

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ  
РОССИИ  
№ 1 (47) 2016**

**Периодическое научное издание**

Учреждено в 1915 г.  
Возобновлено в 2004 г.

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия Российской Федерации (*Свидетельство о регистрации средства массовой информации от 10. 11. 2004 г. ПИ № ФС77-18838*).

**Издание Института  
нового индустриального развития (ИНИР)  
им. С. Ю. Витте**

в сотрудничестве с Межрегиональной  
Санкт-Петербурга и Ленинградской области  
общественной организацией  
Вольного экономического общества России

**Входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (Решение Президиума Высшей аттестационной комиссии Минобрнауки России от 2 февраля 2012 года № 8/13).**

Журнал включен в базу данных «Российский индекс научного цитирования» и размещается на сайте Научной электронной библиотеки (НЭБ).

**РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ**

*С. Д. Бодрунов*, главный редактор, д-р экон. наук, профессор;  
*А. А. Золотарев*, заместитель главного редактора, канд. экон. наук;  
*Д. Л. Драндин*, канд. экон. наук.

Институт нового индустриального развития (ИНИР) им. С. Ю. Витте работает под научно-методическим руководством Отделения общественных наук РАН.  
Директор ИНИР – С. Д. Бодрунов  
Научный руководитель ИНИР – Р. С. Гринберг

Полное или частичное воспроизведение материалов, содержащихся в настоящем издании, допускается с письменного разрешения редакции. Ссылка на журнал «Экономическое возрождение России» обязательна.

**Электронная версия журнала e-v-r.ru**

Выпускающий редактор Л. А. Мозгунова  
Верстка А. Г. Крысько

Адрес редакции:  
197101, Санкт-Петербург, ул. Б. Монетная, д.16  
Тел.: (812) 313-82-68, E-mail: evr@inir.ru

Подписано к печати 28.03.2016 г.  
Формат 84×108 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная.  
Печ. л. 13,31. Усл. печ. л. 22,36.  
Тираж 2000 экз. Заказ 1386

Первая Академическая типография «Наука»  
199034, Санкт-Петербург, В.О., 9-я линия, д. 12

© Экономическое возрождение России, 2016

**НАУЧНО-РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ**

*В. В. Ивантер*, д-р экон. наук, профессор, академик РАН, председатель научно-редакционного совета;  
*А. А. Акаев*, д-р экон. наук, иностранный член РАН;  
*Л. А. Аносова*, д-р экон. наук, профессор;  
*С. Д. Бодрунов*, д-р экон. наук, профессор;  
*Р. М. Георгиев*, д-р экон. наук, профессор (Болгария);  
*Р. С. Гринберг*, д-р экон. наук, профессор, чл.-корр. РАН;  
*И. И. Елисеева*, д-р экон. наук, профессор, чл.-корр. РАН;  
*А. Е. Карлик*, д-р экон. наук, профессор;  
*В. Л. Квинт*, д-р экон. наук, иностранный член РАН;  
*Б. Г. Клейнер*, д-р экон. наук, профессор, чл.-корр. РАН;  
*И. А. Максимова*, д-р экон. наук, профессор;  
*А. Д. Некипелов*, д-р экон. наук, профессор, академик РАН;  
*Л. Васа*, д-р экон. наук (Венгрия);  
*В. В. Окрепилов*, д-р экон. наук, профессор, академик РАН;  
*Ю. П. Панибратов*, д-р экон. наук, профессор, академик РААСН;  
*Г. Х. Попов*, д-р экон. наук, профессор;  
*В. Реген*, д-р экон. наук, профессор, иностранный член РААСН (Германия);  
*З. А. Самедзаде*, д-р экон. наук, профессор, академик НАН Азербайджана  
*А. И. Татаркин*, д-р экон. наук, профессор, академик РАН;  
*Ж.-Л. Трюэль*, профессор Университета Париж-12 (Франция)

**MEMBERS OF  
THE SCIENTIFIC EDITORIAL BOARD**

*V. V. Ivanter*, Doctor of Economics, Professor, academician of Russian Academy of Sciences, Chairman of the scientific editorial board;  
*A. A. Akayev*, Doctor of Economics, foreign member of Russian Academy of Sciences;  
*L. A. Anosova*, Doctor of Economics, Professor;  
*S. D. Bodrunov*, Doctor of Economics, Professor;  
*R. M. Georgiev*, Doctor of Economics, Professor (Bulgaria),  
*R. S. Grinberg*, Doctor of Economics, Professor, corresponding member of Russian Academy of Sciences;  
*I. I. Eliseeva*, Doctor of Economics, Professor, corresponding member of Russian Academy of Sciences;  
*A. E. Karlik*, Doctor of Economics, Professor;  
*V. L. Kvint*, Doctor of Economics, foreign member of Russian Academy of Sciences;  
*B. G. Kleiner*, Doctor of Economics, Professor, corresponding member of Russian Academy of Sciences;  
*I. A. Maksimova*, Doctor of Economics, Professor;  
*A. D. Nekipelov*, Doctor of Economics, Professor, academician of Russian Academy of Sciences;  
*L. Vasa*, Doctor of Economics (Hungary);  
*V. V. Okrepilov*, Doctor of Economics, Professor, academician of Russian Academy of Sciences;  
*Yu. P. Panibratov*, Doctor of Economics, Professor, academician of Russian Academy of Architecture and Construction Sciences;  
*G. Kh. Popov*, Doctor of Economics, Professor;  
*V. Regen*, Doctor of Economics, Professor, foreign member of Russian Academy of Architecture and Construction Sciences (Germany);  
*Z. A. Samedzade*, Doctor of Economics, Professor, academician of National Academy of Sciences of Azerbaijan;  
*A. I. Tatarkin*, Doctor of Economics, Professor, academician of Russian Academy of Sciences;  
*J.-L. Truel*, Professor of University of Paris-12 (France)

# CONTENTS

## **On the way to revival**

<i>Bodrunov S. D., Kolganov A. I.</i> Service sector and material production: balance issues in modern economy .....	9
<i>Voeikov M. I.</i> Basic concepts of economic theory of reindustrialization .....	31
<i>Bukhvald E. M.</i> What should be russia's spatial development strategy?.....	41
<i>Pobyvaev S. A., Tolkachev S. A.</i> Russia's shift towards neoindustrialization: agenda and analysis of options.....	53
<i>Truel J.-L., Pashchenko I. N.</i> Import substitution and new industrialization: is tandem possible? .....	66
<i>Rassadina A. K.</i> New industrialization as the foundation of a progressive economic development model. The role of the state .....	73

## **Problems of economic development**

<i>Sirotkin V. B.</i> Interdependence of economic and political authorities: imposing the neoliberal order .....	82
<i>Guzikova L. A., Liukevich I. N., Kolesnikov A. M.</i> Russian capital: exodus or return? .....	101
<i>Kniaznedelin R. A., Smurov A. M.</i> The history of the establishment and development of government procurement system in Russia.....	113
<i>Komolov O. O.</i> Systemic financial risk as the source of instability in modern market economy .....	124
<i>Minina M. I.</i> Why the russian government's anti-crisis plan fails to increase the competitiveness of the russian economy .....	135

## **Business economics and innovation**

<i>Gorelov N. A., Korableva O. N., Korablev A. V.</i> Neoindustrialization as the foundation for the recovery of russian oil products' competitive positions on the global market.....	143
<i>Omarov M. M., Omarova N. U.</i> Prospective directions for attracting investments into the regional economy.....	154
<i>Barkhatov V. I., Belova I. A.</i> State's fiscal interaction with small and medium businesses in Russia.....	160
<i>Bychkova A. V., Bronshtein E. M.</i> Application of modified hierarchical discriminatory analysis to assessment of potential corporate borrowers based on accounting statements.....	167
<i>Chernyshev A. V., Lutsenko G. L.</i> Analysis of russian and foreign experience in stimulating the use of renewable energy sources .....	180
<i>Nekrasova O. V., Khabibullin R. I.</i> Collective enterprise and traditional company: comparative analysis of corporate cultures .....	188
<i>Reznik S. D., Sazykina O. A.</i> Reputational responsibility of dissertation opponents .....	197

<b>Abstracts</b> .....	205
------------------------	-----

## СОДЕРЖАНИЕ

### По пути к возрождению

<i>Бодрунов С. Д., Колганов А. И.</i> Сфера услуг и материальное производство: проблемы соотношения в современной экономике .....	9
<i>Воейков М. И.</i> Базовые предпосылки экономической теории реиндустриализации .....	31
<i>Бухвальд Е. М.</i> Какой быть стратегии пространственного развития для России? .....	41
<i>Побываев С. А., Толкачев С. А.</i> Переход к неоиндустриализации России: повестка дня и анализ вариантов .....	53
<i>Трюэль Ж.-Л., Пащенко Я. Н.</i> Импортозамещение и новая индустриализация: возможен ли тандем? .....	66
<i>Рассадина А. К.</i> Новая индустриализация как основа прогрессивной модели экономического развития. Роль государства .....	73

### Проблемы развития экономики

<i>Сироткин В. Б.</i> Взаимообусловленность экономической и политической власти: принуждение к неолиберальному порядку .....	82
<i>Гузикова Л. А., Люкевич И. Н., Колесников А. М.</i> Российский капитал: бегство или дорога домой? .....	101
<i>Князьнеделин Р. А., Смуров А. М.</i> История становления и развития системы закупок для государственных нужд в России .....	113
<i>Комолов О. О.</i> Системный финансовый риск как источник нестабильности современной рыночной экономики .....	124
<i>Минина М. И.</i> Почему не срабатывает антикризисный план Правительства РФ на повышение конкурентоспособности российской экономики .....	135

### Экономика предпринимательства и инновации

<i>Горелов Н. А., Кораблева О. Н., Кораблев А. В.</i> Повышение конкурентоспособности российских нефтепродуктов на мировом рынке на основе неоиндустриализации .....	143
<i>Омаров М. М., Омарова Н. Ю.</i> Перспективные направления привлечения инвестиций в экономику региона .....	154
<i>Бархатов В. И., Белова И. А.</i> Взаимодействие государства с малым и средним бизнесом: налоговый аспект .....	160
<i>Бычкова А. В., Бронштейн Е. М.</i> Применение модифицированного иерархического дискриминантного анализа к оценке кредитоспособности предприятий-заемщиков на базе бухгалтерской отчетности .....	167
<i>Чернышев А. В., Луценко Г. Л.</i> Анализ российского и зарубежного опыта стимулирования использования возобновляемых источников энергии .....	180
<i>Некрасова О. В., Хабибуллин Р. И.</i> Коллективное предприятие и традиционная компания: сравнительный анализ корпоративных культур .....	188
<i>Резник С. Д., Сазыкина О. А.</i> О репутационной ответственности оппонентов диссертационных работ .....	197

<b>Рефераты</b> .....	205
-----------------------	-----



**26 февраля 2016 г. исполнилось 70 лет  
Руслану Семёновичу Гринбергу –  
выдающемуся российскому экономисту,  
научному руководителю Института  
экономики РАН и Института нового  
индустриального развития им. С. Ю. Витте,  
президенту Новой экономической  
ассоциации, члену-корреспонденту РАН,  
доктору экономических наук,  
профессору**

Руслан Семенович Гринберг в 1968 г. окончил МГУ им. М. В. Ломоносова по специальности «Экономика зарубежных стран», а в 1971 г. – очную аспирантуру Московского института народного хозяйства им. Г. В. Плеханова. С 1972 по 1981 г. работал в НИИ по ценообразованию Госкомцен СССР. С 1981 г. работает в Институте международных экономических и политических исследований РАН (ИМЭПИ РАН) (в настоящее время – Институт экономики РАН). В 1995 г. защитил докторскую диссертацию на тему «Инфляция в постсоциалистических странах», с 1996 г. – профессор, с 2006 г. – член-корреспондент РАН. С 2003 г. – директор ИМЭПИ РАН, с 2005 г. – директор Института экономики РАН, с 2015 г. – научный руководитель Института экономики РАН.

Сфера научных интересов Р. С. Гринберга весьма широка: экономическая теория, глобализация мирового хозяйства, экономические и политические проблемы постсоветского пространства, роль государства в современной экономике. По этим темам им опубликовано свыше 250 трудов. Работы Р. С. Гринберга выходили и за рубежом: в Великобритании, Польше, Австрии, США, ФРГ и других странах. Р. С. Гринберг систематически участвует в международных научных конференциях в России и за рубежом. Он является инициатором и активным членом российско-американской Группы экономических преобразований, председателем Комитета по СНГ Национального инвестиционного совета, главным редактором журнала «Мир перемен», президентом российского отделения международной организации ECAAR («Экономисты за разоружение»), председателем редакционного совета журнала «Имущественные отношения в Российской Федерации».

Р. С. Гринберг – профессор Московской школы экономики МГУ им. М. В. Ломоносова и кафедры менеджмента в высшей школе-студии МХАТ им. Чехова, где он читает курс по международным экономическим отношениям и экономике зарубежных стран. Он является также профессором Братиславского академического общества.

В 2000 г. вышла монография «Экономическая социодинамика» (в соавторстве с профессором А. Я. Рубинштейном), в которой предложена научная концепция, открывающая принципиально новое направление в экономической теории. В 2005 г. эта монография была издана на английском языке в Германии и США в издательстве Шпрингер. В 2013–2014 гг. Р. С. Гринберг и А. Я. Рубинштейн за разработку и развитие

теории экономической социодинамики были награждены престижными международными премиями Всемирной ассоциации политической экономии, Польского экономического общества (Польша, Варшава, 28 ноября 2013 г.) и дипломом Центра макроэкономических исследований и международных финансов (CEMAFI) при Университете Ниццы София-Антиполис (Université de Nice Sophia-Antipolis).

15 октября 2014 г. Р. С. Гринбергу и А. Я. Рубинштейну вручен «Почетный диплом Вольного экономического общества России за выдающийся вклад в развитие экономической науки» за разработку теории экономической социодинамики.

***Редакция журнала «Экономическое возрождение России»  
сердечно поздравляет Руслана Семёновича с 70-летием!***



**11 марта 2016 г. исполнилось 70 лет  
Александру Ивановичу Татаркину –  
выдающемуся российскому ученому-экономисту,  
директору Института экономики Уральского  
отделения Российской академии наук,  
заслуженному деятелю науки,  
академику РАН,  
доктору экономических наук, профессору**

Александр Иванович Татаркин в 1972 г. окончил с отличием Свердловский юридический институт и в 1972–1973 гг. работал ассистентом на кафедре политэкономии. 1973–1976 гг. – целевой аспирант по кафедре политической экономии Уральского государственного университета. В октябре 1977 г. защитил кандидатскую диссертацию в Институте экономики УНЦ АН СССР, в сентябре 1986 г. – докторскую диссертацию в Ленинградском государственном университете им. А. А. Жданова. С ноября 1976 г. по сентябрь 1987 г. работал в Свердловском юридическом институте ассистентом, старшим преподавателем, доцентом, деканом факультета правовой службы в народном хозяйстве. С июля 1981 г. – заведующий кафедрой политэкономии этого института, а в марте 1987 г. одновременно и декан факультета правовой службы в народном хозяйстве. В сентябре 1987 г. назначен заместителем директора Института экономики УрО АН СССР (УрО РАН) по науке; с февраля 1990 г. – и. о. директора данного института; с марта 1991 г. – директор института.

А. И. Татаркин – член Президиума УрО РАН и бюро Отделения общественных наук РАН, член экспертного совета РГНФ; член Президиума ВАК Министерства образования и науки России; председатель трех диссертационных советов Института экономики УрО РАН; главный редактор журналов «Экономика региона» и «Журнал экономической теории», член редсовета более чем в 11 отечественных и зарубежных журналах.

Академик РАН А. И. Татаркин является членом Американского географического общества (США), действительным членом (академиком) Международной академии регионального развития и сотрудничества (МАРС), почетным исследователем Европейского института малого и среднего предпринимательства, почетным членом совета Института промышленности ЕЭС, почетным членом совета Центральной библиотеки Конгресса США, Международной академии регионального сотрудничества (Варшава, Амстердам), академиком Международной академии наук экологии, безопасности человека и природы, соучредителем и участником Международного клуба экономистов (г. Астана).

А. И. Татаркин активно участвует в общественной деятельности. Неоднократно избирался председателем Общественной палаты Екатеринбурга; членом Экспертного совета Комитета Государственной Думы по федеративному устройству и вопросам

местного самоуправления, Программного совета при Администрации Екатеринбурга, Координационного совета стратегического развития при главе Администрации Екатеринбурга, экономического совета при губернаторе Свердловской области; Совета по региональной экономике Министерства экономического развития РФ; научно-консультативного Совета при Министерстве природных ресурсов РФ; Правления Торгово-промышленной палаты РФ и Уральской ТПП; Совета по промышленности и инновационному (программному) развитию администрации Екатеринбурга.

А. И. Татаркин является автором более 1100 научных работ, среди них более 100 монографий, некоторые из которых переведены и изданы в КНР, Финляндии, Голландии, США, Испании.

Успехи Александра Ивановича Татаркина в сфере профессиональной и общественной деятельности отмечены многочисленными наградами.

За разработку проблем регионального хозяйствования и управления территориями Уральского региона он награжден Золотой медалью ВДНХ (1989 и 1991 гг.); лауреат международной медали «Факел Бирмингема» за содействие реформам в России (1994) и международной премии «Хрустальный дракон» (2002).

Лауреат премии Правительства Российской Федерации по итогам 1999 г. (в качестве руководителя коллектива исследователей).

В 2002 г. Российским союзом товаропроизводителей награжден премией имени А. Н. Косыгина за цикл работ по реформе российской экономики.

В июле 2002 г. за большой вклад в развитие экономической науки на Урале награжден орденом Дружбы, в 2005 г. – орденом «Звезда Отечества», по итогам 2005 г. стал победителем IX областного конкурса «Лидер в бизнесе – 2005» в номинации «Наука. Передовые технологии».

В марте 2006 г. награжден почетным знаком «За заслуги перед городом Екатеринбург», ему присвоено звание «Величайшие умы XXI века в области научных достижений» («Great Mind of the XXI Century due to significance accomplishment within Mastery of Scientific Achievements»).

В октябре 2006 г. награжден юбилейной медалью «75 лет Госрезерву» по Уральскому федеральному округу от Минэкономразвития РФ, в декабре 2006 г. стал лауреатом премии «Признание» за выдающиеся достижения в профессиональной деятельности и личный вклад в историю города Екатеринбурга. Награжден Почетной медалью имени В. В. Леонтьева (2007), орденом Святого Праведного Иоанна Кронштадтского «За духовное возрождение России» (2007).

За большой вклад в научное обоснование социально-экономического развития города Екатеринбурга и развитие городского хозяйства, активное участие в общественных и административных городских организациях, а также заслуги, получившие широкое общественное признание в городе и за его пределами, Александру Ивановичу присвоено звание «Почетный гражданин г. Екатеринбурга» (2008).

За заслуги в социально-экономическом развитии Чесменского района (Челябинская область) и экономическое воспитание школьников присвоено звание «Почетный гражданин Чесменского района» (2008).

Лауреат премии имени члена-корреспондента РАН М. А. Сергеева за лучшую работу в области региональной экономики (2009).

Признан лучшим руководителем НИИ Урала и Сибири по итогам 2011 г. Награжден Благодарственным письмом Совета Федерации и грамотой Государственной Думы Законодательного собрания Российской Федерации за разработку проблем федера-

лизма (2011). А. И. Татаркин награжден орденом Почета за большой вклад в развитие науки и многолетнюю плодотворную деятельность (2012). По итогам 2013 г. признан «Лидером инновационного развития Российской Федерации».

В 2015 г. удостоен Премии Правительства РФ в области науки и техники; лауреат премии имени М. В. Ломоносова за вклад в интеграцию науки и образования; награжден медалью XXXV лет МЧС России.

***Редакция журнала «Экономическое возрождение России»  
сердечно поздравляет Александра Ивановича с 70-летием!***

# ПО ПУТИ К ВОЗРОЖДЕНИЮ

С. Д. Бодрунов<sup>1</sup>, А. И. Колганов<sup>2</sup>

## СФЕРА УСЛУГ И МАТЕРИАЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО: ПРОБЛЕМЫ СООТНОШЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Начиная со второй половины XX в. в экономике развитых стран заметно возрастает удельный вес сферы услуг и снижается доля материального производства (как по числу занятых, так и по удельному весу в структуре ВВП). Аналогичные структурные сдвиги происходят и в экономике новых индустриальных стран, прошедших через процесс промышленной модернизации. Ученые-обществоведы неоднозначно оценивают эти сдвиги. Большинство специалистов рассматривали их как безусловный прогресс и одно из свидетельств перехода на постиндустриальную стадию развития. В то же время раздавались критические голоса, заявлявшие о деиндустриализации и упадке капиталистической цивилизации<sup>3</sup>.

Ситуация в экономике России, характеризующаяся явной деградацией или стагнацией большинства отраслей материального производства, заставляет внимательнее отнестись к проблеме соотношения сферы услуг и материального производства. В какой мере рост сферы услуг характеризует объективные тенденции технического и социального прогресса? Всегда ли сокращение удельного веса материального производства выступает как благо для экономической системы? Для ответа на эти вопросы необходимы четкие критерии, чтобы определение приоритетов структурной политики опиралось на хорошую научную основу.

### 1. Методологические замечания

#### *1.1. Соотношение понятий «услуга» и «материальный продукт» в классической теории*

Основоположником использования категории «услуга» в экономической теории считается французский экономист Жан-Батист Сэй, который в 1803 г. в работе «Трактат по политической экономии» [1] говорит об услугах машин (гл. 4) и капитала (гл. 7).

---

<sup>1</sup> Сергей Дмитриевич Бодрунов, директор Института нового индустриального развития (ИНИР) им. С. Ю. Витте, президент Вольного экономического общества России, д-р экон. наук, профессор.

<sup>2</sup> Андрей Иванович Колганов, ведущий научный сотрудник экономического факультета МГУ, д-р экон. наук, профессор.

<sup>3</sup> См., например: Heilbroner, R. An Inquiry Into the Human Prospect. N.Y.: Norton, 1974; Heilbroner, R. Business Civilization in Decline. -N.Y.: Norton, 1976; Heilbroner, R. Economic Problems of «Postindustrial» Society // Dimensions of Society. Ed. by D. Potter and Ph. Sarre. London, 1974. P. 234.

Однако об экономическом смысле услуг еще до него писали Адам Смит и Давид Рикардо, которых Сэй считал своими учителями. Поэтому правильнее называть Сэя основоположником некоторых современных чрезмерно расширительных трактовок понятия «услуга».

Сэй, в отличие от классиков политической экономии, выделял три фактора производства: труд, капитал и землю (став основоположником теории трех факторов производства). Эти факторы образуют «производительные фонды». При их непосредственном «участии» создаются все блага нации, а их совокупность составляет основное национальное богатство. Каждый фонд оказывает «производительную услугу», при посредстве которой производятся настоящие продукты [2, с. 373].

Итак, человек, капиталы и земля доставляют то, что Сэй называет производительными услугами. На них существует спрос со стороны промышленных предпринимателей (негоциантов, земледельцев, фабрикантов), которые комбинируют производительные услуги для удовлетворения спроса на продукты, предъявляемого потребителями. «Предприниматели являются лишь, так сказать, посредниками, ищущими необходимых производительных услуг для изготовления известного продукта в меру спроса на него». Таким образом устанавливается спрос на производительные услуги, которые есть «одно из оснований ценности этих услуг». «С другой стороны, агенты производства, люди и вещи, земли, капиталы или промышленники в большей или меньшей степени по разным соображениям предлагают свои услуги... и образуют таким образом другое основание ценности для тех же самых услуг». Итак, закон предложения и спроса регулирует цену услуг – высоту ренты, процента и заработной платы, а также цену продуктов. Благодаря предпринимателю ценность продуктов распределяется между «различными производительными услугами», а услуги распределяются между производствами сообразно потребностям последних. Теория распределения богатств гармонично координируется с теорией обмена и производства [3, 4].

С фигурой предпринимателя, по мнению Сэя, связано распределение, механизм которого состоит в следующем: рабочий предоставляет услуги в виде затраченного труда; землевладельцы – в виде продуктов земли и услуг предпринимателей; промышленники – в виде вложения капитала. Вынесенные на рынок эти услуги обмениваются в форме заработной платы, процента или ренты.

Позднее другой французский экономист Фредерик Бастиа (1801–1850 гг.), опираясь на «теорию услуг» Сэя, больше внимания уделял личным услугам и их роли в гармонизации интересов. При этом под «услугой» он понимал не только реальные затраты труда в процессе производства, но и всякое усилие, которое прилагается кем-либо или от которого освобождается тот, кто данной услугой пользуется (идея социальной услуги) [5].

Рыночная экономика в учении Бастиа – это подлинное царство свободы и гармоний, поскольку все члены рыночного общества «вынуждены оказывать друг другу взаимные услуги и взаимную помощь ради общей цели» [6]. В основе его теории гармонии лежит меновая концепция, источником гармонии Бастиа считал обмен и конкуренцию. Обмен представлялся ему взаимным обменом равноценных услуг. Но в отличие от Сэя, у которого услуги оказывают и люди, и вещи, Бастиа ведет речь только об услугах людей: рабочего, капиталиста и землевладельца. Его вывод: капиталистическое общество основано на гармонии, так как все получают доходы за свои услуги [7]. Вот как говорит об этом сам Бастиа: «Вы, сторонники равенства, допускаете только один принцип – взаимность услуг. Пусть взаимные сношения людей будут свободны,

и я утверждаю, что они и не могут быть ничем другим, как взаимным обменом услуг, все понижающихся в **ценности** и все возрастающих в **полезности**» [8].

Несмотря на различия взглядов Сэя и Бастиа в трактовке услуг, их объединяет общий подход, согласно которому капиталистическое общество есть общество взаимного и взаимовыгодного обмена услугами, а под категорию «услуг» можно подвести любые полезные эффекты человеческой деятельности (у Сэя – еще и применения вещей). Также и любые экономические отношения людей можно трактовать как взаимные услуги.

Современный взгляд на услуги ведет начало от Адама Смита, который подразделил результаты человеческой деятельности на те, которые воплощаются в товарах, и такие, которые исчезают в тот самый момент, когда оказывают свой полезный эффект. Именно последние подпадают под категорию услуг. А. Смит комментирует это в своем труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» следующим образом: «...Труд рабочего мануфактуры обычно увеличивает стоимость материалов, которые он перерабатывает, а именно увеличивает ее на стоимость своего содержания и прибыли его хозяина. Труд домашнего слуги, напротив, ничего не добавляет к стоимости. Хотя хозяин авансирует мануфактурному рабочему его заработную плату, последний в действительности не стоит ему никаких издержек, так как стоимость этой заработной платы обычно возвращается ему вместе с прибылью в увеличенной стоимости того предмета, к которому был приложен труд рабочего. Напротив, расход на содержание домашнего слуги никогда не возмещается. Человек становится богатым, давая занятие большому числу мануфактурных рабочих; он беднеет, если содержит большое число домашних слуг. Тем не менее труд последних имеет свою стоимость и заслуживает вознаграждения так же, как и труд первых, но труд мануфактурного рабочего закрепляется и реализуется в каком-либо отдельном предмете или товаре, который можно продать и который существует, по крайней мере, некоторое время после того, как закончен труд. Некоторое количество труда как будто откладывается про запас и накапливается, чтобы быть затраченным, если понадобится, при каком-либо другом случае. Этот предмет или, что то же самое, цена этого предмета может впоследствии, если понадобится, привести в движение количество труда, равное тому, которое первоначально произвело его. Труд домашнего слуги, напротив, не закрепляется и не реализуется в каком-либо отдельном предмете или товаре, пригодном для продажи. Его услуги обычно исчезают в самый момент оказания их и редко оставляют после себя какой-либо след или какую-нибудь стоимость, за которую можно было бы впоследствии получить равное количество услуг.

Труд некоторых самых уважаемых сословий общества, подобно труду домашних слуг, не производит никакой стоимости и не закрепляется и не реализуется ни в каком длительно существующем предмете или товаре, могущем быть проданным...» [9, с. 244].

Взгляд А. Смита на услуги был подхвачен и развит К. Марксом, некоторые его положения относительно понятия «услуга» также вошли в современный научный оборот. К. Маркс, уделив значительное внимание проблеме услуг, резко противостоял при этом позиции Сэя и Бастиа. С его точки зрения, представление капиталистических производственных отношений как системы взаимного и гармоничного обмена услугами не только затушевывает истинный характер экономических отношений внутри капиталистического общества, но и делает само понятие «услуга» пустым и бессодержательным, так как под это понятие можно подвести все что угодно.

Характеризуя понятие услуги с точки зрения результата производственного процесса, он писал: «Это выражение означает вообще не что иное, как ту особую потре-

бительную стоимость, которую доставляет этот труд, подобно всякому другому труду; но особая потребительная стоимость этого труда получила здесь специфическое название «услуги» потому, что труд оказывает услуги не в качестве вещи, а в качестве деятельности...» [10, с. 413]. Интересно, что в определении К. Маркса, в отличие от ряда современных трактовок услуг, акцентирующих их нематериальность, напротив, подчеркивается их предметность – разумеется, не в физическом, а в философском смысле. Он отмечает: «...в каждый данный момент в числе предметов потребления, наряду с предметами потребления, существующими в виде товаров, имеется известное количество *предметов потребления в виде услуг* (курсив наш – авторы). Таким образом, общая сумма потребления всегда оказывается больше той, какую она была бы при отсутствии пригодных для потребления услуг» [10, с. 151].

Кроме того, К. Маркс вводит различие между услугами, действие которых воплощается в товаре, и теми, которые не оставляют осязаемых результатов. Это различие легло в основу современного разделения услуг на материальные и нематериальные: «Известного рода услуги, иными словами: *потребительные стоимости*, представляющие собой результат известных видов деятельности или труда, воплощаются в *товарах*, другие же услуги, напротив, не оставляют осязаемых результатов, *существующих отдельно* от исполнителей этих услуг; иначе говоря, результат их не есть *пригодный для продажи товар*» [10, с. 414].

Остается, однако, неясным, по какому критерию воплощение труда в товаре должно в одном случае трактоваться как услуга, а в другом – просто как товар. Возможно, здесь сказываются исторические условия, в которых формировались взгляды К. Маркса. В это время существовала традиция оказания услуг домашними слугами, и эту сферу деятельности только начинали захватывать капиталистические предприниматели. Поэтому любые виды работ, которые обычно выполняли домашние слуги (воплощались ли они в материальном продукте или нет), именно в качестве услуг и трактовались. При переходе этих работ (воплощенных в материальных продуктах) из разряда личных услуг в сферу предпринимательской деятельности (это касается, например, многообразных видов ремонта, приготовления пищи и производства всех связанных с этим работ, пошива одежды и т. д.) за ними осталось традиционное наименование услуг. Маркс отмечал, что такого рода капиталистически организованные услуги, входящие в процесс материального производства, имеют незначительный удельный вес. Он пишет: «Ясно, что по мере того, как капитал овладевает всем производством, как исчезает поэтому домашняя и мелкая форма промышленности, словом, та промышленность, которая производит для собственного потребления и продукты которой не являются товарами, – непроизводительные работники, т. е. те работники, услуги которых непосредственно обмениваются на доход, по большей части выполняют уже только личные услуги, и только самая незначительная часть их (например, повар, швея, портной, занимающийся починкой, и т. д.) производит вещественные потребительные стоимости. Что они не производят товаров, вытекает из самого существа дела. Ибо товар как таковой никогда не является непосредственно предметом потребления, а является носителем меновой стоимости. Поэтому лишь весьма незначительная часть этих непроизводительных работников может при развитом капиталистическом способе производства непосредственно участвовать в материальном производстве» [10, с. 141]. Вероятно, поэтому Маркс и не стал выводить их за рамки понятия «услуга». И эта терминологическая неясность вошла в традицию современной экономической науки.

Значительное внимание уделил К. Маркс вопросу о месте услуг в воспроизводственном процессе капиталистического общества. Здесь он тоже во многом шел вслед за классиками английской политической экономии, однако, в отличие от них, показал различное значение разных категорий услуг в воспроизводственном процессе. Как и А. Смит, К. Маркс рассматривал «служащих» политической и идеологической надстройки общества в качестве непродуцируемых, крайне резко отзываясь о стремлении некоторых экономистов зачислить их в класс продуцируемых работников только на том основании, что их услуги в той или иной мере востребованы: «...Громадной массе так называемых «высших» работников – государственных чиновников, военных, виртуозов, врачей, попов, судей, адвокатов и т. д., труд которых отчасти не только не продуцирующ, но по существу разрушителен и которые тем не менее умеют присваивать себе весьма крупную долю «материального» богатства либо продажей своих «нематериальных» товаров, либо насильственным навязыванием их, – всей этой массе отнюдь не было приятно быть причисленной в *экономическом* отношении к одному классу со скоморохами и домашней прислугой и предстать просто в качестве прихлебателей, паразитов, живущих за счет подлинных производителей (или, точнее, за счет агентов производства). Это было своеобразным развенчанием как раз тех функций, которые до того были окружены ореолом святости и пользовались суеверным почитанием» [10, с. 57–158].

С точки зрения К. Маркса, структура общественного производства должна быть выстроена таким образом, чтобы материальное производство обеспечивало достаточный фонд для оплаты непродуцируемых услуг. Именно работники материального производства, по существу, содержат все общество: «...все продуцирующие работники, во-первых, доставляют средства для оплаты непродуцируемых работников, а во-вторых, доставляют продукты, потребляемые теми, кто *не выполняет никакого труда*» [10, с. 169].

Существуют услуги, роль которых отличается от всех прочих, поскольку они входят в процесс воспроизводства рабочей силы человека. Маркс так трактует это различие: «Весь мир «товаров» может быть разделен на две большие части. Во-первых, рабочая сила; во-вторых, товары, отличные от самой рабочей силы. Покупка же таких услуг, которые выражаются в обучении рабочей силы, которые сохраняют ее, видоизменяют и т. д., словом, дают ей специальность или же только служат ее сохранению, следовательно, например, услуг школьного учителя, поскольку он «промышленно-необходим» или полезен, услуг врача, поскольку он поддерживает здоровье, т. е. сохраняет источник всех стоимостей – самую рабочую силу, – все это есть покупка таких услуг, которые дают взамен себя «пригодный для продажи товар и т. д.», а именно самую рабочую силу, в издержки производства или воспроизводства которой эти услуги входят» [10, с. 149]. Во времена Маркса удельный вес этих видов труда в общих издержках воспроизводства рабочей силы был незначительным. Однако сегодня значение таких услуг в воспроизводстве рабочей силы (особенно наиболее квалифицированной ее части) существенно возросло, они привлекли внимание ученых-экономистов, что получило отражение в концепции «человеческого капитала».

С точки зрения капиталистической формы производства любой труд, согласно Марксу, независимо от его особенностей является продуцируемым, если он обменивается на капитал, т. е. приносит прибыль капиталисту: «Актер, например, и даже клоун, является в соответствии с этим продуцируемым работником, если он работает по найму у капиталиста (антрепренера), которому он возвращает больше труда,

чем получает от него в форме заработной платы; между тем мелкий портной, который приходит к капиталисту на дом и чинит ему брюки, создавая для него только потребительную стоимость, является непроизводительным работником» [10, с. 139].

Итак, у Маркса четко различаются экономический и производственный подходы к трактовке услуг. Экономически (по Марксу): услуга – это то, что обменивается не на капитал, а на доход. Эта трактовка тесно связана с экономическим определением производительного и непроизводительного труда.

Личные услуги непроизводительны как с точки зрения создания стоимости (они могут влиять на производительность труда, создающего стоимость, но сами в процесс ее создания не входят), так и для их покупателя (чистые расходы). Однако, если предоставление услуг организовано как капиталистическое предпринимательство, оно производительно для предпринимателя (ибо приносит ему прибыль на капитал).

Сложнее с услугами, непосредственно связанными с процессом производства (например ведение бухгалтерского учета). Маркс применяет для них тот же критерий, что и для личных услуг – могут способствовать большей или меньшей производительности труда, создающего стоимость (или экономии на издержках производства), но сами в процессе создания стоимости не участвуют. Однако четкой границы между рассмотренными видами деятельности Маркс не проводит. Судя по некоторым высказываниям, для Маркса это разграничение определяется тем, добавляет данный труд что-то новое к потребительной стоимости товара или нет.

Между тем этот вопрос очень актуален в связи с концепцией превращения науки в непосредственную производительную силу и с современной «информационной революцией».

### *1.2. Соотношение понятий «услуга» и «материальный продукт»: современные представления*

В настоящее время в экономической теории имеются некоторые общие представления о том, чем услуга отличается от материального продукта. Однако полного консенсуса между экономистами (и правоведами) в этом вопросе нет, и многие сетуют на недостаточную определенность понятия «услуга» в современной науке. Так, А. В. Перепелкин [11, с. 38] отмечает: «Даже в толковых экономических словарях приводятся определения, довольно далекие друг от друга по своему содержанию: «блага, представленные не в форме вещей, а в форме деятельности» [12]; «содействие удовлетворению индивидуальных и коллективных потребностей без передачи права собственности на какое-либо имущество» [13]; «неспособные к длительному хранению нематериальные блага» [14]». Таким образом, критерием услуги выступает в одном случае отсутствие вещного результата, в другом – невозможность передачи права собственности, в третьем – неспособность к длительному хранению.

В зарубежной практике тоже отсутствует единое мнение о трактовке понятия услуги<sup>4</sup>. По мнению Х. Ворачека, единого понятия услуг, способного охватить все многообразие данного явления, нет, и диапазон мнений по этому вопросу довольно широк [15].

---

<sup>4</sup> См.: Король, А. Н., Хлынов С. А. Услуги: определение и классификация // Электронное научное издание «Ученые заметки ТОГУ». 2014. Т. 5, № 4. С. 1323–1328. [http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles/2014/TGU\\_5\\_357.pdf](http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles/2014/TGU_5_357.pdf)

Определение услуги как особого вида результата производственной деятельности дается обычно в ее противопоставлении материальному продукту (по существу, дается негативное определение). «Идущая в научной литературе на протяжении десятков лет дискуссия о том, что понимать под услугами, пока в большей мере приводит к разработке некой отрицательной дефиниции, определяемой посредством отделения услуг от вещественных благ (товаров), нежели к созданию дефиниции позитивного содержания, раскрывающей глубинную сущность экономической категории “услуга”» [11, с. 38].

В германоязычной литературе при определении услуг часто указывают на их нематериальность<sup>5</sup>. Подобный подход бытует и в отечественной литературе. Например, Д. Н. Шкрабак ссылается на работы отечественных и зарубежных авторов, где услуга определяется по принципу нематериальности или неосвязаемости. Так, Л. Ш. Лозовский рассматривает услуги как виды деятельности, работ, в процессе выполнения которых не создается новый, ранее не существовавший материально-вещественный продукт, не изменяется качество уже имеющегося, созданного продукта. Это блага, предоставляемые не в виде вещей, а в форме деятельности [16, с. 72]. Таким образом, само оказание услуг создает желаемый результат. Такое определение представляется упрощенным и не охватывает всего многообразия явления «услуга», поскольку широко известны услуги, действие которых воплощается в материальных продуктах.

Бытует и такое суждение: «Услуги в отличие от товаров неосвязаемы. Услуги производятся людьми, а товары – машинами»<sup>6</sup>. Но на современном этапе развития техники существуют различные машинные комплексы, осуществляющие обслуживание без присутствия человека. По мнению К. Гренрооса, услуга – процесс, включающий серию (или несколько) неосвязаемых действий, которые по необходимости происходят при взаимодействии между покупателями и обслуживающим персоналом, физическими ресурсами, системами предприятия – поставщика услуг<sup>7</sup>. Этот процесс направлен на решение проблем покупателя услуги. Данное определение достаточно точно описывает услугу, однако некоторые услуги могут быть осязаемыми<sup>8</sup>.

Существующий подход к разделению этих видов услуг основан на определениях К. Маркса. Согласно этому подходу, услуги, результат которых воплощается в товарах, называют материальными (производственными), а услуги, не оставляющие осязаемого результата, – нематериальными (непроизводственными) услугами [17, с. 107–108; 18, с. 4]; последние, как правило, направлены на удовлетворение личных потребностей граждан (так называемые личные услуги) [19].

---

<sup>5</sup> См., например: *Haase, M. Dienstleistungökonomik: Theorie der Dienstleistungsökonomie ohne Dienstleistung? // Dienstleistungsökonomie / H. Corsten [u.a.]; H. Corsten, R. Gössinger (Hrsg.) Berlin: Duncker & Humblot, 2005. S. 48–49; Nedeß, Chr.; Friedewald, A., Koch, J. B. Tertiarisierung im Wandel? Von der Distributionsunterstützung zum ganzheitlichen Servicemanagement. in: Luczak, H. (Hrsg.): Betriebliche Tertiarisierung der ganzheitliche Wandel vom Produktionsbetrieb zum dienstleistenden Problemlöser, Hochschulgruppe Arbeits- und Betriebsorganisation e.V. (HAB), HAB-Forschungsberichte, Band 15, Dt. Univ.-Verl. Wiesbaden, 2004. S. 32.*

<sup>6</sup> См.: *Ассель, Г. Маркетинг: принципы и стратегия. М.: ИНФРА-М, 2003.*

<sup>7</sup> См.: *Grönroos, C. Service management and marketing: Customer Management in Service. West Sussex, UK: John Wiley&Sons, 2000.*

<sup>8</sup> См.: *Шкрабак, Д. Н. Комплексная характеристика понятия «услуга» как начальный этап построения системы стратегического управления профессиональными сервисными организациями // Проблемы современной экономики. 2007. № 3 (23).*

В работе Л. Б. Ситдиковой [19] дан анализ подходов к содержательной привязке категории «услуга». Ряд специалистов рассматривают услугу как экономическое отношение, а не феномен деятельности, труда или производства самих по себе. Так, Н. А. Баринов полагает, что «...услуга – это экономическое отношение, возникающее по поводу результатов труда, создающего потребительские стоимости, проявляющиеся в форме полезного действия товара (вещи) или самой деятельности для удовлетворения конкретных, разумных потребностей человека» [20, с. 17]. Е. П. Грушевая приходит к выводу, что «...услуга – это экономическое отношение не по поводу результатов труда, а по поводу труда как деятельности» [21, с. 82]. В. С. Коляго уточняет, что связывать услуги «... с самим процессом труда как таковым – это коренная методологическая ошибка <...> услуга – экономическая категория, поэтому ее критериальная характеристика находится в сфере экономических отношений по поводу деятельности, а не в самом процессе труда как таковом» [22, с. 20].

В то же время Л. Б. Ситдикова показывает [19], что как в зарубежной, так и в отечественной литературе распространены подходы, рассматривающие услугу с точки зрения специфики результата производственной деятельности. Т. Хилл, определяя услугу как «...конкретный результат экономической полезной деятельности, проявляющейся либо в виде товара, либо непосредственно в виде деятельности» [23], попытался охарактеризовать ее общим понятием – «деятельность». Известный специалист по маркетингу Ф. Котлер полагает, что услуга – это «...любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном неосвязаемы и не приводят к завладению чем-либо» [24]. Данное определение в разных вариантах широко цитируется в отечественной литературе. Например: услуги – это «...любая деятельность, которую одна сторона может предложить другой; неосознаваемое действие, не приводящее к владению чем-либо», «Услуги – объекты продажи в виде действий, выгод или удовлетворений»<sup>9</sup>, «Услуга (service) – любая деятельность или благо, которую одна сторона может предложить другой. Услуга по сути своей является неосознаваемой и не приводит к овладению собственностью (к передаче собственности)»<sup>10</sup>.

Эту же мысль несколько другими словами выражают российские ученые, определяющие услугу как «...продукт труда, полезный эффект которого выступает не в форме вещи, а в форме деятельности, направленной на вещь и (или) на человека» [25]. В этой связи напомним позицию М. В. Кротова, считающего, что «...услуга создает определенный экономический эффект». В продолжение к сказанному автор определяет место услуги в системе общественных отношений как «элемента имущественного отношения, поскольку, как и вещь, услуга представляет собой определенную форму продукта труда и обладает всеми свойствами товара» [26]. Поэтому, следуя этимологическому значению термина, можно утверждать, что в известной мере услуга – это блага, предоставляемые не в виде вещей, а в форме деятельности, и само оказание услуг создает желаемый результат [27]. С точки зрения Ситдиковой, «...при оказании услуги отсутствует

<sup>9</sup> Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер. 11-е изд. СПб.: Питер, 2003. С. 475. Цит. по: *Постникова, Е. В.* Понятие услуги в праве Европейского Союза // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2008. № 3. С. 135–144.

<sup>10</sup> См.: *Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг Вероника.* Основы маркетинга / пер. с англ. 2-е европ. изд. М.: Издат. дом «Вильямс», 1999. Цит. по: *Шкрабак, Д. Н.* Комплексная характеристика понятия «услуга» как начальный этап построения системы стратегического управления профессиональными сервисными организациями // Проблемы современной экономики. 2007. № 3 (23).

по общему правилу овеществленный результат трудовой деятельности, и ценность представляет не овеществленный результат, а сама деятельность, процесс» [19, с. 28–32]. Очень образно определена особенность услуги в журнале «Economist»: «услуги – это то, что можно продать или купить, но нельзя уронить вам на ноги».<sup>11</sup>

По существу, мы видим вариации определений, которые давали еще Адам Смит и Карл Маркс. Некоторые авторы пытаются пойти по пути детализации свойств, которыми обладает услуга в отличие от товара. Например, услуге приписывают такие характеристики, как недвижимость, невозможность хранения, а товар, наоборот, движим и может храниться [28]. Также качество услуги более изменчиво, чем качество материально-вещественного товара. Дж. Бэйтсон подчеркивал, что граница между товарами и услугами зависит от отношения к этому поставщиков товара и потребителей [29]. Как указывает Е. В. Постникова, один и тот же объект может рассматриваться потребителем как материальный товар и как услуга. В некоторых определениях подчеркивается, что предоставление (производство) услуги неотделимо от ее получения (потребления), тогда как производство и потребление товара – два совершенно разных процесса; методы правового регулирования существенно различаются. Однако известны услуги, оказание которых происходит раньше их потребления (например, оформление туристических путевок).

Как заключает Е. В. Постникова, существенным признаком услуги является то, что процесс оказания услуги включает и его результат, который не может рассматриваться отдельно от получателя услуги. Во многих случаях потребитель является объектом оказания услуги и (или) непосредственно участвует в процессе ее оказания; как правило, услуга имеет индивидуальный характер оказания и потребления, а ее исполнитель не является собственником результата услуги [30]. В то же время Е. В. Постникова ссылается на утверждение Е. В. Даниловой, что перечисленные признаки, хоть и характерны для большинства услуг, но все вместе применимы далеко не всегда [31, с. 9].

В своем обзоре Е. В. Постникова отмечает еще один подход к определению услуги, в основе которого лежит критерий «изменения». Приверженцем данного подхода является Т. П. Хилл, который говорит: «Услуга может быть определена как изменение в условиях лица или товара, принадлежащего какой-либо экономической единице, которое является результатом деятельности какой-либо другой экономической единицы, с предварительного согласия первого лица или экономической единицы» [23]. Как видим, в определении Т. П. Хилла, допускается возможность разграничить в пространстве и времени процесс оказания услуги и его результат.

Это определение представляет собой достаточно сложную конструкцию, которая не отличается ясностью и не является всеобъемлющей. Е. В. Данилова к недостаткам данного определения относит следующие: услуги, связанные с обеспечением безопасности и профилактикой заболеваний, имеют целью не изменение, а именно недопущение таковых; трудно установить связь между оказанием страховых услуг и их изменением в условиях потребителя (договор заключен, а страховой случай может и не наступить); это определение неприменимо в случае поддержания общественного порядка и национальной безопасности, так как при этом не требуется взаимного согласия поставщика и получателя услуги [31, с. 10].

---

<sup>11</sup> См.: Постникова, Е. В. Понятие услуги в праве Европейского Союза [30]; *Liberalising International Transactions in Services: A Handbook*. United Nations New York and Geneva, 1994. P. 1.

Итак, в распространенных в экономической теории определениях категории «услуга» оно дается либо с точки зрения экономических отношений между поставщиком и потребителем услуги, либо с точки зрения процесса производства и его результата. Лишь изредка в определениях прослеживается эклектичная смесь производственного и экономического подходов, когда авторы пытаются выявить специфику услуги как продукта и одновременно ее особенности с точки зрения отношений обмена.

Отметим, что пик интереса в теории к понятию «услуга» пришелся на 1970-е гг., когда обозначился быстрый рост удельного веса сферы услуг. С тех пор изучение услуг в большей мере сосредоточено на частных и прикладных аспектах, на выявлении проблем, связанных с ростом роли новых видов услуг (например, информационных). В связи с этим ряд исследователей констатирует, что в общем теоретическом описании категории «услуга» до сих пор остаются разночтения и неясности, не позволяющие дать точное определение, которое можно распространить на все виды услуг.

Такая ситуация, на наш взгляд, связана с отмеченным выше эклектическим смешением производственного и экономического подходов к определению услуги (либо с игнорированием последнего), а также с инерцией мышления. Как уже говорилось, длительное время любые работы, производимые как личные услуги (в экономическом смысле), каким бы ни был их результат (воплощались они в материальном продукте или нет), трактовались именно как услуги. При переходе этих работ из разряда личных услуг в сферу предпринимательской деятельности (это касается многообразных видов ремонта, приготовления пищи, пошива одежды и т. д.) за ними осталось традиционное наименование услуг. Между тем, с нашей точки зрения, в случае с ремонтом, приготовлением пищи и т. д. корректнее было бы говорить о продолжении процесса материального производства в сфере потребления.

Именно такое взаимопроникновение услуг и материальных продуктов делает различие сфер услуг и материального производства еще более сложным, чем различие категорий «услуга» и «материальный продукт».

### *1.3. Соотношение понятий «сфера услуг» и «сфера материального производства»*

Сферы услуг и материального производства могут рассматриваться как сектора экономики, в первом из которых сосредоточены отрасли, обеспечивающие производство услуг, а во втором – производство материальных продуктов. Однако в одних и тех же отраслях могут тесно переплетаться процессы оказания услуг и создания материальных продуктов. Например, в общественном питании сочетаются процесс приготовления пищи, в результате которого получается материальный продукт (в том числе и подлежащий длительному хранению), и оказание услуг по приему заказов, сервировке, подаче блюд и т. п. В то же время процессы производства любых материальных продуктов опосредуются оказанием услуг, например бухгалтерских. При этом бухгалтерия производственного предприятия в сферу услуг не выделяется, но если аналогичные услуги оказывают специализированная фирма или индивидуальный предприниматель-бухгалтер, то их деятельность будет отнесена к сфере услуг. Кроме того, в большинстве процессов материального производства важную роль играют услуги информатики и телекоммуникаций, которые только в том случае относят к сфере услуг, если они организационно выделены в специализированные фирмы. Разница такая же, как, например, между службой охраны предприятия и самостоятельным охранным агентством.

В силу этого традиционное деление на отрасли сферы услуг и отрасли материального производства в ряде случаев представляется довольно спорным.

## 2. Изменение относительной роли сферы услуг и материального производства в ходе экономического развития

### 2.1. Современные структурные сдвиги в экономике

Факторами, определившими значительные изменения в соотношении сфер услуг и материального производства, выступили технический прогресс, рост образования и квалификации работников, эволюция экономических отношений (глобализация, финансиализация), смена модели потребления и другие социальные сдвиги. В 1950-х гг. в развитых странах начался неуклонный рост удельного веса сферы услуг, опирающийся на предсказанное К. Марксом вытеснение человека из процесса материального производства под влиянием развития технологий, обеспечивающих рост производительности труда. Кроме того, капиталистическая глобализация позволила перенести ряд промышленных секторов из развитых стран в развивающиеся, обеспечивая более низкие издержки производства и цены на продукцию этих секторов. При импортировании данных товаров соответственно снижались издержки производства и издержки на наем рабочей силы в странах-импортерах. В результате занятость в промышленных отраслях сокращалась, а высвобождаемые работники перемещались в сферу услуг.

Исследования Владислава Иноземцева [32] показали, что теоретики постиндустриального общества, не сводя все проблемы этого общества к изменению удельного веса сферы услуг, все же усматривали в этом структурном сдвиге важнейший признак перехода на постиндустриальную стадию<sup>12</sup>. В то же время он отмечает, что сфера услуг всегда играла важную роль в странах европейской цивилизации. Даже в конце XIX в. в Великобритании домашние слуги были первой, а во Франции – второй по численности группой занятых (после работающих в сельском хозяйстве) и превосходили по численности промышленных рабочих<sup>13</sup>. В Соединенных Штатах промышленные рабочие никогда не превосходили по численности количество занятых в сфере услуг [33, p. 156].

Роль различных секторов сферы услуг в современной экономике неодинакова. Существует традиционное деление экономики на три сектора, в основу которого положена трехсекторная модель структуры общественного производства Алана Фишера и Колина Кларка. В соответствии с этой моделью первичный сектор экономики составляют добывающие отрасли и сельское хозяйство, вторичный – обрабатывающая промышленность, а третичный – услуги<sup>14</sup>. По К. Кларку, каждая страна проходит три стадии развития: аграрную (производительность в стране растет медленно), промышленную (рост производительности достигает максимума) и стадию преимущественного роста

---

<sup>12</sup> См.: *Bell, D.* The Coming of Post-Industrial Society. P. 163; *Bneynski, Zb.* Between Two Ages. N.Y., 1970. P. 9–10; *Naisb, M-J.* Megatrends. The New Directions, Transforming Our Lives. N.Y., 1984. P. 7–9, *Judy R. W., D'Amico C.* Workforce 2000. Work and Workers in the 21st Century. Indianapolis (In.), 1997. P. 44.

<sup>13</sup> См.: *Delaunay, J.-C.* Services in Economic Thought. Three Centuries of Debate / J.-C. J. Delaunay. Gadrey. Boston-Dordrecht-London, 1992.

<sup>14</sup> См.: *Fisher, Allan, G. B.* Production, primary, secondary and tertiary // *Economic Record* 15.1. 1939. С. 24–38; *Fisher, A.* The Clash of Progress and Security. London: Macmillan, 1935; *Clark, C.* The Conditions of Economic Progress. London: Macmillan, 1940.

сферы услуг (темп роста производительности замедляется). В секторальной структуре занятости доля сельского хозяйства неуклонно снижается, доля промышленности сначала растет, но в долгосрочном периоде снижается, доля сферы услуг постоянно повышается [34, с. 176–178].

Сегодня признано, что значительные различия внутри сферы услуг не позволяют ограничиваться ее выделением в третичный сектор экономики. Широкое распространение получила пятисекторальная модель Д. Белла, в которой трехсекторальная модель дополнена двумя этапами – «четвертичным» и «пятеричным», отражающими переход от индустриального общества к постиндустриальному. В соответствии с этой моделью услуги относятся к трем секторам: «третичный» включает транспорт и коммунальное хозяйство, «четвертичный» – торговлю, страхование, операции с недвижимостью, финансовые услуги, а «пятеричный» – здравоохранение, образование, исследовательскую деятельность, государственное управление, отдых<sup>15</sup>. Впрочем, четких и однозначных критериев отнесения той или иной отрасли услуг к одному из этих секторов у Белла нет. Обычно в рамках сферы услуг ключевая роль отводится информатике и телекоммуникациям, НИОКР, образованию, здравоохранению, финансовым услугам и услугам для бизнеса, менеджменту – видам деятельности, обеспечивающим прогресс современного общества. Довольно запутанный вопрос о современных зарубежных подходах к структуризации сферы услуг и определению роли ее различных секторов освещен в обзорной статье Эйваза Гасанова<sup>16</sup>.

В последние несколько лет появились признаки стабилизации структуры экономики развитых стран: для некоторых из них уже не характерен непрерывный в течение десятилетий рост удельного веса сферы услуг. Так, в ВВП Соединенных Штатов соотношение доли услуг и материального производства стабилизировалось на протяжении целого ряда лет (табл. 1), хотя занятость в материальном производстве продолжает снижаться (рис. 1 и 2). Возможно, в этом проявилась обеспокоенность политических и деловых кругов США далеко зашедшим процессом переноса промышленных производств в развивающиеся страны, что при определенных условиях может представлять угрозу экономической безопасности страны. Кроме того, это делает экономику США менее диверсифицированной и потому более подверженной влиянию циклических спадов производства.

Таблица 1

Добавленная стоимость, % от ВВП (данные опубликованы 5 ноября 2015 г.)

№	Отрасль	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	<b>Валовой внутренний продукт</b>	<b>100,0</b>						
2	<b>Частный промышленный сектор</b>	<b>86,4</b>	<b>85,7</b>	<b>85,7</b>	<b>86,0</b>	<b>86,4</b>	<b>86,6</b>	<b>86,9</b>
3	<b>Сельское хозяйство, лесопромышленный комплекс, рыболовство, охотничьи хозяйства</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>	<b>1,1</b>	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>	<b>1,4</b>	<b>1,2</b>
4	Фермерские хозяйства	0,9	0,8	0,9	1,1	0,9	1,1	1,0
5	Лесопромышленный комплекс, рыболовство и сопутствующие виды деятельности	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2

<sup>15</sup> См.: Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. М.: Академия, 1999. С. 158.

<sup>16</sup> См.: Гасанов, Э. Структура информационной экономики и ее основные функции // Вестник Хабаровской государственной академии экономики и права. 2005. №1. <http://www.vestnik.ael.ru/LinkClick.aspx?fileticket=ZkR6BNYoDL4%3d&tabid=892&mid=2625>

По пути к возрождению

Продолжение табл. 1

№	Отрасль	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>6</b>	<b>Горнодобывающая промышленность:</b>	<b>2,7</b>	<b>2,0</b>	<b>2,2</b>	<b>2,6</b>	<b>2,5</b>	<b>2,6</b>	<b>2,6</b>
7	добыча нефти и газа	1,9	1,3	1,4	1,6	1,7	1,8	1,7
8	добыча полезных ископаемых (за исключением нефти и газа)	0,4	0,5	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5
9	поддержка горнодобывающей отрасли	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4
<b>10</b>	<b>Коммунальные услуги</b>	<b>1,6</b>	<b>1,7</b>	<b>1,8</b>	<b>1,8</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>
<b>11</b>	<b>Строительство</b>	<b>4,4</b>	<b>4,0</b>	<b>3,6</b>	<b>3,5</b>	<b>3,6</b>	<b>3,7</b>	<b>3,8</b>
<b>12</b>	<b>Производство</b>	<b>12,3</b>	<b>12,0</b>	<b>12,2</b>	<b>12,3</b>	<b>12,3</b>	<b>12,2</b>	<b>12,1</b>
13	Товары длительного пользования:	6,8	6,1	6,4	6,5	6,5	6,5	6,5
14	лесоматериалы	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
15	нерудная минеральная продукция	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3
16	черные и цветные металлы	0,5	0,3	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3
17	металлоизделия	0,9	0,8	0,8	0,8	0,9	0,8	0,8
18	производственное оборудование	0,9	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9
19	компьютерные изделия и электронные приборы	1,6	1,6	1,7	1,6	1,6	1,6	1,5
20	электрооборудование, бытовая техника и комплектующие	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
21	автотранспорт, корпуса, прицепы и комплектующие	0,6	0,3	0,6	0,7	0,8	0,8	0,8
22	прочее транспортное оборудование	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
23	мебель и сопутствующие товары	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
24	прочие виды производства	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
25	Товары кратковременного пользования:	5,6	5,9	5,8	5,8	5,8	5,7	5,6
26	пищевые продукты, напитки и табачные изделия	1,4	1,7	1,5	1,4	1,4	1,4	1,4
27	текстиль и текстильные изделия	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
28	одежда, изделия из кожи и сопутствующие товары	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
29	бумажная продукция	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3
30	типографские услуги и их поддержка	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
31	продукты переработки нефти и каменного угля	1,1	0,8	0,9	1,1	1,1	1,0	1,0
32	химическая продукция	1,9	2,2	2,2	2,2	2,1	2,1	2,1
33	изделия из резины и пластика	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
<b>34</b>	<b>Оптовая торговля</b>	<b>6,0</b>	<b>5,7</b>	<b>5,8</b>	<b>5,8</b>	<b>6,0</b>	<b>6,0</b>	<b>6,0</b>
<b>35</b>	<b>Розничная торговля:</b>	<b>5,8</b>	<b>5,8</b>	<b>5,8</b>	<b>5,7</b>	<b>5,8</b>	<b>5,8</b>	<b>5,8</b>
36	продажа автомобилей и запчастей	1,0	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
37	продуктовые магазины	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
38	магазины со смешанным ассортиментом	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8
39	прочие виды розничной торговли	3,1	3,1	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
<b>40</b>	<b>Транспортные перевозки и складская деятельность:</b>	<b>2,9</b>	<b>2,8</b>	<b>2,8</b>	<b>2,9</b>	<b>2,9</b>	<b>2,9</b>	<b>2,9</b>
41	воздушные перевозки	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
42	железнодорожные «	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3
43	водные «	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
44	грузовые «	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
45	транзит и наземный пассажирский транспорт	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
46	трубопроводный транспорт	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
47	прочие виды перевозок и сопутствующие услуги	0,7	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6	0,6
48	складирование и хранение	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3

Продолжение табл. 1

№	Отрасль	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>49</b>	<b>Информация:</b>	<b>5,0</b>	<b>4,9</b>	<b>4,9</b>	<b>4,7</b>	<b>4,6</b>	<b>4,8</b>	<b>4,8</b>
50	издательская деятельность, включая программное обеспечение (за исключением интернета)	1,3	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
51	киностудии и студии звукозаписи	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
52	радио- и телевидение	2,6	2,6	2,5	2,3	2,3	2,4	2,4
53	обработка данных, издательская деятельность в сети интернет и прочие информационные услуги	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5	0,5
<b>54</b>	<b>Финансовые операции, страхование, сделки с недвижимостью, аренда и лизинг</b>	<b>19,1</b>	<b>19,9</b>	<b>19,7</b>	<b>19,7</b>	<b>20,0</b>	<b>19,8</b>	<b>20,0</b>
<b>55</b>	<b>Финансовые операции и страхование:</b>	<b>6,2</b>	<b>6,7</b>	<b>6,7</b>	<b>6,7</b>	<b>7,1</b>	<b>6,9</b>	<b>7,0</b>
56	федеральные резервные банки, кредитование и сопутствующие услуги	2,8	2,8	2,7	2,8	3,0	2,9	2,8
57	ценные бумаги, контракты на поставку товара и инвестиции	0,8	1,3	1,3	1,2	1,4	1,3	1,4
58	страхование и сопутствующие услуги	2,3	2,5	2,4	2,4	2,5	2,5	2,6
59	фонды, трастовые фонды и прочие механизмы финансирования	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
<b>60</b>	<b>Недвижимость, аренда и лизинг</b>	<b>12,9</b>	<b>13,2</b>	<b>13,0</b>	<b>13,0</b>	<b>12,9</b>	<b>12,9</b>	<b>13,0</b>
61	Недвижимость:	11,7	12,1	11,9	11,9	11,8	11,8	11,9
62	жилая	9,7	10,2	9,9	9,8	9,6	9,5	9,6
63	прочая	2,0	1,9	2,0	2,1	2,2	2,3	2,3
64	Аренда, лизинг и аренда нематериальных активов	1,2	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
<b>65</b>	<b>Профессиональные и деловые услуги</b>	<b>11,9</b>	<b>11,5</b>	<b>11,6</b>	<b>11,7</b>	<b>11,8</b>	<b>11,7</b>	<b>11,9</b>
66	Профессиональные, научно-исследовательские и технические услуги:	7,2	6,9	6,8	6,9	7,0	6,8	6,9
67	юридические услуги	1,6	1,5	1,4	1,4	1,4	1,3	1,3
68	разработка компьютерных систем и сопутствующие услуги	1,2	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4	1,4
69	прочие профессиональные, научно-исследовательские и технические услуги	4,3	4,2	4,2	4,2	4,2	4,1	4,2
<b>70</b>	<b>Управление компаниями и предприятиями</b>	<b>1,8</b>	<b>1,7</b>	<b>1,8</b>	<b>1,8</b>	<b>1,9</b>	<b>1,9</b>	<b>1,9</b>
<b>71</b>	<b>Администрирование и переработка отходов:</b>	<b>3,0</b>	<b>2,9</b>	<b>2,9</b>	<b>2,9</b>	<b>3,0</b>	<b>3,0</b>	<b>3,0</b>
72	администрирование и поддержка	2,7	2,6	2,6	2,7	2,7	2,7	2,8
73	утилизация твердых отходов и рекультивация земель	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
<b>74</b>	<b>Образование, здравоохранение и социальное обеспечение</b>	<b>7,8</b>	<b>8,4</b>	<b>8,3</b>	<b>8,3</b>	<b>8,3</b>	<b>8,2</b>	<b>8,2</b>
<b>75</b>	<b>Образование</b>	<b>1,0</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>
<b>76</b>	<b>Здравоохранение и социальная поддержка:</b>	<b>6,8</b>	<b>7,3</b>	<b>7,2</b>	<b>7,2</b>	<b>7,1</b>	<b>7,1</b>	<b>7,1</b>
77	амбулаторное лечение	3,2	3,5	3,5	3,5	3,4	3,4	3,4
78	стационарное «	2,2	2,4	2,3	2,3	2,3	2,3	2,2
79	санатории, реабилитационные центры, специальные медицинские учреждения (интернаты), дома престарелых	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
80	социальное обеспечение	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
<b>81</b>	<b>Культурные мероприятия, развлечения, досуг, гостиничный и ресторанный бизнес</b>	<b>3,6</b>	<b>3,6</b>	<b>3,6</b>	<b>3,6</b>	<b>3,7</b>	<b>3,8</b>	<b>3,8</b>
<b>82</b>	<b>Культурные мероприятия, развлечения и досуг:</b>	<b>1,0</b>						
83	исполнительские виды искусства, спортивные мероприятия, музеи и прочие места досуга	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
84	аттракционы, игорный бизнес и индустрия отдыха	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5

№	Отрасль	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>85</b>	<b>Гостиничный и ресторанный бизнес:</b>	<b>2,7</b>	<b>2,7</b>	<b>2,6</b>	<b>2,7</b>	<b>2,7</b>	<b>2,8</b>	<b>2,8</b>
86	гостиницы	0,8	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8
87	бары и рестораны	1,8	1,9	1,9	1,9	1,9	2,0	2,0
<b>88</b>	<b>Прочие услуги (за исключением услуг органов государственного управления)</b>	<b>2,2</b>	<b>2,3</b>	<b>2,2</b>	<b>2,2</b>	<b>2,2</b>	<b>2,2</b>	<b>2,2</b>
<b>89</b>	<b>Правительство</b>	<b>13,6</b>	<b>14,3</b>	<b>14,3</b>	<b>14,0</b>	<b>13,6</b>	<b>13,4</b>	<b>13,1</b>
<b>90</b>	<b>Федеральное</b>	<b>4,3</b>	<b>4,6</b>	<b>4,7</b>	<b>4,6</b>	<b>4,4</b>	<b>4,3</b>	<b>4,1</b>
91	Общеправительственные учреждения:	3,9	4,2	4,3	4,3	4,1	4,0	3,9
92	военные ведомства	2,4	2,6	2,6	2,6	2,5	2,4	2,3
93	гражданские ведомства	1,5	1,6	1,7	1,6	1,6	1,6	1,5
94	Государственные предприятия	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3
<b>95</b>	<b>Местные органы власти:</b>	<b>9,3</b>	<b>9,7</b>	<b>9,6</b>	<b>9,4</b>	<b>9,2</b>	<b>9,1</b>	<b>9,0</b>
96	общеправительственные учреждения	8,7	9,0	8,9	8,7	8,4	8,3	8,2
97	государственные предприятия	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	0,7
<b>98</b>	<b>Приложения</b>							
99	Частное производство	20,5	18,9	19,1	19,7	19,6	19,9	19,8
100	Частные услуги	65,9	66,7	66,6	66,4	66,8	66,8	67,1
101	Производство информационно-коммуникационных технологий	6,0	5,9	5,9	5,8	5,7	5,9	5,9

Источник: [http://www.bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID= 51&step= 1#reqid= 51&step=51&isuri=1&5114= a&5102=5](http://www.bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=51&step=1#reqid=51&step=51&isuri=1&5114=a&5102=5)

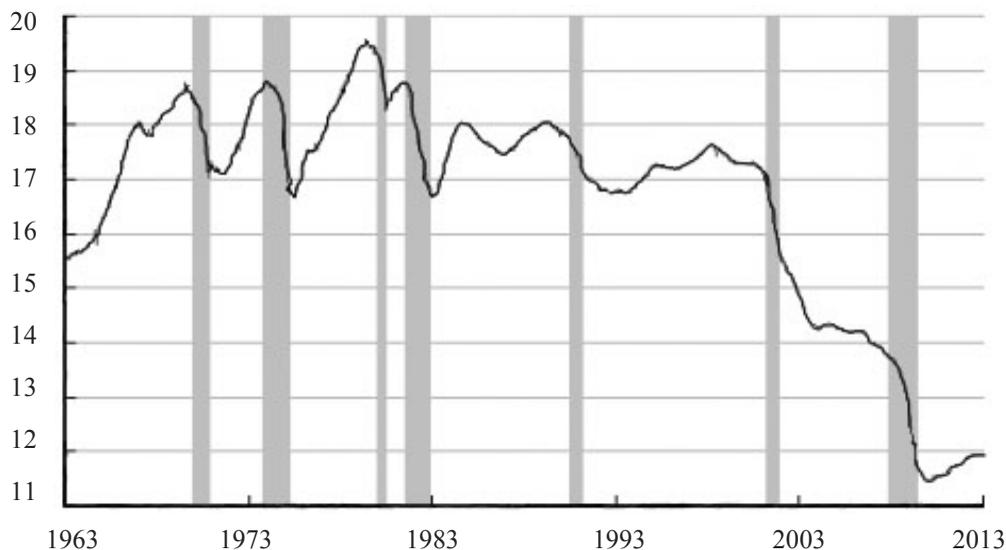


Рис. 1. Занятость (млн чел.) в промышленности США (1963–2013 гг.)  
(источник: <http://ftalphaville.ft.com/2013/02/15/1387262/manufacturing-vs-construction-revisited/1360785091128-png-crop-rectangle3-large/>)

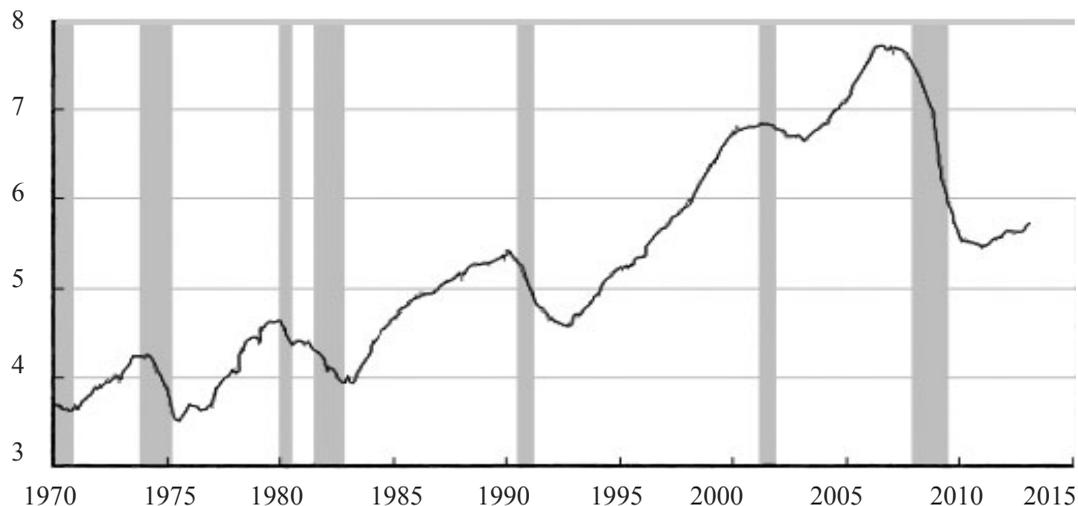


Рис. 2. Занятость (млн чел.) в строительной индустрии США (1970–2015 гг.)  
(источник: <http://ftalphaville.ft.com/2013/02/15/1387262/manufacturing-vs-construction-revisited/constructionfredgraph/>)

Как правило, в отраслях с наиболее высоким ростом производительности происходило наибольшее сокращение численности работников (табл. 2). Это вполне объяснимо: ведь именно повышение производительности труда в отраслях материального производства обеспечило высвобождение рабочей силы и ее перелив в сферу услуг, где подобного роста производительности, как правило, не наблюдалось.

Таблица 2

**Показатели роста производительности и роста занятости по отраслям, %**  
(источник: <http://ftalphaville.ft.com/2013/02/15/1387262/manufacturing-vs-construction-revisited/mckinseyprodchart2/>)

Отрасль		Доля по состоянию на 2008 г.		Вклад в рост занятости		Рост производительности <sup>1</sup>	
		Занятость	ВВП	1990–2000	2000–2008	1990–2000	2000–2008
Товары	Производство	8,8	10,0	-4,5	-66,5	36,7	19,2
	Строительство	6,5	4,3	6,9	12,4	-0,5	-11,0
	Природные ресурсы	1,9	3,3	-2,5	-0,5	1,6	0,2
	Компьютерные изделия и электронные приборы	0,9	1,4	-1,0	-11,1	Нет данных	22,5
	Недвижимость, аренда и лизинг	1,8	13,0	1,9	4,1	19,8	18,4
	Оптовая торговля	4,3	5,7	2,7	4,2	17,5	11,2
	Информация	2,1	4,5	4,2	-12,5	7,4	21,6

Отрасль		Доля по состоянию на 2008 г.		Вклад в рост занятости		Рост производительности <sup>1</sup>	
		Занятость	ВВП	1990–2000	2000–2008	1990–2000	2000–2008
Услуги	Транспортные перевозки и складская деятельность	3,4	2,9	4,2	3,3	3,8	3,9
	Розничная торговля	10,4	5,8	9,0	7,5	9,8	1,5
	Администрирование и прочие услуги	6,0	2,9	18,1	-1,7	-4,7	5,6
	Гостиничный и ресторанный бизнес	7,0	2,8	8,5	18,7	-2,8	-3,2
	Прочие услуги (за исключением услуг органов государственного управления)	5,1	2,4	5,5	7,6	-1,7	-4,8
	Культурные мероприятия, развлечения и досуг	1,5	0,9	3,5	5,4	-0,7	-0,8
	Финансовые операции и страхование	4,4	7,7	1,9	8,5	16,9	9,9
	Профессиональные, научно-исследовательские и технические услуги	6,3	7,6	11,1	22,2	7,3	9,7
	Управление компаниями	1,3	1,8	0,4	3,9	0,7	-0,6
Правительственный и общественный сектор	Правительство	14,8	12,9	9,5	27,3	-4,1	1,0
	Здравоохранение и социальное обеспечение	11,0	7,0	17,6	55,0	-8,1	-1,7
	Образование	2,2	1,0	3,4	13,2	-1,5	-3,1
	Коммунальные услуги	0,4	1,8	-0,6	-0,8	2,5	0,5

<sup>1</sup>Источник: Бюро экономического анализа США; Moody's Economy.com; Модель оценки производительности Глобального института McKinsey.

Примечание: ■ – верхний квартиль; ■ – значения 25...50; □ – нижний квартиль.

Заметим, что после кризиса 2008 г. произошла стабилизация доли обрабатывающей промышленности в ВВП не только в США, но и в Италии, Франции и Великобритании, а в Германии и КНР с 1990-х гг. можно было наблюдать повышательную тенденцию (рис. 3). Однако эта стабилизация пока отмечается лишь на очень коротком интервале времени.

В то же время в глобальном масштабе за последние 30 лет однозначного снижения роли промышленности не происходило. Даже если в большинстве развитых стран этот факт имел место, то многие развивающиеся страны (в особенности новые индустриальные) интенсивно развивали свое промышленное производство (рис. 4).

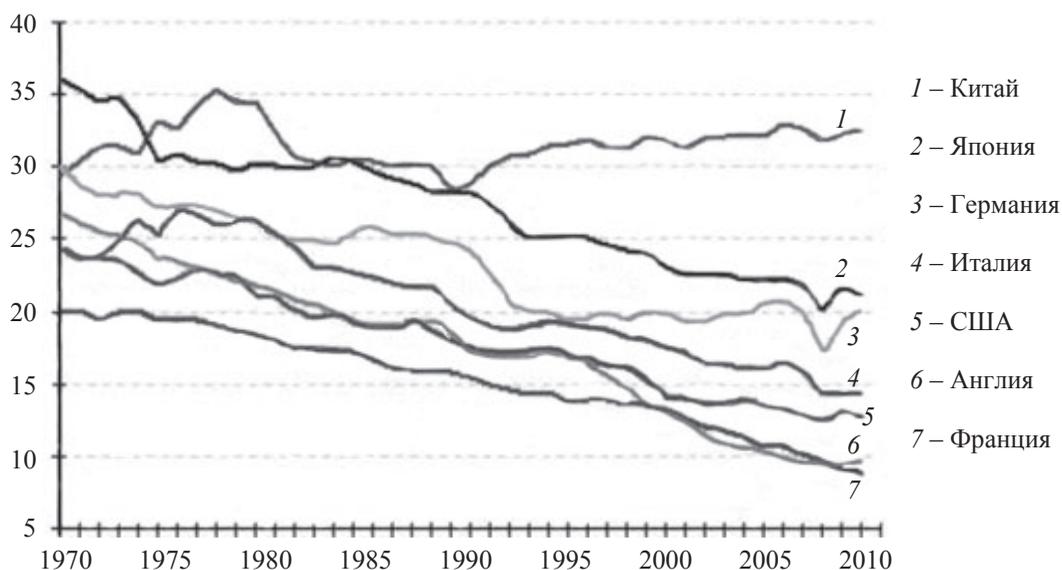


Рис. 3. Доля обрабатывающей промышленности в ВВП различных стран, %  
(источник: <http://ftalphaville.ft.com/files/2013/04/Mfring-share-of-GDP-Minack.jpg>)

Ранг	1980	1990	2000	2010
1	США	США	США	США
2	Германия	Япония	Япония	Китай
3	Япония	Германия	Германия	Япония
4	Великобритания	Италия	Китай	Германия
5	Франция	Великобритания	Великобритания	Италия
6	Италия	Франция	Италия	Бразилия
7	Китай	Китай	Франция	Юж. Корея
8	Бразилия	Бразилия	Юж. Корея	Франция
9	Испания	Испания	Канада	Великобритания
10	Канада	Канада	Мексика	Индия
11	Мексика	Юж. Корея	Испания	Россия
12	Австралия	Мексика	Бразилия	Мексика
13	Голландия	Турция	Тайвань	Индонезия
14	Аргентина	Индия	Индия	Испания
15	Индия	Тайвань	Турция	Канада

Рис. 4. Развитие промышленности в различных странах  
(источник: <http://topforeignstocks.com/wp-content/uploads/2013/01/Top-manufacturing-countries-by-decade.gif>. Emerging markets move up the ranking)

*2.2. Современные противоречия между развитием сферы услуг  
и сферы материального производства*

При анализе структуры современной экономики обратим внимание на то, что применяемые методы оценки вклада различных отраслей в создание ВВП на основе методологии национальных счетов могут искажать реальную структуру производства. Такая оценка отражает распределение доходов между секторами, а не их вклад в производство. Особенно много неясного в оценке вклада финансовых услуг в создание ВВП. Уже стало общим местом наблюдение, что простой рост спекулятивного оборота на финансовых рынках автоматически увеличивает вклад финансового сектора в ВВП.

Рост занятости в сфере услуг говорит о том, что производительность труда в промышленности растет быстрее, чем в большинстве секторов сферы услуг, основанных на гораздо более примитивном технологическом базисе (ресторанный бизнес, гостиничное обслуживание, индустрия развлечений, торговля и пр. опираются на ручной труд или на технологии, не превосходящие промышленные). Поэтому современное общество, которое с полным правом можно назвать «обществом услуг», вряд ли может претендовать на звание постиндустриального.

Известный российский исследователь проблем постиндустриального общества В. Л. Иноземцев в 1998 г. проинтервьюировал нескольких крупнейших американских социологов и экономистов (Питера Фердинанда Дракера, Лестера Карла Туроу, Джона Кеннета Гэлбрейта, Маршалла Голдмана, Фрэнсиса Фукуяму), чтобы выяснить, как они относятся к понятию и концепциям постиндустриального общества. Все опрошенные высказали отрицательное отношение и к этому понятию, и к этим концепциям. Они считают, что живут в индустриальном обществе, хотя и изменившемся за последние десятилетия. М. Голдман, например, совершенно определенно заявил: «Я полагаю, что употребление термина «пост-» стало неким анахронизмом... Я не думаю, что мы действительно находимся в постиндустриальной эре. Причиной является то, что промышленное производство не только остается весьма значимым, но в определенной степени становится даже более важным, чем когда бы то ни было, хотя технологические основы его меняются. Не нужно забывать, что даже производство программного обеспечения, хотя оно и отличается весьма существенно от сборки оборудования или автомобилей, остается одной из отраслей промышленности»<sup>17</sup>.

Даже вполне очевидный факт интенсификации инновационных процессов, информационной и телекоммуникационной революции не может затушевать того обстоятельства, что за последние десятилетия не получила широкого распространения ни одна технология, способная уйти от индустриального в своей основе способа производства. Появившиеся неиндустриальные технологии (например, биотехнологии) пока имеют небольшой удельный вес в общих объемах производства. А технологии, представляющие собой гибрид индустриальных и информационных – производство вещей с помощью 3D-принтеров, все еще находятся в фазе экспериментального применения. Отсюда следует, что такие сектора сферы услуг, как НИОКР, информатика и телекоммуникации и т. п., на которые возлагались основные надежды по части перехода производства на принципиально новую фазу развития, действительно демонстрируют впечатляющий прогресс, но о коренном скачке на новую ступень речь не идет.

---

<sup>17</sup> См.: Переосмысливая грядущее. Крупнейшие американские экономисты и социологи о перспективах и противоречиях современного развития // МЭМО. 1998. № 11.

Другая серьезная проблема во взаимоотношениях сфер услуг и материального производства – гипертрофия финансового сектора и его неоднозначное влияние на развитие реального сектора экономики. Первоначально финансовый сектор обеспечивал аккумуляцию временно свободных денежных средств и перераспределение денежного капитала в наиболее эффективные сектора экономики (правда, наряду с этой функцией в финансовом секторе всегда присутствовала и чисто спекулятивная).

До определенного момента спекулятивные операции можно было рассматривать (как это до сих пор делают учебники «экономикс») как способ выявления наиболее выгодных направлений приложения капитала. Однако, когда обозначился многократный отрыв обращения титулов собственности и титулов на будущий доход (в виде различных фондовых инструментов) от движения представляемого ими реального капитала, возникли серьезные проблемы: создание финансовых пирамид, формирующих фиктивный спрос на товары и услуги; высокая волатильность фондового рынка, дающего искаженные ориентиры для инвесторов; отвлечение инвестиций из реального сектора в финансовый. Все эти факторы в совокупности в условиях кризисного развития экономики способны формировать существенные риски, оказывающие разрушающее влияние на реальный сектор экономики.

### *2.3. Специфика российской ситуации*

Как уже отмечалось, в развитых и новых индустриальных странах опережающий рост сферы услуг связан с темпами роста производительности труда в материальном производстве (сельском хозяйстве, добывающей и обрабатывающей промышленности, строительстве). Работники, которые высвобождались из сферы материального производства, переходили в сферу услуг, при этом само материальное производство продолжало расти и развиваться.

В России и ряде других стран на постсоветском пространстве в ходе рыночных реформ 1990-х гг. сложилась иная ситуация. В них рост удельного веса сферы услуг опирался в значительной мере на абсолютное сокращение выпуска в сфере материального производства. Кроме того, неразвитость или недостаточная развитость инфраструктуры финансового рынка, рынка недвижимости, оптовой и розничной торговли, услуг менеджмента, консалтинга, аудита и т. п. предопределили перераспределение в их пользу значительной части доходов, создаваемых в экономике. В результате, например, удельный вес торговли в ВВП России длительное время сильно превышал его значение в развитых странах, а норма прибыли в торговых сетях и сейчас значительно выше, чем в развитых странах.

В результате диспропорции цен на товары и услуги уровень рентабельности в отраслях сферы услуг гораздо выше, чем в промышленности и сельском хозяйстве (за исключением естественных монополий и нефтегазового сектора добывающей промышленности). В условиях, когда часть отраслей обрабатывающей промышленности вообще нерентабельна, инвесторы предпочитают вкладываться в развитие ресторанно-гостиничного бизнеса или рынка недвижимости. Такая ситуация мешает преодолеть диспропорцию между услугами и материальным производством. Плюс ко всему длительный инвестиционный голод 1990-х гг. привел к прогрессирующему устареванию основного капитала (средний возраст оборудования вырос практически вдвое). Сейчас положение стабилизировалось, но заметных перемен к лучшему не произошло – конкурентоспособность большей части обрабатывающей промышленности падает.

Еще одна проблема – определенный отрыв финансового рынка от нужд производства, приобретение им самодовлеющего значения в ущерб кредитным операциям в интересах реального сектора экономики. Этот отрыв отчасти вызван уже упомянутым низким уровнем рентабельности и низкой конкурентоспособностью значительной части бизнеса в материальном производстве, что влечет за собой недостаток инвестиционных проектов, обладающих экономической привлекательностью. Проблема усугубляется из-за либерально-консервативной политики денежных властей, не предпринимающих особых усилий по созданию целевых институтов для направления дешевых денег на технологическую модернизацию в сферах обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства.

При таких глубоких структурных диспропорциях выход из тупика будет либо очень медленным и не гарантированным, либо потребует чрезвычайных мер по мобилизации хозяйственных ресурсов в целях развития.

### Список литературы

1. Сэй, Ж.-Б. Трактат политической экономии / Ж.-Б. Сэй. – <http://udik.com.ua/books/book-1310/chapter-44991/>
2. Бём-Баверк, О. фон. Капитал и процент, 1884–1889. Гл. VII. Теории производительности. 2. Наивные теории производительности / О. фон Бём-Баверк // Избранные труды о ценности, проценте и капитале. – М.: Эксмо, 2009.
3. Жид, Ш. История экономических учений / Ж. Жид, Ш. Рист. – М.: Экономика, 1995.
4. <http://www.istoriya.org/economy/86-classic/310-say>.
5. Бурменко, Т. Д. Сфера услуг в современном обществе: Экономика, менеджмент, маркетинг: курс лекций / Т. Д. Бурменко, Н. Н. Даниленко, Т. А. Туренко. – Иркутск: БГУЭП, 2004.
6. Титова, Н. Е. История экономических учений: курс лекций / Н. Е. Титова. – М.: Гуманит. издат. центр «ВЛАДОС», 1997. – 288 с. [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Econom/Titova/10.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/Titova/10.php)
7. <http://www.eclib.ru/istoriya-ekonomicheskix-uchenij/1316-ekonomicheskaya-teoriya-vo-francii-zh-b-sej-f>
8. Бастиа, Ф. Экономические гармонии / Ф. Бастиа. – <http://ek-lit.narod.ru/bast201.htm>
9. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962.
10. Маркс, К. Теории прибавочной стоимости // К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч. – 2-е изд. – Т. 26, ч. I.
11. Перепелкин, В. А. Понятие «услуга» в экономической теории / В. А. Перепелкин // Вестник Самарского государственного университета. – 2009. – Вып. № 69. <http://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-usluga-v-ekonomicheskoy-teorii>
12. Лопатников, Л. И. Экономико-математический словарь / Л. И. Лопатников. – М.: Наука, 1993. – 448 с.
13. Бернар, И. Толковый экономический словарь: в 2 т. Т. 2 / И. Бернар, Ж.-К. Колли. – М.: Международные отношения, 1994. – 720 с.
14. Woll, A. Wirtschaftslexikon / A. Woll [u.a.]; A. Woll (Hrsg.). – München; Wien: Oldenbourg, 1994. – 770 s.
15. Ворачек, Х. О состоянии «теории маркетинга услуг» / Х. Ворачек // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – №1.

16. Лозовский, Л. Ш. Универсальный бизнес-словарь / Л. Ш. Лозовский, Б. А. Райзберг, А. А. Ратковский. – М.: ИНФРА-М, 1997.
17. Солодков, М. В. Теоретические проблемы услуг в непроизводственной сфере при социализме / М. В. Солодков, Т. Д. Полякова, Л. Н. Овсянников. – М., 1972.
18. Семенов, В. С. Сфера обслуживания и ее работники / В. С. Семенов. – М., 1966.
19. Ситдикова, Л. Б. Теоретические основы услуг по законодательству РФ / Л. Б. Ситдикова // Юридическое образование и наука. – 2008. – №1. – С. 28–32.
20. Баринов, Н. А. Услуги (социально-правовой аспект) / Н. А. Баринов. – Саратов, 2001.
21. Грушевая, Е. П. Обязательства по предоставлению услуг в хозяйственных отношениях / Е. П. Грушевая // Правоведение. – 1982. – № 1.
22. Коляго, В. С. Услуга как экономическая категория / В. С. Коляго. – М., 1983.
23. Hill, T. P. On Goods and Services / T. P. Hill // Review of Income and Wealth. – 1977. – 23 dec. – P. 315–338.
24. Kotler, P. Marketing Management: analysis, planning, implementation, and control / P. Kotler. – 8th ed. – 1994.
25. Стаханов, В. Н. Маркетинг в сфере услуг: учеб. пособие / В. Н. Стаханов, Д. В. Стаханов. – М., 2001.
26. Кротов, М. В. Обязательство по оказанию услуг в советском гражданском праве: учеб. пособие / В. М. Кротов. – Л., 1990.
27. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М., 2004.
28. Feketekuty, G. International Trade in Services: An Overview and Blueprint for Negotiations. Cambridge, Mass: Ballinger Pub. Co, 1988.
29. Bateson, John E. G., Managing Services Marketing: Text and Readings / John E. G. Bateson, K. D. Hoffman. – N. Y.: Dryden Press, 1989.
30. Постникова, Е. В. Понятие услуги в праве Европейского Союза / Е. В. Постникова // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. – 2008. – № 3. – С. 135–144.
31. Данилова, Е. В. ВТО: регулирование торговли услугами / Е. В. Данилова. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2003.
32. Иноземцев, В. Л. Расколота цивилизация / В. Л. Иноземцев. – М.: Academia; Наука, 1999. – 724 с.
33. Spulber, N. The American Economy. The Struggle for Supremacy in the 21 Century / N. Spulber. – Cambridge, 1997.
34. Политическая экономия. Экономическая энциклопедия. – М.: Советская энциклопедия, 1980. – Т. 4.

*М. И. Воейков<sup>1</sup>*

## **БАЗОВЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ**

Сегодня и научное, и предпринимательское сообщества активно ищут (или пытаются сформировать) иную концепцию экономического развития России. Как справедливо отмечает профессор С. Д. Бодрунов: «Двадцатилетний период реализации либерально-монетарной модели привел к развалу производства, снижению устойчивости экономики, повышению уровня нашей зависимости от иностранных капиталов, технологий, продукции, потребительских товаров» [1, с. 5]. Таким образом, нужна принципиально иная стратегия экономического развития, направленная на качественное изменение экономической, социальной и политической системы, поскольку само собой (или в рамках инерционного сценария) решение проблем экономического развития страны и качественное улучшение жизни российского народа просто невозможно.

В этой связи несомненный научный интерес представляет вопрос: какая экономическая теория подходит сегодня для России, согласно какой экономической теории российская экономика может развиваться наилучшим образом? Нам навязывают американизированную либерально-монетарную модель современной экономической науки – ею напичканы все наши учебники во всех университетах. Трудно сказать, насколько строго российские экономические власти следуют американизированной экономической теории. Но в любом случае она служит официальным прикрытием практических действий (или бездействия) правительства. Ведь, согласно базовой предпосылке праволиберальной экономической теории, догма о невмешательстве государства в экономический процесс является священной, хотя в большинстве развитых и культурных стран мира государство и правительство активно регулируют экономический процесс. Говоря об импортозамещении, спросим себя: почему мы до сих пор пробавляемся американизированной экономической теорией? Напомним «горькие уроки российского капиталистического эксперимента», который уже 25 лет проводится в постсоветской России: развал производственного сектора экономики; научно-техническая деградация; сырьевая ориентация экономики; утечка капитала за рубеж; ничтожно малые инвестиции; хроническая безработица; усиление социально-экономического неравенства; вымирание населения; рост преступности; всеобщий характер коррупции и т. п.

Даже простое сравнение двух десятилетий – советского (1970–1989 гг.) и постсоветского (1990–2010 гг.) – говорит о многом. Объем промышленной продукции в СССР за указанные 20 лет увеличился на 248 %, а за постсоветское двадцатилетие сократился более чем на 30 %; продукция сельского хозяйства в первом случае выросла на 207 %, во втором – снизилась на 16 %; инвестиции в первом периоде выросли на 283 %, во втором – уменьшились на 47 %.

Конечно, рыночная экономика есть объективная неизбежность и выступать против нее бесперспективно и бессмысленно. Более того, многие экономисты указывают,

---

<sup>1</sup>*Михаил Илларионович Воейков, заведующий сектором Института экономики РАН, д-р экон. наук, профессор.*

что нам нужна смешанная планово-рыночная модель экономики и к ней мы, видимо, должны были переходить в свое время. Но перешли мы к либерально-рыночной модели, которая за последние 25 лет продемонстрировала неспособность развития российской экономики.

Вспомним опыт советской экономики как положительный пример бескризисного развития. И жили мы тогда лучше, чем сейчас. Советская политэкономия, несмотря на свою догматичность, была отражением нашей ситуации и давала определенные ориентиры для ее понимания. Более того, у нас в первой половине 1920-х гг. вполне успешно существовала смешанная экономика. У нас накоплен колоссальный опыт регулирования экономического развития. В нашей системе народнохозяйственного планирования было много нелепостей, но сам принцип планового начала (индикативное, векторное, программно-целевое планирование) – большое достижение советской экономической науки и практики. В СССР в середине 1920-х гг. были разработаны теория и практика индикативного планирования в виде «контрольных цифр Госплана». Эта уникальная работа была выполнена группой выдающихся российских экономистов под руководством В. Г. Громана [2].

Отечественные ученые неоднократно предупреждали о несостоятельности либерально-монетарной модели и либерально-провальных экономических реформ. Напомним «Программу Абалкина» о переходе к рынку, все его выступления, как и многих других экономистов, предостерегающих от неверной экономической стратегии «шоковой терапии». Понятно, что экономикой надо управлять, а не пускать все на самотек, тем более в России.

То, что неоклассическая теория нам не подходит, мы знали намного раньше даже умных западных экономистов. Да, мы отстали от западного, точнее, американизированного «экономикса», который преподается во всех наших университетах. Его, конечно, надо знать, но можно ли строить на его основе нашу экономическую политику? Ведь Россия не Америка и нам нужна экономическая теория, адекватная российским национально-государственным интересам. Поэтому и об отсталости российской экономической мысли надлежит говорить осторожно. Соревноваться с американским «экономиксом» нам ни к чему, он сам – вчерашний день мировой экономики. Безусловно, надо пользоваться «жемчужинами западной экономической мысли», но главное – разработки и достижения отечественной экономической науки. И на это не следует жалеть ни сил, ни времени.

Каковы же базовые предпосылки создания экономической теории, соответствующей российским условиям? Исходим из того, что Россия – уникальная страна с громадной территорией, разнообразными климатическими зонами, богатыми природными ресурсами, порой находящимися в труднодоступных местах, многоконфессиональным и многонациональным населением, наконец, с богатым и сложным историческим опытом. Отсюда вытекают следующие предпосылки для формирования теории:

- решение актуальных задач экономического развития страны;
- учет территориальной протяженности, наличия транспортной сети и труднодоступных мест;
- рассредоточенность по всей территории страны природных богатств, часто расположенных в малозаселенных регионах;
- слабое развитие экономической инфраструктуры (транспорт, промышленная агломерация и комбинирование, централизация управления, сеть финансовых учреждений);

- резкая экономическая дифференциация регионов страны;
- национально-исторические особенности (рудименты феодальных и патриархальных отношений, клановость, созерцательность и т. п.).

Отдельный вопрос о политической экономии как теоретической основе современной экономической политики. После ее отмены в начале 1990-х гг. как научной и учебной дисциплины выпускники наших университетов утрачивают базовые представления экономической науки, теряют системное экономическое мышление и ориентацию в сложнейших проблемах реального экономического процесса. Сегодня у нас нет политэкономического анализа отечественного опыта, а без этого Россия рискует превратиться в полуколониальную страну.

Все, кому не безразлична судьба России, положение трудящихся, развитие образования, науки и культуры, должны согласиться с тем, что 25 лет либеральных экономических реформ в стране показали свою полную несостоятельность. Ни одна из целей реформ не была достигнута: страна не смогла осуществить модернизацию, не перешла на инновационный путь развития, не провела структурную перестройку и продолжает оставаться сырьевым придатком более развитых стран. Правительство не имеет никакой внятной экономической политики. Есть определенные (неопределенные) высказывания, некоторые пожелания, попытки что-то сделать, но ... ничего путного не получается.

Конечно, существуют объективные основания для современной печальной ситуации в российской экономике; сказались также ухудшение мировой экономической конъюнктуры, в частности, падение цен на энергоносители. Но все это было известно давно, либеральные экономические реформы задумывались (как нам рассказывали) в целях преодоления объективных обстоятельств, сдерживающих экономическое развитие страны. Умное правительство и государственные власти должны были предусмотреть соответствующие меры для исправления создавшейся катастрофической ситуации.

Есть ли альтернатива нынешней российской экономической политике? Да, конечно, и многие ее аспекты обсуждались на ряде экономических форумов и в публикациях (см., например, [3, 4]). Прежде всего нужно управлять экономикой, России необходима направляющая, цементирующая, централизованная стратегия развития. Рынок сам по себе может привести только к развалу страны. Рыночному механизму не нужно много больших стран, он выделяет центр, который живет за счет эксплуатации периферии. Вокруг России уже есть такие центры, которые стремятся разорвать ее на куски, ибо целиком Россию проглотить невозможно.

Нам нужен мобилизационный сценарий структурного поворота с хорошо продуманными и просчитанными этапами. На первых этапах – жесткая централизация управления с концентрацией всех ресурсов на приоритетных направлениях, которые (например, высокотехнологичные производства) должны быть выведены из-под рыночного саморегулирования. Производство предметов массового потребления и мелкий бизнес, наоборот, должны максимально регулироваться рынком. В этом случае государство может перейти на роль «ночного сторожа», который должен быть умным и умелым. Нужно сохранять социальную стабильность в обществе, не допускать резкого разрыва между бедными, средними и богатыми; способствовать развитию среднего класса (не только предпринимателей, но и специалистов народного хозяйства, врачей, преподавателей, деятелей культуры и науки, даже государственных служащих и т. п.). Структурный поворот должен опираться не на очень узкий круг богатых и сверхбогатых людей, а на массовую поддержку рядовых трудящихся.

Новый тип индустриального развития сегодня – это не только создание новой техники и технологии и даже не только поиск новых организационных приемов управления. Современное понимание инновационного типа развития должно включать в качестве важнейшей части развитие человеческого потенциала на базе высокоразвитых сфер науки, культуры, образования социальные и гуманитарные аспекты человеческой деятельности, сохранение («сбережение») и воспроизводство самого человека как основного, конституирующего элемента.

Высокая экономическая эффективность может быть достигнута в результате инновационного развития, но в стране с отсталой экономикой только на основе рыночного саморегулирования это невозможно. Все страны второго эшелона дополняли рыночную модель мобилизационной программой с жестким государственным регулированием – это сегодня демонстрирует Китай своей планово-рыночной моделью. Поэтому и нужна специальная инновационная политика государства, которую, с одной стороны, можно рассматривать как особую социальную ценность, с другой – как часть промышленной политики. Можно сказать, что инновационная политика находится между социальной и промышленной политиками, в известной мере объединяя некоторые элементы той и другой. В данном случае нас интересует социальная составляющая.

В конце 1980-х и начале 1990-х гг. много говорили о необходимости перехода к рыночной экономике, о продолжении рыночных реформ, вкладывая в это самое различное содержание. Например, «шоковое» правительство времен Е. Гайдара руководствовалось одним: разрушением народнохозяйственного планирования и введением неуправляемого рынка. Социальные ценности сводились к спонтанному экономическому развитию, стихийному рынку при отсутствии какой-либо экономической политики. Можно даже сказать, что социальные ценности либеральных реформаторов (хотели они того или нет) состояли в ликвидации всяких социальных ценностей. Они думали, что ничем не ограниченное рыночное самодействие решит многие социальные проблемы. В этом – их крупная методологическая ошибка. Рынок способствует повышению эффективности, но убивает социальность [5]. В этой связи встает вопрос о границах рынка, его явной недостаточности и даже вредности для развития современного общества и перехода его на следующую стадию.

Перечислим кратко некоторые новые явления современного мира, свидетельствующие об угасании рыночной экономики: возросшая концентрация производства и соответственно сверхмонополизация капитализма; выведение золота и драгоценных металлов из денежного оборота и необеспеченность бумажных денег, появление фидуциарных денег; трансформация конкуренции, которая из экономического явления превращается в политическое, когда национальные государства обеспечивают привилегии своим национальным монополиям; диффузия экономического феномена собственности, превалирование юридической формы («права собственности»), угасание частной собственности на средства производства, когда корпоративной собственностью распоряжаются топ-менеджеры, а не акционеры – собственники; усиление экономической роли и функции государства, а порой жесткое регулирование рыночной экономики.

Таким образом, в современном мире многое изменилось, и марксистская теория кризисов для современного этапа практически неприменима. Сегодня нет свободного рынка, нет свободной конкуренции, появились деньги как политический (т. е. уже не экономический) институт.

По мнению специалистов, за последние 20...30 лет в мире накопились колоссальные финансовые ресурсы, которые, по большому счету, некуда девать. Существует

перенакопление капитала, и капитализм переходит в какую-то иную стадию. Одним из важнейших факторов является так называемая финансиализация современного капитализма – финансовый сектор приобрел самостоятельное значение, оторвался от реального сектора экономики и, по существу, сосредоточился на финансовых спекуляциях. Основой этого процесса, на наш взгляд, являются фидуциарные деньги.

В свое время деньгами выступали драгоценные металлы (золото и серебро) или бумажные деньги, свободно конвертируемые в золото. В современном мире никакие бумажные деньги на золото не размениваются. Что же они собой представляют? Ведь человеческий труд, заложенный в производство бумажной купюры, ничтожен по сравнению с ее номиналом. Сегодняшние деньги вообще ничем не обеспечены, даже в тех странах, где было в ходу золотое обращение, полного или 100 %-ного золотого обращения не было. Так, в США, где до Первой мировой войны действовал золотой стандарт, выпускались бумажные деньги, банковские депозиты. Количество золота в виде монет или золотых сертификатов составляло в разные годы от 10 до 20 % денежной массы. Остальные 80...90 %, как пишет М. Фридман, состояли из «серебра, фидуциарных (неполноценных – М. В.) денег и банковских депозитов, не обеспеченных золотым резервом» [6, с. 68]. Но это было давно, а сегодня про золото или серебро как основу денежной системы почти никто, кроме фундаменталистов рыночной идеологии, не вспоминает.

Любопытно признание П. Самуэльсона в его знаменитом учебнике [7, с. 425]: «Много лет назад эту роль (обеспечения ценности банкнот – М. В.) выполняло золото или серебро. Сегодня это уже не так, и все монеты и банкноты в США являются фидуциарными деньгами. Этот термин означает то, что нечто может называться государственной валютой, даже если это нечто не имеет ценности». А недавний мировой финансовый кризис вообще выводит деньги и в целом финансовую систему развитых стран из-под рыночного саморегулирования. Поразительно, но деньги, самый рыночный по своей природе инструмент регулирования экономики, становятся государственным рычагом регулирования рынка. В экономическом мире что-то переворачивается. Строго говоря, деньги превратились в особый документ политического соглашения – фидуциарные деньги (от лат. *fiducia* – сделка, основанная на доверии), и ничего рыночного в них уже нет.

Несмотря на это, рыночные фундаменталисты не снижают своей активности в защиту рыночной экономики времен средневековой первозданности, наоборот, финансовые неурядицы и кризисы они по-прежнему объясняют чрезмерной ролью государства. В качестве примера приведем книгу американского экономиста М. Ротбарда «Государство и деньги». Он утверждает: «Если государство контролирует денежную систему, это значит, что у него в руках ключ к контролю над всей экономической системой, иначе говоря, до социализма рукой подать». И дальше: «Государство медленно, но верно брало в свои руки рычаги управления денежной системой, чтобы, во-первых, накачивать экономику заменителями денег по своему усмотрению, во-вторых, перейти к социалистическому управлению всей экономикой» [8, с. 114]. Если закрыть глаза на некоторые преувеличения, то, по существу, Ротбард прав. Государственное регулирование экономики, причем все более жесткое регулирование финансово-денежной системы, ведет в перспективе к плановому развитию экономики, присущему Советскому Союзу, что в теории характерно для социалистического общества. Если деньги перестали быть рыночным товаром и стали фидуциарными, это означает, что из-под рынка выбит основной конституирующий его элемент.

Деньги есть показатель, знак или символ отношений стоимости, т. е. особого социального отношения между людьми в рыночной экономике. Однако в современном товарно-капиталистическом хозяйстве деньги, перестав размениваться на золото – оторвавшись от своей объективной основы, перестали быть символом абстрактного труда. Теперь они лишь символ политического соглашения между гражданами и правительством, которое просто печатает «бумажки» по своему усмотрению. Тем самым подрывается объективный механизм существования и развития рыночного хозяйства. И как мы видим, современные экономические кризисы – это не кризисы сбыта, перепроизводства товаров, а кризисы перепроизводства пустых, ничем не обеспеченных денег.

Следующим элементом трансформации капитализма является усиление концентрации производства и, стало быть, углубление и расширение монополизации экономики. Монополия превратилась в фундаментальную основу трансформации современного капитализма. Об этом западные экономисты говорили лет 50 тому назад. Так, Дж. Гэлбрейт в середине 1960–1970-х гг. писал, что роль и значение крупных корпораций в современной рыночной экономике существенно возрастает: «С конца прошлого столетия гигантская корпорация становится все более характерной чертой делового мира. Ее влияние признавалось везде, кроме экономических учебников» [9, с. 40]. Доля же мелкого и среднего бизнеса заметно сокращается. Создается так называемая планирующая система из крупных корпораций, которые трансформируют рыночную экономику. А сама рыночная система, по мысли Дж. Гэлбейта, – «это мир мелких фирм». Современные исследования указывают, что за период 1970–2014 гг. доля активов крупнейших корпораций обрабатывающей промышленности США увеличилась на 40 %. Так, на долю 847 крупнейших корпораций США, которые составляют лишь 0,33 % от общей численности предприятий, в 1970 г. приходилось менее 50 % всех активов отрасли, а в 2014 г. – уже 88,7 % всех активов [10, с. 158]. Интенсивный процесс монополизации производства ведет к ослаблению конкуренции и соответственно – вытеснению рыночной экономики.

Другим важнейшим элементом трансформации является диффузия собственности и «угасание» частной собственности. Известно, что частная собственность на средства производства есть фундамент капитализма и рыночной экономики. Но при господстве крупных корпораций, которые монополизировали рынки и существенно снизили накал конкурентной борьбы, частная собственность уходит на второй план. Для крупных корпораций характерной является акционерная собственность, «рассеянная» между тысячами мелких акционеров. В такой корпорации уже нет реального собственника. Тот же Дж. Гэлбрейт пишет: «Власть собственников капитала, т. е. держателей акций, равна нулю» [9, с. 70]. Стратегические решения принимает высший менеджмент – это может быть просто наемный персонал. Крупный американский инвестор и основатель второго по величине в мире индексного паевого фонда Vanguard Д. К. Богл, сокрушаясь по поводу разрушения рыночной экономики и фундаментальной трансформации капитализма («фондовый рынок превратился не просто в цирк, а в казино для спекулянтов», «капитализм движется в неправильном направлении» и т. п.), заключает, что «...ответственность за этот подрыв капитализма лежит на распылении собственности в корпоративной Америке, в результате которого возник вакуум власти собственников» [11, с. 37]. Таким образом, частная собственность на средства производства в корпоративном секторе развитых западных стран исчезает. А следовательно, исчезает объективная основа рыночной экономики. На ее место приходят технократические и бюрократические структуры, основным мотивом для которых является не

укрепление мифической для них «частной собственности», а развитие и процветание собственных структур. Современный капитализм в чем-то начинает походить на бюрократические структуры советского общества.

Рассматривая характер и тип трансформационного процесса в современной России, нельзя забывать некоторые фундаментальные положения, которые в самом начале экономических преобразований считались исходными. К таким проблемам относится демократия. В начале 1990-х гг. считалось, что именно для достижения свободы личности, демократии и необходим переход к рыночной экономике. На сегодняшний день худо-бедно рыночная экономика сложилась, конечно, она не очень похожа на рыночные экономики развитых стран Запада, но рыночные принципы в России работают сполна. А вот как обстоят дела с демократией и свободой личности – не совсем ясно. С одной стороны, нет сомнения, что демократии в экономической сфере (и не только) много больше, чем это было при административно-командной системе. Но, с другой стороны, создается впечатление, что рыночная экономика может существовать и без демократии или с усеченной демократией, что степень свободы личности определяется размером дохода этой личности.

Более того, в современной литературе все чаще поднимается вопрос о несовместимости демократии, демократического общественного устройства и рынка, рыночной экономики, что в обобщенном виде обычно называют капитализмом. Капитализм – это не когда рынок существует в обществе, выполняя некоторые подчиненные функции, а когда он становится господствующим, определяя характер и тип общества. То есть, рыночное общество – это капиталистическое общество, и вот с таким капиталистическим обществом подлинная демократия несовместима. «Капитализм, – пишет известный западный экономист Л. Туроу, – предполагает лишь одну цель – индивидуальный интерес и максимальное личное потребление. Но жадность отдельного человека попросту не является целью, способной удержать общество вместе на сколько-нибудь долгое время» [12, с. 306]. Демократия для одного (немногих), частная демократия не есть всеобщая, подлинная демократия. Значит, можно говорить, по крайней мере, о двух типах демократии: демократии общей – подлинной в точном смысле этого слова и демократии частичной – ограниченной. На различии этих демократий не всегда останавливают внимание, что затрудняет взаимопонимание.

Демократия, как хорошо известно, означает власть народа. Конкретных определений имеется множество, для примера приведем определение И. Шумпетера: «Философия демократии XVIII века может быть определена следующим образом: демократический метод есть такая совокупность институциональных средств принятия политических решений, с помощью которых осуществляется общее благо путем предоставления самому народу возможности решать проблемы через выборы индивидов, которые собираются для того, чтобы выполнить его волю» [13, с. 332]. Уже из этого определения вытекает несовместимость демократии и рынка, который предусматривает частное, индивидуальное благо, а не общее.

В либеральной экономической концепции существует постулат, что демократия дает простор для экономического развития, рыночной конкуренции, опираясь именно на частное благо, т. е. демократия и рынок – это почти одно и то же. Например, Л. Мизес прямо так и пишет: «Рынок является демократией, при которой каждое пенни дает право голоса... Представительная власть народа является попыткой организовать конституционное устройство в соответствии с моделью рынка» [14, с. 216]. И на первых порах было именно так. Рыночная экономика только при буржуазной демократии спо-

собствовала быстрому экономическому прогрессу. Рынок требует демократического устройства общества, которое способствует успешному развитию экономики. Исторически рынок появился раньше буржуазной демократии (если не брать гражданскую демократию античности), но потребовал ее как объективно необходимую форму своего существования и развития. Однако, буржуазная демократия – это не один человек – один голос, а одно пени (или доллар) – один голос. Это важное свойство демократии для рынка. В свое время это был гигантский шаг вперед, ибо в центре общественного устройства находилась не наследственная власть феодалов, а личные успехи, достижения частных лиц. Именно рыночная экономика создала механизм общественного прогресса, в основе которого лежала демократия денег, денежное могущество. Рыночная демократия, можно ее назвать буржуазной, в свое время обеспечила колоссальный прогресс общества. Но в основе его лежало экономическое неравенство.

Таким образом, государство и государственная политика призваны ограничивать монополизацию рынка, сохранять демократию. Для этого необходимо государство с его антимонопольным регулированием. И тут возникает парадокс: чтобы сохранить конкуренцию и демократию экономического процесса, нужно подавить (или ограничить) свободное рыночное саморегулирование. Это также означает, что сама по себе демократия входит в противоречие с рынком, т. е. рынок ведет к подрыву демократии. Поэтому многие авторитарные режимы (А. Пиночета в Чили, например) для сохранения рынка сворачивали демократию. И совсем не случайно в странах 2-го или 3-го эшелона экономического развития (Южная Корея, Боливия, Аргентина и др.) рост экономики проходил в условиях авторитарных или даже диктаторских режимов. А возьмем современный Китай? О демократии там говорят мало и неохотно. При этом темпы экономического роста Китай демонстрирует высокие. В Китае – сильное государство, успешно развивающийся рынок и очень слабая (или никакая) демократия. Пример Китая показывает, что для успешного экономического развития рыночной экономики демократия не нужна. Значит, государство может действовать двояко: или ограничивать рынок для развития демократии, или использовать рынок для наращивания экономического потенциала и повышения экономической эффективности без демократии.

Понятие государство употребляют в двух смыслах: широком и узком. В широком смысле государство – это экономически, политически и организационно (административно) оформленное население, проживающее на определенной территории как единый социо экономический и политический организм. В узком смысле под государством обычно понимают правительство страны и власти (законодательную, исполнительную и судебную), управляющие данным социо экономическим организмом. В этом смысле государство рассматривают как политическую надстройку над экономическим базисом. Такова, например, классическая марксистская концепция государства.

В феодальном обществе под государством чаще всего понимали государя и его власть, отсюда известная фраза французского короля Людовика XIV: «Государство – это я». В этом случае государство рассматривалось только как политическая надстройка, его главная задача сводилась к укреплению собственной власти путем сбора налогов и вооруженного отстаивания этой привилегии. Развитие производства, просвещения, здравоохранения не входило в задачу государства. Две последние функции, как правило, отводились церкви. Государство выступало как политический институт, лишь косвенно и очень отдаленно влияющий на экономику.

Буржуазная демократия и выборность главы государства расширили понимание государства, включив туда не только правительство страны, но и весь социально-эко-

номический организм, все население. Это породило две взаимоисключающие тенденции в теоретической трактовке государства: либеральная минимизирует роль государства и в пределе сводит ее к функциям «ночного сторожа»; согласно институциональной тенденции, государство призвано выполнять важные функции во многих аспектах жизни общества, в том числе в экономике.

Между сторонниками этих концепций развернулась масштабная дискуссия, которая пронизывает почти всю литературу XX в., посвященную социально-экономическим проблемам развития общества. Любопытна в этом отношении дискуссия отечественных политэкономов советского периода. Представители ортодоксального марксизма, одним из источников которого был европейский либерализм, считали, что развитие социализма должно вести к ликвидации государства как аппарата политического насилия. Отсюда следовал вывод, что уже в советский период некоторые функции государства должны замещаться органами самоуправления и свободной деятельностью масс. Противоположная группа отечественных политэкономов, соглашаясь с такой возможностью в далекой перспективе, указывала, что в советский период возрастает именно экономическая роль государства, которое выступает основным субъектом экономических отношений.

Сегодня также существуют различные точки зрения на этот счет. Либерально настроенные экономисты, согласно традициям либерализма (добавим – и марксизма), выступают за минимизацию экономической роли государства. Экономисты национальной и государственной ориентации, наоборот, считают, что в сегодняшних кризисных условиях нормальное развитие экономики невозможно без активной и существенной роли государства. Теоретически правы либералы и ортодоксальные марксисты: государство в узком смысле слова, когда вся политическая власть сосредоточена у правительства, должно в перспективе уступить место свободной ассоциации граждан или гражданскому обществу. Но это верно, если государство понимать только в узком смысле. Напротив, на протяжении всего XX в. мы наблюдаем развитие расширительного толкования государства, где субъектом власти выступает не только правительство, но и весь народ, его самодеятельные организации. Такое «государство» все чаще начинает выполнять разнообразные общественные и экономические функции, что позволяет говорить о государстве как экономическом институте современности. Иными словами, самодеятельные и самоуправляемые организации не вытесняют государство из экономической сферы, а видоизменяют само понятие государства, органично включаясь в него в качестве его существенных элементов. Таково, например, местное самоуправление в Германии. То есть, государство – в широком смысле – получает новые формы функционирования, в том числе и в экономике.

В качестве примера приведем концепцию государства всеобщего благосостояния (*welfare state*), где правительство обеспечивает бесплатное (или весьма доступное) образование, здравоохранение, жилищное строительство, социальное обеспечение пожилых, инвалидов, оказывает материальную помощь больным и безработным. Государство при таком подходе рассматривается как противовес рынку, как механизм, ограничивающий и корректирующий рыночное «самодействие». «Правительства, – пишет известный американский экономист Л. Туроу, – всегда активно использовались для изменения результатов рыночного хозяйства с целью более равномерного распределения доходов...» [12, с. 288].

Советскому государству было присуще многое от государства всеобщего благосостояния. Но в советский период государство превратилось в «левиафана», подавляюще

го всякую экономическую инициативу. Поэтому в конце 1980-х гг. закономерно встал вопрос о разгосударствлении многих сторон экономики. Однако на практике произошло резкое ослабление вообще какой-либо роли государства, поэтому поставленная в то время задача модернизации не могла быть решена.

### Список литературы

1. *Бодрунов, С. Д.* Реиндустриализация экономики: начнем с импортозамещения? / С. Д. Бодрунов // *Экономическое возрождение России.* – 2014. – № 3(41).
2. *Ясный, Н.* Советские экономисты 1920-х годов. Долг памяти / Н. Ясный. – М.: Издат. дом «Дело» РАНХиГС, 2012.
3. *Экономическая система современной России: Анатомия настоящего и альтернативы будущего* / под ред. С. Д. Бодрунова, А. А. Пороховского. – Изд. 2-е. – М., 2015.
4. «Форсайт Россия»: дизайн новой промышленной политики: сб. материалов СПб междунар. эконом. конгресса (СПЭК-2015) / под ред. С. Д. Бодрунова. – М., 2015.
5. *Социальная справедливость и экономическая эффективность: опыт, проблемы, теория: материалы науч. конф.* / под ред. М. И. Воейкова. – М., 2007.
6. *Фридман, М.* Капитализм и свобода / М. Фридман. – М., 2006.
7. *Самуэльсон, П.* Экономика / П. Самуэльсон, В. Нордхауз. – М., 2005.
8. *Ротбарт, М.* Государство и деньги. Как государство завладело денежной системой общества / М. Ротбарт. – Челябинск: Социум, 2008.
9. *Гэлбрейт, Дж.* Экономические теории и цели общества / Дж. Гэлбрейт. – М., 1976.
10. *Комолов, О. О.* Крупный и малый бизнес: роль и место в современной экономике / О. О. Комолов // *Экономическое возрождение России.* – 2015. – № 4(46).
11. *Богл, Д. К.* Битва за душу капитализма / Д. К. Богл. – М., 2011.
12. *Туроу, Л.* Будущее капитализма. Как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир / Л. Туроу. – Новосибирск: Сибирский хронограф, 1999.
13. *Шумпетер, Й.* Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. – М.: Экономика, 1995.
14. *Мизес, Л.* Либерализм / Л. Мизес. – М., 2001.

*Е. М. Бухвальд*<sup>1</sup>

## **КАКОЙ БЫТЬ СТРАТЕГИИ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ ДЛЯ РОССИИ?**

Переход к системе стратегического планирования является одной из наиболее значимых предпосылок модернизации экономики на инновационной основе, повышения национальной конкурентоспособности и оптимального импортозамещения, устойчивости достижений в социальной сфере и пр. Только в рамках системы стратегического планирования возможно формирование экономических и институциональных условий, необходимых и достаточных для того, чтобы противостоять внешним угрозам и даже шокам для российской экономики. Наконец, именно стратегическое планирование – реальный шаг к тому, чтобы вооружить экономическую политику государства четкой долгосрочной программой действий по регулированию пространственного развития производительных сил и расселения в стране. Разумеется, речь не идет о повторении опыта советской экономики планового типа. Однако регулирование генеральных трендов территориального развития было и остается одним из важнейших направлений экономической политики государства. Сегодня это означает выход на качественно новый уровень представлений о целях и инструментах федеральной политики регионального развития.

Стратегическое планирование, в том числе в пространственном контексте, нельзя просто «декларировать». Эта система управления должна базироваться на соответствующих нормативно-правовых актах и методических разработках, прогнозах, экономических обоснованиях, экспертизах и пр. Вот почему, несмотря на намерение отложить подготовку ключевых документов стратегического планирования до 1.01.2019 г., теоретико-методологические исследования, касающиеся содержания, взаимного согласования и путей практической реализации этих документов, должны продолжаться.

### **Федеральная политика регионального развития: опыт невыученных уроков**

Государственная региональная политика в Российской Федерации отражает меру ответственности федерального центра за устойчивость социально-экономического развития субъектов Федерации, за единство экономики страны как пространства хозяйственной деятельности, за развитие межрегиональных экономических взаимодействий и последовательность социального развития территорий. Решение этих задач требует согласованного использования экономических, правовых, институциональных и иных ресурсов. Однако эксперты неоднократно отмечали, что, несмотря на формальные требования, вытекающие из федеративной природы российского государства, политика регионального развития неизменно оставалась на положении «Золушки» в практике нормативно-правового регулирования, методического и институционального обеспечения экономической политики [1]. До самого последнего времени вопрос о том,

---

<sup>1</sup> *Евгений Моисеевич Бухвальд*, главный научный сотрудник, заведующий Центром федеративных отношений и регионального развития Института экономики РАН, д-р экон. наук, профессор.

на чем должно основываться это направление экономической политики государства, просто повисал в воздухе.

Для объективной оценки той базы, с которой наше государственное управление подходит к реализации пространственного стратегического планирования, вспомним Указ Президента РФ от 3 июня 1996 г., утвердивший «Основные положения региональной политики в Российской Федерации». В этом документе ставились актуальные и сегодня задачи регионального развития, хотя формулировка многих из них (как и сегодня) была достаточно туманной. Так, в Указе говорилось о необходимости обеспечить «приоритетное развитие регионов, имеющих особо важное стратегическое значение» (???), а также добиться сокращения «чрезмерно (???) глубоких различий» в уровне социально-экономического развития регионов и пр.

Уже тогда в региональной политике федерального центра обозначались и другие задачи, соответствующие современным представлениям о стратегировании пространственных параметров экономического развития страны и инструментах управления ими. Это – децентрализация власти, расширение полномочий органов государственной власти субъектов Федерации, повышение степени их ответственности перед населением; поэтапное создание условий для формирования в регионах собственной экономической базы для повышения благосостояния населения. Нельзя пройти мимо этих задач и сегодня, когда политика регионального развития должна быть вписана в систему стратегического планирования в стране. В начале 2000-х гг. решение целого круга вопросов регионального развития было возложено на федеральную целевую программу [2]. Но уже с 2006 г. эта программа прекратила свое существование ввиду несоразмерности поставленных задач и ограниченности ресурсов.

В последующие годы неоднократно предпринимались попытки подготовить долгосрочную концепцию (стратегию) регионального развития; обозначить ее приоритеты, цели и инструменты их достижения. Один такой документ под названием «Концепция совершенствования региональной политики в Российской Федерации на период до 2020 года» (вариант 2011 г.) долгое время «висел» на сайте бывшего Минрегиона России. Работу в этом направлении вели Совет Федерации Федерального Собрания РФ и другие институты государственной власти, однако довести эти разработки до стадии утвержденного нормативно-правового документа так и не удалось.

Лишь в последние несколько лет Правительство утвердило две государственные программы, имеющие непосредственное отношение к разработке и реализации стратегии регионального развития в России: «Региональная политика и федеративные отношения»<sup>2</sup>, а также «Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами, повышения устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации»<sup>3</sup>. Однако ни та, ни другая программа не отра-

---

<sup>2</sup> См.: Распоряжение Правительства РФ от 26 марта 2013 г. № 435-р. В состав этой государственной программы были включены три подпрограммы: «Совершенствование федеративных отношений и механизмов управления региональным развитием»; «Укрепление единства российской нации и этнокультурное развитие народов России»; «Оказание содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом». После ликвидации Минрегиона России данная программа была исключена из перечня государственных программ Российской Федерации Распоряжением Правительства России от 15 ноября 2014 г. № 2301-р.

<sup>3</sup> См.: Распоряжение Правительства РФ от 18 марта 2013 г. № 376-р. Эта программа, которую курирует Минфин России, концентрируется не на целях политики регионального развития, а на общих предпосылках финансового оздоровления регионального звена российской экономики, а также на

жают цели и инструменты федеральной политики регионального развития. По нашему мнению, задачи, обозначенные в данных программах, носят достаточно фрагментарный характер, и чем мотивирован их выбор, понять крайне сложно. Так, трудно определить, что в программе «Региональная политика...» относится к задачам реформирования российской модели федерализма, как эта программа соотносится с прошедшими, а возможно, и с будущими шагами федеративной реформы в стране, и пр. Так что сожалеть о закрытии этой программы не приходится.

Альтернативой системному отражению этих целей и инструментов остаются базовые, формально все еще действующие концептуальные документы Правительства России. Прежде всего это «Концепция-2020» (утв. Распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.), а также Стратегия инновационного развития на период до 2020 года (утв. Распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р.). Эти документы содержат некоторые положения, позволяющие судить об основных принципах и направлениях пространственного развития экономики страны, в том числе ее ведущих отраслей. Но в целом, это лишь «частичная» альтернатива системному, долгосрочному видению пространственных характеристик экономики страны и задач федеральной политики регионального развития.

Отдельные блоки политики регионального развития в последние годы реализуются через систему государственных программ территориальной направленности на уровне отдельных регионов и макрорегионов страны: «Развитие Северо-Кавказского федерального округа на период до 2025 года», «Социально-экономическое развитие Калининградской области до 2020 года», «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона», «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года», «Социально-экономическое развитие Крымского федерального округа на период до 2020 года». При всей значимости этих программ их нельзя считать полноценным замещением единой стратегии государства по регулированию пространственного развития экономики России.

В результате нарастает противоречие между пониманием того, что федеральная политика регионального развития нуждается в новой системе целей, институтов и инструментов, и невозможностью целостно и системно отобразить все эти важные новации в долговременной программе действий федеральной власти.

В перспективе федеральная политика пространственного регулирования и регионального развития должна отвечать следующим условиям:

- согласование с основными требованиями инновационной модернизации национальной экономики;
- координация с перспективами федеративной реформы, в частности, с общим трендом на децентрализацию управления и передачу части полномочий на субфедеральный уровень на основе баланса полномочий и ответственности, полномочий и обеспечивающих их экономических ресурсов;
- гибкость (с акцентом на типизацию регионов как объектов и как субъектов политики регионального развития);
- реформирование механизмов финансово-бюджетных отношений федерального центра с субъектами Федерации, в частности, на основе согласования программно-целевых методов финансирования регионального развития (в основном, через систему

---

создании стимулов, активизирующих «собственные» усилия субъектов Федерации по стабилизации и модернизации их экономики.

программ территориального характера) и традиционных инструментов межбюджетных отношений;

- активное использование для пространственного регулирования федеральных и региональных институтов развития, различных форм государственно-частного партнерства;
- согласованность политики регионального развития с дальнейшими шагами в области муниципальной реформы в стране [3].

Последовательное решение приоритетных задач государственной региональной политики в Российской Федерации определяется тем, насколько органично эти задачи и пути их решения будут «имплементированы» в формирующуюся систему стратегического планирования в стране. Закон о стратегическом планировании [4] исходит из единства двух начал (или аспектов) такого планирования: отраслевого и пространственного. Мы полагаем, что во всех случаях необходимо говорить о третьем обязательном компоненте – институциональной составляющей стратегического планирования, определяющей систему институтов и инструментов государственного управления, которые обеспечивают практическую реализацию всех приоритетов плана (как отраслевого, так и пространственного характера).

### **Пространственное развитие: что и как необходимо стратегировать?**

Ст. 20 Федерального закона № 172 ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (далее – ФЗ № 172) [4] предусматривает разработку Стратегии пространственного развития, определяющей приоритеты, цели и задачи регионального развития и направленной на поддержание устойчивости системы расселения на территории России, а также Основ государственной политики регионального развития России для определения ее приоритетов. При этом закон указывает, что Стратегия... разрабатывается на базе Основ... По нашему мнению, основанному на изучении многочисленных стратегий, концепций и иных материалов, относящихся к проблематике регионального развития и его государственного регулирования, логическая последовательность этих документов должна быть иной. Сначала должна быть разработана Стратегия пространственного развития..., а в порядке ее детализации – Основы политики регионального развития, включая систему целей, институтов и инструментов этой политики, а также ресурсы, обеспечивающие реализацию этих целей. Так же и по другим составляющим стратегического планирования: исходной точкой является сама стратегия, а на ее базе разрабатываются основы соответствующего направления социально-экономической политики государства, ее конкретные цели и инструменты. Так, исходным документом для всей практики стратегического планирования должна быть Стратегия социально-экономического развития Российской Федерации, на основе которой будут определяться цели и инструменты всех основных направлений экономической и социальной политики федеративного государства (а не наоборот!).

То, что с пониманием сути пространственного «среза» стратегического планирования на федеральном уровне сохраняются такие неясности, в чем-то вполне закономерно. Так, в процессе многократной переработки ФЗ № 172 на стадии законопроекта перечень данного круга (федеральных) документов стратегического планирования многократно модифицировался с постоянной заменой терминов – «пространственный», «региональный», «территориальный» и пр. Судя по всему, специфику (целевую функцию) каждого слагаемого (документа) в данном «срезе» стратегического планирования предстоит существенно конкретизировать. Это необходимо для ориентации

документов на ключевые приоритеты модернизации российской экономики, а также на последовательное решение всех задач, традиционно соотносимых с понятиями «пространственное регулирование» и «политика регионального развития».

Эта задача находится в стадии практической реализации. В частности, Постановлением Правительства РФ [5] определены основные задачи, этапы разработки, реализации и мониторинга Стратегии пространственного развития. Как отмечено в постановлении, стратегия разрабатывается в соответствии с Основами государственной политики регионального развития Российской Федерации (не утверждены) в целях реализации основных положений Стратегии социально-экономического развития Российской Федерации (не утверждена) и Стратегии национальной безопасности Российской Федерации (утверждена в конце 2015 г.)<sup>4</sup>.

Как видно из приведенного фрагмента, постановление исходит из ошибочной позиции о первичности Основ политики регионального развития. Тем не менее оно очень значимо, поскольку правильно корректирует целевую функцию стратегии, которая в ФЗ № 172 увязывается только с «устойчивостью системы расселения». Эта позиция ошибочна, по крайней мере, по двум соображениям: 1 – расселение как характеристика пространственного развития экономики по преимуществу вторично по отношению к сдвигам в размещении вещественных производительных сил; 2 – целью такой стратегии для российских условий может быть не устойчивость системы расселения, а ее корректировка в пользу тех или иных территорий. Например, в пользу регионов Дальнего Востока, численность населения которого, несмотря на предпринимаемые меры, продолжает сокращаться и в настоящее время составляет немногим более 6 млн человек (около 4 % от численности населения страны). В этом смысле постановление более правильно фиксирует целевые задачи стратегии, включая в них и определение приоритетных направлений размещения производительных сил на территории Российской Федерации.

По нашему мнению, на федеральном уровне такой документ, как Стратегия пространственного развития, должен содержательно тяготеть к традиционному представлению о размещении производительных сил (в той мере, в какой сегодня это находится в пределах регулятивного воздействия государства). Такой подход к стратегированию пространственного развития экономики страны является доминирующим; он формирует основу региональных разделов всех правительственных документов долговременного характера (типа «Концепции – 2020»). В этом направлении в Постановлении [5] при наличии многочисленных практически трафаретных деклараций есть ряд важных позитивных новаций. В частности, обратим внимание на задачу определить в стратегии перспективные конкурентные преимущества и экономическую специализацию субъектов Российской Федерации в межрегиональном разделении труда (в соответствии с их типологической принадлежностью) на основе согласованности приоритетов отраслевого и регионального развития, а также отразить результаты отнесения городов и регионов Российской Федерации к определенным типам. Это весьма симптоматично, если учесть, что ранее все предложения по осуществлению пространственного регулирования и регионального развития на основе типизации субъектов Федерации и отдельных территорий поддержки не получали. Считалось, что подобный подход, будучи

---

<sup>4</sup>См. Указ Президента Российской Федерации от 31 декабря 2015 г. № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации».

официально декларированным, нарушает принцип симметрии российской модели федерализма. Теперь это надуманное противоречие, вроде бы, устранено. Правда, в документе не определено, какие принципы типизации субъектов Федерации следует принять за основу и как можно использовать результаты такой типизации в экономической политике размещения производительных сил и расселения в стране. Очевидно, что это открывает большое поле для соответствующих направлений научных исследований.

Считаем также позитивной установку на включение в стратегию перечня потенциальных территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), основанного на комплексной оценке и анализе условий и потенциалов пространственного развития Российской Федерации [5]. Это очень актуально, поскольку в последние годы территориальная локализация различных институтов развития в стране носит откровенно бессистемный характер – по принципу «где густо, а где пусто» [6]. Не ясно, однако, почему при этом упоминаются только ТОСЭР, но отсутствуют такие значимые для социально-экономического развития территорий локализации федеральные институты развития, как Особые экономические зоны, Зоны территориального развития, «Свободные порты» и пр.

К сожалению, в Постановлении [5] нет четкой позиции по вопросу преодоления межрегиональной экономической дифференциации в России. Названный выше Указ № 803 (1996 г.) все же ставил задачу сокращения чрезмерно глубоких различий между регионами, хотя мысль была сформулирована весьма туманно. Более четко обозначалась эта задача в Государственной программе 2001 г., где говорилось, что «... в настоящее время различия в развитии субъектов Российской Федерации по основным социально-экономическим показателям достигли критического уровня. Резкая межрегиональная дифференциация имеет своим неизбежным следствием расширение числа отстающих регионов, ослабление механизмов межрегионального экономического взаимодействия и нарастание межрегиональных противоречий, что значительно затрудняет проведение единой общероссийской политики социально-экономических преобразований». Однако в Постановлении № 870 [5] о сути данной задачи ничего нет, хотя реальных достижений в этом смысле не достигнуто, а целевые установки Государственной программы 2001 г. так и остались благими пожеланиями [7]. И в настоящее время на 10 регионов приходится более 50 % производимого в стране ВВП. Естественно, что в таких условиях любое стратегирование пространственного развития должно включать выбор оптимального баланса между традиционными для региональной политики задачами «экономического выравнивания территорий» и ставкой на опережающее развитие регионов – лидеров инновационной модернизации российской экономики.

В свою очередь, Основы государственной политики регионального развития, по нашему мнению, должны носить более прикладной характер: ориентироваться на реализацию приоритетов стратегии пространственного развития; содержать формулировку конкретных целей и инструментов федерального воздействия на социально-экономическое развитие различных групп регионов России. В этой связи чрезвычайно важно определить ключевые цели политики регулирования пространственного развития экономики страны. К сожалению, ни ФЗ № 172 [4], ни документы, принятые в порядке его конкретизации, убедительного ответа на данный вопрос не дают. Увы, экономически выверенное и конкретно выраженное целеполагание остается слабым местом наших планов, особенно долгосрочного характера.

Строго формально, ФЗ № 172 – едва ли первый законодательный документ, в котором дано определение целеполагания. В Законе (ст. 3) читаем: целеполагание – это «...определение направлений, целей и приоритетов социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации». Отсюда следует, что целеполагание является одним из ключевых моментов на всех уровнях стратегического планирования, условием его эффективности как системы управления экономическими, социальными и иными процессами. Без четкого целеполагания невозможно определить, что составляет главную и конечную цель реализации стратегии, а что является лишь средствами ее достижения.

Нетрудно заметить, что в ФЗ № 172 очень подробно описано, где должны фиксироваться целевые показатели стратегического планирования, а не то, как они должны определяться. Разумеется, любой закон – не методический документ, но в данном случае налицо явный дисбаланс между инвентаризацией документов стратегического планирования и установлением целей, которыми они должны оперировать, и того, как эти цели должны определяться.

Принципиально важно уже сейчас определить ключевые цели государственной политики регионального развития. Как отмечалось, традиционно приоритетом такой политики считается экономическое выравнивание территорий – сглаживание различий в социально-экономическом развитии субъектов Федерации. Исследования и оценки, проведенные в Институте экономики РАН и других научных центрах, показывают, что решить эту проблему за последние два десятилетия не удалось. На наш взгляд, это стало неизбежной «проекцией» провала всех прежних попыток преодолеть модель развития российской экономики, которая априори «продвигает» регионы, производящие сырье, и регионы, выполняющие роль ведущих торгово-финансовых транзакционных центров. Такая закономерность прочно увязывает успех политики пространственного регулирования и регионального развития с реальным прогрессом в направлении инновационной модернизации и структурной перестройки российской экономики в целом.

Сегодня принципиально важно определить, будет ли задача экономического выравнивания субъектов Федерации постулироваться как приоритет государственной политики регионального развития на этапе ее стратегирования. При этом подчеркнем, что с помощью отдельных мер или программ решить эту задачу нельзя – последовательное выравнивание возможно лишь как результат перехода к качественно новому тренду экономического роста страны. Приоритет выравнивания не может декларироваться вне четких целевых параметров, нужны серьезные исследования, чтобы определить необходимую и экономически возможную (целесообразную) меру такого выравнивания. Следует решить, о каком выравнивании в государственной региональной политике должна идти речь в первую очередь: о реальном экономическом или только о финансовом и социальном? И вообще, как долго федеральное государство может нести тяжелое бремя финансового и социального выравнивания, если оно не подкрепляется реальным экономическим выравниванием, увеличением числа субъектов Федерации, самодостаточных как в финансово-бюджетном плане, так и в плане формирования источников социального развития и базовых социальных услуг для населения.

### **Типизация регионов – старая песня о главном**

Один из ключевых вопросов пространственного стратегирования касается его достаточной гибкости, основанной на типизации регионов как объектов и субъектов политики регионального развития. Просчет действующей версии ФЗ № 172 состоит

в том, что он формирует практику пространственного стратегирования на основе принципа полного *универсализма*, игнорирующего колоссальные различия между субъектами Российской Федерации (природно-географические, экономические, социально-демографические и др.). Однако, поскольку в регулировании регионального развития подобный универсализм экономической политики федеративного государства неосуществим, в практике управления научно обоснованная типизация субъектов Федерации подменяется принципом *приоритетизации*, носящей во многом политизированный, неустойчивый характер, неприемлемый для стратегического планирования региональной политики.

С учетом социально-экономической разнородности субъектов Федерации (которая представляется реальной на долговременную перспективу) именно принцип типизации должен стать основополагающим в государственной политике регулирования пространственного развития. В соответствии с ним должны выбираться и комбинироваться наиболее действенные в каждом случае инструменты этой политики: методы традиционного финансового выравнивания (дотации); методы субсидирования субфедеральных бюджетов и межбюджетного налогового регулирования; использование государственных программ территориального развития, инвестиционных проектов; создание различных видов федеральных институтов развития и пр.

Постановление Правительства РФ № 870 [5] «де-юре» признает необходимость строить стратегию на принципах типизации (типологии) субъектов Федерации и отдельных территорий, и это – несомненный прогресс. Однако здесь обнаруживается существенное противоречие: с одной стороны, в нашей экономической науке имеется достаточное число разработок, касающихся типизации субъектов Федерации по тем или иным параметрам; с другой – «перебросить мостик» от того или иного варианта типизации субъектов к конкретным наборам инструментов региональной политики федерального центра достаточно непросто. Не случайно в Постановлении [5] существенно важная и давно ожидаемая идея типизации (типологии) субъектов Федерации представлена без какой-либо конкретизации.

Попытки разработать и практически реализовать тот или иной вариант типизации субъектов Федерации имеют давнюю историю. Еще в Программе Правительства РФ «Реформы и развитие российской экономики в 1995–1997 годах» была предпринята попытка идентифицировать различные типы проблемных регионов для определения приоритетов и выбора целевых инструментов региональной политики. В документе были выделены отстающие, депрессивные, кризисные, а также регионы особого стратегического значения [8]. Более того, в программе декларировалось намерение законодательно закрепить статус проблемных регионов разного типа, чего никогда сделано не было, хотя для формирования правовой базы гибкой налогово-бюджетной политики в отношении отдельных групп субъектов Федерации такой подход необходим.

В этом направлении работали такие выдающиеся ученые, как М. К. Бандман, А. Г. Гранберг, С. С. Гузнер, Б. М. Штульберг и др. В своих исследованиях они обозначили целый ряд методологических вопросов типизации российских регионов: какие признаки должны быть выбраны для типизации регионов; должна ли такая типизация быть «сквозной» или достаточно обозначить особую группу «проблемных» и/или «кризисно-депрессивных» регионов; должна ли та или иная типизация регулировать всю совокупность инструментов политики регионального развития или касаться только той их части, которой вменяются задачи особого и даже «чрезвычайного» характера. Решение этих и других вопросов сегодня особенно актуально.

Мы полагаем, что использование вариантов типизации, основанных на выделении особой группы «проблемных» или «кризисно-депрессивных» регионов (когда все остальные регионы считаются действующими на неких обычных условиях), было характерно для крайне сложной социально-экономической ситуации 1990-х гг. [9, 10]. В настоящее время ситуация также непростая, однако специфические тренды и потенциалы развития различных групп регионов выявились более отчетливо, что делает возможным (и необходимым) использование в целях пространственного регулирования и политики регионального развития того или иного варианта «сквозной типизации», охватывающей все субъекты Российской Федерации. Формально это означает некоторый сдвиг российской модели федерализма в сторону «регулируемой» или «ограниченной» асимметрии федеративных отношений. Однако никакой угрозы конституционным основам российской федеративной государственности это не представляет.

В докладе Института экономики РАН подчеркивалось, что «...для Российской Федерации характерно наличие нескольких типов субъектов Федерации. И каждый из них нуждается в специфических формах взаимодействия с федеральным центром» [11, с. 34–35]. Прежде всего речь идет о переходе к адресному, сбалансированному использованию тех институтов и инструментов региональной политики, при помощи которых федеральный центр способен оказать наиболее значимое влияние на социально-экономическое развитие субъектов Федерации.

Традиционно в числе этих инструментов, которые подлежали коррекции сообразно вариантам типизации субъектов Федерации, эксперты анализировали сферу межбюджетных отношений, включая не только межбюджетные трансферты, но и весь спектр налогово-бюджетных взаимодействий центра и регионов [12, 13]. Сюда также относилась система государственных программ (прежде всего территориальной направленности) и инвестиционных проектов. Эти инструменты, а также пути их совершенствования и взаимного согласования раз за разом описывали все концепции и прочие документы, с помощью которых анализировались наиболее значимые проблемы и перспективы политики регионального развития в Российской Федерации. Повышение результативности этих инструментов актуально и в настоящее время.

Однако в последние годы круг этих инструментов расширился за счет каналов федерального софинансирования различных типов «институтов развития» (как федеральных, так и региональных), которые стали одним из наиболее «бюджетоемких» направлений экономической политики государства. По оценкам Председателя Комитета по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству Государственной Думы Федерального собрания РФ А. Г. Аксакова, начиная с 2005 г. на функционирование этих институтов из федерального бюджета в общей сложности было выделено более 4 трлн рублей при весьма проблематичной эффективности деятельности большинства из них, в том числе и как инструментов политики пространственного регулирования российской экономики [14].

Примерное распределение различных институтов и инструментов региональной политики федерального центра по различным типам регионов России можно проиллюстрировать следующим образом (см. таблицу). Еще один вариант типизации регионов с соответствующей дифференциацией финансово-экономических и иных отношений субъектов Федерации с федеральным центром был рассмотрен в докладе Института экономики РАН 2012 г. [11, с. 46–50]. Предложена сегментация указанных взаимодействий на основе выделения 4 групп регионов, которым предлагалось адресовать либо дотации на общее финансовое выравнивание, либо трансферт в размере суммы 20 %

национального НДС в расчете на душу населения; право регионов на введение налога с продаж, а также на дифференцированные условия федерального софинансирования федеральных программ регионального развития и дифференцированные условия отнесительно прав заимствования для финансирования бюджетного дефицита и пр.

Типы регионов	Наиболее значимые инструменты федеральной региональной политики
Бездотационные	Дополнительные доли федеральных налогов (НДС – около 5 %); федеральные и региональные наукограды; федеральные и региональные ОЭЗ
Низкодотационные (до 20 % доли дотаций в собственных доходах регионального бюджета)	Дополнительные доли федеральных налогов (НДС – около 10 %); субсидирование региональных программ промышленной кластеризации, поддержки малого и среднего предпринимательства; федеральные наукограды, поддержка региональных институтов развития (региональных ОЭЗ, индустриальных парков и пр.). Территории опережающего социально-экономического развития
Высокодотационные (более 20 % доли дотаций в собственных доходах регионального бюджета)	Дотации на общее финансовое выравнивание, зоны территориального развития; корпорации, фонды и государственные программы территориального развития; осуществление специальных федеральных программ поддержки малого и среднего предпринимательства в пределах кризисно-депрессивных регионов; система специальных федеральных гарантий интересов инвесторов
Территории со специальным режимом взаимодействия с федеральным центром (Крым, Арктика, возможно, Северный Кавказ и Калининградская область)	Специальные государственные программы социально-экономического развития; локальные налоговые льготы и особые режимы (условия) хозяйственной и инвестиционной деятельности; осуществление специальных федеральных программ поддержки малого и среднего предпринимательства; система специальных федеральных гарантий интересов инвесторов

Конечно, возможны и иные варианты типизации регионов, параллельное использование нескольких подходов к такой типизации с их взаимным наложением и пр., но это потребует дополнительных исследований. Нельзя не отметить необходимость законодательного регулирования таких задач. В этой связи мы считаем целесообразным вернуться к «продвижению» проекта федерального закона об основах государственной политики регионального развития. Соответствующий законопроект (№ 18259-3 «Об основах государственного регулирования регионального развития в Российской Федерации») был внесен в Государственную Думу Российской Федерации еще в 2000 г. Формально он не списан в архив и все еще находится на стадии рассмотрения, но пока без четких перспектив дальнейшего продвижения. Рассмотрение данного законопроекта было «заморожено» из-за неопределенности предмета регулирования: документ якобы либо содержал самые общие положения, либо повторял нормы, имеющиеся в других нормативно-правовых актах. На наш взгляд, сегодня ситуация качественно изменилась: в сфере политики пространственного регулирования и регионального развития сложился круг вопросов, которые требуют исчерпывающего правового регулирования, не покрываемого нормами ФЗ № 172 по стратегическому планированию. Это следующие основные вопросы:

- система четких и прозрачных критериев отбора регионов (макрорегионов), в отношении которых формируются государственные программы территориальной направленности. По опыту некоторых стран, это могут быть регионы, официально (на основе законодательно закрепленных критериев) объявленные «территориями экономического бедствия» и получающие дополнительную государственную помощь при одновременном принятии мер по экономии и оздоровлению региональных финансов;
- принципы согласования федерального финансирования регионов, идущего через целевые территориальные программы развития, через деятельность специальных институтов территориального развития, а также в рамках «стандартной» системы межбюджетных взаимодействий. Практически это означает обязательность планирования и мониторинга пространственного распределения средств федерального бюджета, поступающих на цели социально-экономического развития регионов России через все действующие каналы (институты) такого финансирования;
- использование типизации регионов как обязательной основы политики пространственного регулирования и федеральной политики регионального развития с определением методик такой типизации.

Мы полагаем, что разработка Стратегии пространственного развития на базе законов о стратегическом планировании и об основах политики регионального развития, наряду с общим курсом на децентрализацию управления, позволит мобилизовать пространственный потенциал экономического роста, усилить роль регионов в обеспечении инновационной модернизации, конкурентоспособности и устойчивости российской экономики.

### Список литературы

1. Багратуни, К. Ю. Актуальные аспекты регионального развития России на современном этапе / К. Ю. Багратуни, Т. Э. Ситохова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №4. Ч. 2. – С. 339–342.
2. Постановление Правительства РФ от 11 октября 2001 г. № 717 «О федеральной целевой программе «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002–2010 гг. и до 2015 года)».
3. Политика регионального развития и совершенствование экономико-правовых основ федеративных отношений: науч. докл. – М.: Институт экономики РАН, 2015.
4. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».
5. Постановление Правительства РФ от 20 августа 2015 г. № 870 «О содержании, составе, порядке разработки и утверждения стратегии пространственного развития Российской Федерации, а также о порядке осуществления мониторинга и контроля ее реализации».
6. Заусаев, В. К. Территории опережающего развития: работа над ошибками / В. К. Заусаев, Г. И. Бурдакова, Н. А. Кручак // ЭКО. – 2015. – №2. – С. 76–86.
7. Бахтизин, А. Р. Выравнивание регионов России: иллюзии программы и реалии экономики / А. Р. Бахтизин, Е. М. Бухвальд, А. В. Кольчугина // Вестник Института экономики РАН. – 2016. – №1. – С. 76–91.
8. Реформы и развитие российской экономики в 1995–1997 годах: Программа Правительства РФ // Вопросы экономики. – 1995. – №18. – С. 157. <http://www.zakonprost.ru/content/base/15861>.

9. *Васецкий, А.* Пути трансформации региональной политики России / А. Васецкий // *Власть*. – 2009. – №12. – С. 81–84.
10. *Суркова, С. А.* Депрессивные регионы: типологические особенности и механизмы преодоления депрессивности / С. А. Суркова // *Региональная экономика: теория и практика*. – 2009. – №1. – С. 25–37.
11. Симметрия и асимметрия в российской модели федеративных отношений: науч. докл. / под ред. С. Д. Валентя. – М.: Институт экономики РАН, 2012. – С. 34–35.
12. *Петров, В. А.* Некоторые вопросы совершенствования межбюджетных отношений / В. А. Петров // *Бюджет*. – 2015. – №1. – С. 18–23.
13. *Селезнев, А.* Стартовые условия и проблемы бюджетной трехлетки (2015–2017 гг.) / А. Селезнев // *Экономист*. – 2015. – №2. – С. 3–16.
14. <http://www.komitet2-7.km.duma.gov.ru/site.xp/052057124049054056054.html>.

С. А. Побываев<sup>1</sup>, С. А. Толкачев<sup>2</sup>

## ПЕРЕХОД К НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РОССИИ: ПОВЕСТКА ДНЯ И АНАЛИЗ ВАРИАНТОВ<sup>3</sup>

Примерно с 2010 г. начинается процесс реиндустриализации экономик США и стран Западной Европы [1], сопровождающийся внедрением информационно-компьютерных технологий в управление всем жизненным циклом продукции – от проектирования и дизайна до послепродажного обслуживания и утилизации. Новая промышленная революция, как ее все чаще называют на Западе, должна привести к скачку производительности труда и модернизации всех сторон общественной жизни. Нам представляется, что наиболее точно суть происходящих трансформационных процессов выражает термин «неоиндустриализация» или «неоиндустриальное развитие» экономики.

В настоящее время широчайшее практическое применение в развитых странах получил комплекс новых производственных технологий (3D-принтинг, промышленный интернет, роботизация), что позволяет охарактеризовать неоиндустриализацию следующим образом. *Неоиндустриализация* – это процесс широкомасштабного внедрения комплекса прорывных технологий в производство, в результате чего происходят:

- частичное изменение парадигмы производственной деятельности (аддитивное производство вместо субтрактивного);
- интегрированное непрерывное электронное управление расширенным производственным циклом продукции (промышленный интернет или технотронное общество), позволяющее переходить к киберфизическому типу производства;
- новый этап роботизации производства, позволяющий органически сочетать труд машины и человека.

Наметившийся тренд внедрения новых промышленных технологий может в ближайшие годы привести к значительным изменениям в промышленном ландшафте мировой экономики за счет:

- резкого повышения производительности труда в обрабатывающих отраслях;
- создания новых рынков и исчезновения некоторых традиционных видов деятельности;
- изменения форматов логистики и управления качеством;
- сокращения потребности в неквалифицированных видах труда и обострения глобальной проблемы безработицы;
- увеличения технологического превосходства промышленно развитых стран над остальным миром.

---

<sup>1</sup> Сергей Алексеевич Побываев, ведущий научный сотрудник Центра промышленной политики Института экономической политики и проблем экономической безопасности Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, канд. экон. наук.

<sup>2</sup> Сергей Александрович Толкачев, первый заместитель декана факультета государственного управления и финансового контроля Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д-р экон. наук, профессор.

<sup>3</sup> Статья подготовлена в рамках государственного задания Финансового университета по теме «Условия и факторы неоиндустриального развития».

Неоиндустриализация является продолжением технологической революции и переносом ее основного руслу из сферы информационных финансовых услуг и НИОКР непосредственно в производственный процесс – формирование сферы интеллектуального производства. На основе интегрированного электронного управления расширенным производственным циклом человек освобождается от рутинных управленческих операций и может сосредоточиться на функциях управления более высокого уровня.

Движущими силами, или факторами неоиндустриализации в современной мировой экономике являются:

- кризис эффективности накопления капитала в связи с переходом к понижательной фазе длинного цикла или пятого технологического уклада;
- исчерпание экономического потенциала модели технологического разделения труда, основанного на все более детальной предметной специализации, и отказ от сопутствующей парадигмы «локальный дизайн – глобальное производство»;
- накопление инновационных разработок, применимых в обрабатывающей промышленности, обладающих синергетическим эффектом (NBIC-конвергенция) и способных кардинально изменить технологический способ производства в ключевых отраслях;
- осознание правящими элитами Запада необходимости неоиндустриализации как способа упрочения господства над миром путем радикального реформатирования системы мирового разделения труда.

Неоиндустриализация как глобальный революционный процесс несет в себе немалые риски для социально-экономического устройства общества:

- массовая безработица, обусловленная уничтожением привычных рабочих мест в промышленности и сфере услуг;
- усиление экономической власти ключевых корпораций IT-сферы;
- уязвимость киберфизических систем к кибератакам.

Неоиндустриальная революция [2] ставит на повестку дня вопрос о смене «производственной парадигмы» в обрабатывающей промышленности: вместо традиционного, или «субтрактивного» производственного процесса будет использоваться «аддитивное производство», построенное на иных фундаментальных принципах.

Идеологи обанкротившейся концепции постиндустриальной экономики любили указывать, что развитые страны в русле «экономики знаний» удерживают на своей территории наиболее наукоемкие виды деятельности (НИОКР, дизайн, управление логистикой и пр.), а собственно производство как «второсортный» вид деятельности размещают в развивающихся странах с более низкими ценами на рабочую силу, энергию и пр. Крупнейшие транснациональные корпорации добивались таким образом сокращения удельных издержек на производство, продолжая извлекать эффект масштаба и паразитируя на своем превосходстве в области маркетинга и управления сложноорганизованным производством с высокой степенью разделения труда.

Новая производственная парадигма, провозвестником которой является 3D-революция, разрушает многовековую империю «эффекта масштаба», вытесняет грандиозную систему углубления разделения труда как основу конкурентоспособности производственной деятельности. 3D-принтинг формирует новую парадигму – «глобальный дизайн – локальное производство», которая, на наш взгляд, более точно отражает суть интеллектуального подхода к производственной деятельности. «Глобализация дизайна», обусловленная развитием инфокоммуникационных технологий, позволяет использовать креативный потенциал миллионов людей для разработки

новых изделий с максимально кастомизированным дизайном в соответствии с запросами потребителей в разных регионах мира. Производство перестает быть сложнейшей управленческой системой, основанной на длинной технологической и логистической цепочке поставщиков и потребителей промежуточной продукции.

Чрезвычайно важно, что распространение 3D-технологий будет обеспечиваться гигантским потенциалом положительных внешних эффектов, заложенных в эту производственную парадигму. Подобно тому как современные социальные интернет-сети мультиплицируют полезный эффект каждого отдельного пользователя за счет присоединения других пользователей, так и отдача от применения 3D-принтеров отдельными производителями будет возрастать по мере присоединения других производителей к сообществу дизайнеров, маркетологов и производителей. Разрастание данной сети неизбежно, поскольку такие выгоды, как сокращение времени поставки продукта с месяцев и дней до буквально минут, повысят производительность труда на порядок и обеспечат традиционную «субтрактивную» систему поставок. Еще важнее, что новая сеть позволит объединить ресурсы дизайнеров по всему миру и сможет поставлять лучшие дизайнерские решения прямо к «вашему порогу или непосредственно на ваш стол» [3].

Недостаток четких системных представлений об условиях и факторах неоиндустриального развития, недостаточное понимание места и роли России в этих процессах тормозят выработку осмысленной государственной политики страны. Отсутствие неоиндустриальной компоненты в реализации промышленной политики не способствует нейтрализации главных стратегических рисков и угроз национальной безопасности в промышленной сфере, которыми в долгосрочной перспективе являются:

- сохранение экспортно-сырьевой модели развития национальной экономики;
- замедленный переход промышленно-технологической базы страны к освоению новых производственных технологий;
- снижение конкурентоспособности экономики и высокая зависимость ее важнейших сфер от внешнеэкономической конъюнктуры;
- утрата контроля над национальными ресурсами;
- ухудшение состояния сырьевой базы промышленности и энергетики.

В настоящее время России важно приступить к созданию нормативно-правовых основ неоиндустриального развития. Для этого необходимо внести поправки в базовые федеральные законы, отвечающие за стратегическое и промышленное развитие страны (№ 488 ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» и № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации»). Кроме того, необходимо доработать Стратегию национальной безопасности РФ. В частности, в закон «О промышленной политике» нужно ввести главу, отражающую особенности промышленной политики в сфере зарождающихся новых индустриальных производств или новых промышленных технологий. В Стратегии следует отразить новые угрозы экономической и технологической безопасности России, вытекающие из перехода развитых стран к новой промышленной революции и предстоящего радикального изменения сложившейся системы мирового разделения труда. Если Россия не выработает собственную схему неоиндустриализации, то она рискует упустить очередной этапный технологический прорыв [4] и может опуститься по лестнице экономически развитых стран уже не во второй, а в третий и более низкие эшелоны.

Экспертное сообщество многократно обращало внимание властей на то, что промышленное развитие составляет не только основу экономического роста, но и находится в области российских цивилизационных традиций. Так, С. Д. Бодрунов отме-

чал: «Для России традиционно характерно приоритетное развитие базовых отраслей материального производства, использующих сырьевые и другие природные ресурсы страны для прогресса в сферах машиностроения, авиастроения, атомно-энергетической, космической, других связанных с ними отраслей и, конечно, оборонного комплекса страны и соответствующих высокотехнологичных производств. Возрождение ВПК началось в последние годы, о чем говорит рост государственных вложений в его развитие. Эта тенденция отвечает основным цивилизационным кодам России, предполагающим приоритет целого – державы, но при активной поддержке тех инициатив предпринимателей, которые отвечают задачам возрождения страны. Мы настаиваем на том, что экономическая система должна обеспечивать развитие такого материального производства, которое гарантирует экономическую, военную и иную безопасность государства.

В то же время сегодняшнее состояние отечественного промышленного комплекса (подчеркнем, не инновационного, а именно промышленного, ибо для развертывания неоиндустриализации недостаточно только инновационной системы) можно охарактеризовать как *неструктурированная промышленность* (НСП). Такое состояние продолжается уже в течение 25 лет после начала радикальных реформ и привело к нынешним трагическим последствиям для промышленности в целом и особенно обрабатывающей промышленности» [5, с. 14].

Неструктурированность промышленности означает малоэффективное состояние технологических цепочек по выпуску машиностроительной и другой продукции с высокими степенями технологических переделов. НСП имеет следующие характеристики:

- низкая концентрация промышленного капитала;
- малый потенциал развития, практическое отсутствие новаций в силу ограниченности собственных ресурсов и плачевного состояния отечественной базы прикладной науки;
- очаговое и нишевое выживание, зачастую под зонтиком цен зарубежных корпораций-конкурентов при худшем качестве продукта;
- постоянный дефицит инвестиционных ресурсов;
- отсутствие собственных прогностических мощностей в силу финансовых ограничений;
- зависимость выживаемости от близости к заказам ОПК.

Сохранение НСП и отказ от неоиндустриализации приведут к окончательному распаду промышленности из-за утраты конкурентоспособности сохранившихся технологических цепочек под воздействием радикального реформирования системы мирового разделения труда и формирования новых глобальных производственно-технологических цепочек.

Например, сравнительно успешное российское предприятие в зоне первых технологических переделов – корпорация ВСМПО-АВИСМА – является мировым лидером по производству титана и поставляет на экспорт 70 % своей продукции. Компания – первый поставщик титана для AIRBUS INDUSTRIE и второй – для компании BOEING. За счет вертикальной интеграции АВИСМА сумела сосредоточиться на двух технологических переделах – выплавке титана и производстве простейших изделий (слитков, крупных штамповок, дисков, раскатных колец, профилей и др.) [6]. Однако в случае развертывания на Западе новых технологических цепочек, основанных на принципиально иных технологических принципах аддитивного производства, АВИСМА обесценится, компания потеряет свои основные рынки (Боинг и Эйрбас) и будет вынуж-

дена вписываться в новый мировой технологический формат на заведомо невыгодных условиях. Аналогичные процессы массово происходили в начале 1990-х гг., когда отечественные заводы и отраслевые НИИ теряли собственные технологические разработки и производственные линии из-за радикального изменения «правил игры» и слома отраслевых структур управления.

Сегодня необходимы кардинальные изменения государственной стратегии в области развития промышленности. Нам представляется, что условиями перехода к неиндустриальному развитию являются:

- 1) наличие адекватной коммерческой финансовой системы, способной конвертировать сбережения населения и свободные средства бизнеса в инвестиции;
- 2) наличие достаточных аналитических мощностей под контролем государства;
- 3) активная роль государства в развитии промышленности, наличие эффективных государственных программ;
- 4) наличие крупного или ассоциированного среднего бизнеса с собственными аналитическими мощностями, позволяющими выстраивать отраслевые стратегии;
- 5) тесное взаимодействие крупного частного бизнеса и государства;
- 6) наличие человеческого капитала (достаточное количество профессиональных работников);
- 7) лояльное восприятие населением и ведущими внутриполитическими игроками новой парадигмы развития;
- 8) благоприятный внешнеполитический климат, конструктивные отношения с главными центрами инженерно-научной, экономической, военной и политической мощи;
- 9) наличие сетевых институтов взаимодействия производителей и потребителей.

На наш взгляд, совершенно необходимыми условиями промышленного развития являются первые пять; условия 6...9 также весьма важны, но они – производные от первых пяти, их создание является вопросом рабочей практики.

Охарактеризуем вкратце каждое условие:

1. Российская коммерческая финансовая система находится сегодня не в лучшей форме и свою главную задачу – трансформацию сбережений населения в инвестиции – выполнить не в состоянии. В задачу настоящей работы не входит выработка рекомендаций по реформированию банковской системы, однако некоторые меры лежат на поверхности: повышение концентрации банковского капитала, комплектование инвестиционных подразделений крупных банков экспертными инженерными кадрами и наделение инвестиционных банков специальным статусом с выпуском для них отдельной лицензии, предусматривающей более мягкие меры пруденциального надзора.

2. После расформирования Госплана СССР, который располагал мощной аналитической базой, в постперестроечной России так и не был создан единый государственный аналитический центр для систематического мониторинга и прогнозирования развития экономики. Эти функции приняли на себя ограниченные аналитические подразделения различных министерств, ведомств, Администрации Президента РФ и Совета безопасности. Каждая аналитическая группа действовала автономно, координация между ними отсутствовала. Определенными аналитическими возможностями располагали институты системы РАН и образовательные учреждения. На сегодня положение не изменилось. Как результат – стало невозможным сколько-нибудь достоверное составление государственных программ. Первая редакция концепции долгосрочного развития («Стратегия 2020»), составленная усилиями аналитических структур государственных ведомств, была фактически похоронена из-за низкого качества исполнения.

В то же время опыт успешных стран Азиатско-Тихоокеанского региона показывает, что для формирования государственного видения и целей развития в период преодоления зависимости от прежнего пути государство должно располагать мощным и независимым аналитическим аппаратом. Так, в Японии во время индустриального перехода аналитический аппарат министерства внешней торговли и промышленности наряду с аппаратом экономического планового агентства насчитывал несколько тысяч аналитиков различных профилей и областей знания.

3. В настоящее время основное финансирование государственных программ осуществляется в рамках магистральной программы «Инновационное развитие и модернизация экономики». В ней имеется 16 более мелких блоков, объединяющих конкретные программы: «Развитие науки и технологий», «Экономическое развитие и инновационная экономика», «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», «Развитие оборонно-промышленного комплекса», «Развитие авиационной промышленности на 2013–2025 годы» и т. д. Порядка 40 программ в области развития промышленности курирует преимущественно Минпромторг. К системным недостаткам государственного программирования в промышленной сфере относятся: неувязка программ со стратегическими документами развития страны, ведомственная разобщенность и дублирование, отсутствие должного финансового контроля и многие другие, не говоря уже об элементарной нехватке средств. Особенно важно, что содержательная критика государственных программ исходит от самих правительственных ведомств – Министерства финансов [7] и Счетной палаты РФ [8].

4. Крупный бизнес, который мог бы расширить свое присутствие на мировых рынках, в России представлен единственной корпорацией – Объединенные машиностроительные заводы (Группа Уралмаш – Ижора). Эта крупнейшая компания России, лидер тяжелого машиностроения, если и располагает собственными аналитическими мощностями, то их деятельность вряд ли простирается в сферу странового развития высокотехнологичных производств. Практически отсутствует взаимодействие крупного бизнеса и государственных органов власти в области выработки национальной стратегии развития, по крайней мере на уровне разработки отраслевых технологических стратегий.

Перечень мер, обеспечивающих переход к несырьевому развитию и открывающих возможность использования преимуществ неоиндустриализации, выглядит следующим образом:

1. Логически первым серьезным шагом должно стать выполнение условия 2 – создание государственного прогнозно-аналитического центра, сопоставимого по мощности с Госпланом СССР или МВТП Японии времен начала ее внешнеэкономической экспансии. Получение адекватной информации о возможных трендах развития мировой и отечественной экономики; о нишах мирового рынка, доступных для проникновения отечественной продукции высоких переделов; о состоянии и возможностях совершенствования инфраструктуры бизнеса (в первую очередь финансовой); о путях и последовательности концентрации отечественного промышленного капитала и т. д. является критическим условием для осуществления продуманной стратегии, исключая попытку развития вслепую, что позволит сэкономить ресурсы. Архитектура будущего прогнозно-аналитического органа должна быть выстроена государством при широком участии российского бизнеса.

2. Выполнение условия 1 – реформирование коммерческой финансовой системы – приведение ее в состояние, адекватное промышленному развитию. Для этого необходимо обеспечить:

- концентрацию банковского капитала за счет изменения требований к минимальному размеру собственного капитала;
- резкое повышение производительности труда в банковском секторе и снижение себестоимости привлечения средств населения;
- введение отдельной лицензии для инвестиционных банков, стимулирование их инвестиционной активности путем предоставления банкам с инвестиционным статусом преференций от Центрального банка и государства;
- разработку и реализацию (совместно с коммерческими банками) программы подготовки инженерно-экономических экспертных кадров, способных осуществлять экспертизу промышленных проектов;
- разработку и реализацию программы развития фондового рынка, прежде всего приведение законодательства и юридической практики в соответствие с требованиями развития этого сектора и повышение степени прозрачности корпораций, ценные бумаги которых торгуются на отечественном фондовом рынке.

3. Выполнение условия 4 – концентрация промышленного капитала – также требует тщательной и обоснованной стратегии с точки зрения поля охвата и методов реализации. Можно предположить, что концентрация промышленного капитала потребует ручного управления с привлечением профильных министров, а также некоторых изменений законодательства. Но ни одной стране в течение XX в. не удалось перейти в развитое состояние без крупной концентрированной промышленности. Весьма важным побочным эффектом создания крупных промышленных корпораций является развитие мелкого и среднего бизнеса благодаря росту спроса на гибкие структуры, способные разгрузить излишне сложные структуры управления крупным бизнесом.

4. Выполнение условия 5 – тесное взаимодействие крупного частного бизнеса и государства. Следует создать структуру, где бизнес и государство смогут сотрудничать на равных. Здесь очень многое зависит от национальной психологии, традиций, обычаев, качества и состояния деловой среды и государственного аппарата. Необходимо тщательная научная проработка практического осуществления проекта. Первым шагом могло бы стать учреждение государственного финансово-промышленного совета из представителей бизнеса и государства.

Очевидно, что реализация программ перспективного промышленного развития невозможна без прогноза, составленного прогнозным-аналитическим государственным органом. Уже сегодня требуется инвентаризация и при необходимости – реструктуризация действующих государственных программ промышленного развития. В первую очередь это касается государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», имеющей непосредственное отношение к развитию промышленности, являющейся ключевой в этой области, но в настоящий момент недостаточно эффективной. Несмотря на ее коррекцию в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 328 от 15 апреля 2014 г. промышленное производство в стране продолжало сокращаться, а импортозамещение, по данным агентства Moody's, было осуществлено только в пищевой промышленности [9].

Программа была секвестирована ради секвестра, т. е. без соизмерения цены экономики и упущенного эффекта. Поэтому при коррекции данной программы необходимо придерживаться следующих принципов:

- ориентировать результат программы на заранее определенную нишу глобального рынка, имеющую достаточную емкость для реализации;

- оценивать потребности в импортных комплектующих при финансировании подпрограмм импортозамещения, чтобы оно не привело к росту объемов импорта;
- финансирование должно выделяться только при гарантированном кадровом обеспечении реализации подпрограмм;
- финансирование импортозамещения не должно быть протекционистской мерой, разрушать конкурентный климат, а следовательно, снижать качество продукта;
- при секвестировании подпрограмм лучше исходить из принципа: один готовый конкурентоспособный на мировом рынке продукт лучше десятка не доведенных до стадии реализации проектов.

Кроме того (это касается всех промышленных программ), необходимо:

- жестко увязать цели и задачи государственных программ с национальными стратегическими приоритетами;
- исключить дублирующее финансирование достижения одних тех же результатов в различных программах;
- ввести процедуры разбирательства в случае невыполнения плановых показателей с возможной корректировкой финансирования;
- предусмотреть введение процедур реструктуризации и досрочного завершения программ в случае недофинансирования;
- принять в качестве приоритетных показателей эффективности государственных программ показатели завоевания доли мирового рынка, роста валютной выручки, что облегчит верификацию реальных результатов;
- повысить (в рамках возможного) достоверность прогнозных данных, на которых базируются действующие государственные программы.

В попытках отхода от состояния НСП, широко обсуждаемых в аналитических кругах и отчасти несистемно реализуемых Правительством РФ, можно отметить фрагменты следующих стратегий:

1. *Стратегия «статус кво»* – отказ от мер 1...5. Обеспечивает текущую политическую стабильность в условиях полной зависимости от внешней конъюнктуры. Главная уязвимость – возможность манипуляции мировой конъюнктурой со стороны геостратегических противников и дальнейшая деградация в силу невозможности преодолеть сырьевое развитие.

2. *Стратегия ручного управления и государственного прорыва* – концентрация на мероприятии 5. Позволяет добиться частных успехов, прежде всего в ОПК, и в некоторой степени уйти от сырьевой зависимости. По сути, представляет собой ухудшенную стратегию СССР. Основные недостатки – экономическая неэффективность, временный характер успеха при высоких издержках. Повторение опыта СССР, распад страны.

3. *«Либеральный» проект* – развитие отдается на откуп крупным корпорациям, включая зарубежные. Отказ от мер 1,3,4,5. Основное преимущество – от государства не потребуется никаких усилий. Это приведет к множеству проблем в социальной сфере, при этом уход от сырьевой зависимости никак не гарантирован. После относительно стабильного периода разграбления природных ресурсов – закрытие «проекта». Распад страны.

4. *«Постепенная неоиндустриализация»,* или *«градуалистский реализм»* – наиболее трудоемкий и перспективный из всех проектов, основанный на политике взвешенного выстраивания крупного финансово-промышленного бизнеса и развития на основе согласованной стратегии крупного бизнеса и государства. Потребуется болезненной перестройки элит и политической воли. Несет в себе риски потери власти су-

ществующей элитой. В случае успешной реализации возможно присоединение к клубу развитых стран.

5. «Постепенная неоиндустриализация» – проект предусматривает одновременное восстановление технологических цепочек производств четвертого технологического уклада и развитие недоинвестированных технологий пятого ТУ, чтобы создать полноценную материально-техническую базу восприятия собственно неоиндустриальных технологических цепочек или технологий шестого ТУ.

Разумеется, в основе курса реиндустриализации должна лежать целевая функция инновационного развития, реализация которой невозможна без восстановления базовых отраслей. Сходной позиции придерживается, например, С. Д. Бодрунов: «Одна из базовых идей модернизации страны связана с понятием *инновационного развития*, формированием инновационной экономики – экономики, основанной на знаниях, комфортном восприятии субъектами экономики новых идей, технологий, новых методов организации политики, экономики и человеческого общежития в целом» [10, с. 9].

Трудности перехода от состояния НСП к реиндустриализации и последующей неоиндустриализации связаны со следующими ключевыми проблемами:

- необходимость масштабных институциональных перемен;
- нарушение равновесия экономических сил внутри страны;
- необходимость смены идеологического курса;
- высокие риски на пути концентрации финансового и промышленного капиталов (преимущественно кадрового свойства);
- риски ошибок в прогнозировании в условиях недостаточной его мощности;
- риски неприятия населением новых инициатив развития.

Условиями реализации стратегии «градуалистского реализма» являются:

- сильная политическая воля к преобразованиям и концентрация властей на вопросах промышленного развития;
- появление коммерческой финансовой структуры, способной обслуживать промышленность;
- концентрация промышленного капитала;
- начало диалога между крупным бизнесом и государством по поводу стратегии дальнейшего развития.

По мере завершения реиндустриализации – воссоздания промышленного базиса четвертого ТУ с элементами пятого ТУ – стратегия «градуалистского реализма» перейдет в фазу неоиндустриализации.

Условиями такого перехода нам представляются:

- смягчение регулятивных усилий государства в целях повышения гибкости бизнеса и его структур;
- переключение усилий государства на вопросы средосозидания для успешного промышленного развития;
- активное стимулирование отечественного бизнеса к включению в глобальные цепочки создания добавленной стоимости;
- социальное демпфирование крупных перемещений промышленных кадров;
- переключение внимания государства на развитие научных направлений, обеспечивающих развитие процесса неоиндустриализации;
- содействие становлению сетевых форм взаимодействия производителей и потребителей.

При этом на второй фазе предстоит столкнуться со следующими трудностями:

- преодоление шаблонов стратегии реиндустриализации, которые приводили к успеху еще вчера;
- резкое изменение структуры промышленных кадров, перенастройка системы подготовки;
- необходимость быстрой адаптации промышленности к восприятию современных методов управления, которые не были внедрены в отечественной промышленности;
- быстрая адаптация к мировым стандартам качества;
- возможность конфликта религиозного и неоконсервативного сознания с некоторыми достижениями в области биотехнологий.

Другими вариантами перехода к неоиндустриализации являются программные документы, разрабатываемые в рамках концепции «Новой технологической инициативы» (НТИ), а также широкоизвестные инициативы академика С. Ю. Глазьева. При всех различиях этих концепций в методологическом, содержательном и организационно-институциональном плане их можно отнести к разряду концепций инновационного романтизма или идеям «Большого скачка 2.0». Их объединяет идея возможности технологического рывка – массового создания ареалов принципиально новых технологических процессов и соответствующих рынков. Иными словами, это стратегии «опережающего развития».

Концепция НТИ разрабатывается при методическом и организационном руководстве Агентства стратегических исследований (АСИ). Национальная технологическая инициатива – программа мер по формированию принципиально новых рынков и созданию условий для глобального технологического лидерства России к 2035 г. НТИ включает системные решения по определению ключевых технологий, необходимых изменений в области норм и правил, работающих мер финансового и кадрового развития, механизмов вовлечения и вознаграждения носителей необходимых компетенций. Выбор технологий производится с учетом основных трендов мирового развития исходя из приоритета сетевых технологий, сконцентрированных вокруг человека как конечного потребителя.

При разработке НТИ фактически игнорируется ресурсный потенциал научно-технической сферы России: «НТИ строит работу из будущего и из потребности рынков. Ставка только на заделы, служившая основой научно-технологической политики в последние десятилетия, уже показала свою неэффективность» [11]. Непонятно отличие задач НТИ от результатов уже выполненной работы, воплощенной в «Прогнозе научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года» (утв. Правительством РФ 3 января 2014 г.), который (далее – долгосрочный прогноз) является одним из основных документов системы стратегического планирования развития России. Он определяет наиболее перспективные области развития науки и технологий на период до 2030 г., обеспечивающие реализацию конкурентных преимуществ страны; формирует единую платформу для разработки долгосрочных стратегий, целевых программ, а также прогнозных и плановых документов среднесрочного характера.

При подготовке данного документа было использовано более двухсот информационных источников, в числе которых аналитические исследования и прогнозы международных организаций, национальные прогнозы науки и технологий, прогнозы крупных корпораций и международных профессиональных ассоциаций, документы стратегического характера, отражающие долгосрочные перспективы развития россий-

ской экономики и ее отдельных секторов, международные и российские базы научных журналов, патентной и статистической информации. В подготовке долгосрочного прогноза участвовали более двухсот организаций и свыше двух тысяч ведущих российских и зарубежных экспертов, включая представителей научных центров, вузов, бизнеса, технологических платформ, инновационных территориальных кластеров.

НТИ провозглашает сетевую парадигму взаимодействия участников инновационного процесса: «нам нужны развитые цепочки поставщиков и экосистемы средних и малых технологических компаний», не акцентируя внимания на «локомотивной» роли и миссии крупных диверсифицированных технологических компаний. Следовательно, НТИ нужно расценивать не как государственную программу достижения технологической конкурентоспособности на основе формирования крупных компаний-производителей, а как разновидность общероссийской сетевой венчурной структуры, чья задача заключается в определении комплекса новых перспективных рынков и технологий и создании базы данных по молодым инновационным компаниям.

Дорожная карта мероприятий до 2035 г., представленная президенту, является набором рекомендаций по достижению выявленных в ходе форсайта прогнозов технологического состояния промышленности и новых рынков. Они не относятся к планово-программным документам с четким определением целей, показателей, ресурсов, инструментов государственного регулирования и ответственности исполнителей.

Дорожные карты НТИ по-прежнему базируются на идее создания институциональной среды, благоприятной для выращивания инноваций мелкими стартап-фирмами. НТИ не ставит задачу создать план тиражирования инноваций и захвата будущих рынков крупными компаниями. Более того, механизмы внедрения инноваций в массовое производство путем создания новой индустриальной базы в крупных компаниях не значатся в повестке дня НТИ. Специалисты АСИ считают, что один из ключевых рисков НТИ – возможная покупка молодых инновационных бизнесов, выращенных в рамках данной инициативы, крупными технологическими компаниями, т. е. НТИ не предусматривает принятия мер по интеграции новых разработок в индустриальную систему крупных компаний. Разработчики НТИ склоняются к выбору меньшего из зол: «Однако сама по себе продажа компаний российским государственным компаниям с глобальным потенциалом (типа Ростехнологий) или даже международным технологическим компаниям (типа Google) не обязательно плоха – на инновационных рынках это одна из рыночных стратегий, позволяющая создателям бизнеса капитализировать свои усилия».

В концепции НТИ не рассматриваются механизмы сотрудничества между традиционными промышленными компаниями и зарождающимися стартапами, ставка делается только на принципиально новые компании: «Важно, чтобы оставалась часть новых бизнесов, которые решат развиваться самостоятельно и бросить вызов существующим гигантам в борьбе за новые рынки – именно такие компании и смогут стать новыми глобальными чемпионами. Задача НТИ в том, чтобы именно таких компаний было как можно больше, и чтобы у них сохранялся потенциал глобального роста. Как именно этого достичь – предлагаем решить вместе в ближайшие месяцы, мы открыты для идей и предложений. Одним из решений является практика корпоративных спиноффов – крупные корпорации должны научиться создавать свои венчурные фонды и выделять перспективные направления в отдельные бизнес-единицы».

Сильные стороны концепции НТИ-АСИ:

- попытка выстраивания стратегии на основе прогнозирования;

- гибкая сетевая структура организации;
- ставка на творческий потенциал исполнителей и попытка найти организационные формы его актуализации;
- выстраивание стратегии исходя из конкретных отраслевых задач развития.

Недостатки концепции НТИ-АСИ:

- несогласованность с имеющимися программными документами технологического развития;
- игнорирование вопросов промышленного тиражирования новых технологий на основе имеющейся индустриальной базы;
- неприемлемость в качестве странового мега-проекта реиндустриализации в силу ограниченности масштаба;
- ставка на внешнее финансирование, преимущественно государственное, а не на расширенное воспроизводство;
- попытка старта на неразвитом отечественном рынке;
- неясные перспективы встраивания в глобальные цепочки добавленной стоимости.

Концепция С. Ю. Глазьева представлена в его многочисленных докладах, выступлениях и монографиях, в наиболее концентрированном виде – в монографии «Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса» [12, с. 56]. Основная идея заключается в необходимости форсированного развития комплекса технологий шестого ТУ и базируется на традициях школы длинноволнового развития экономики, в основе которого лежит идея периодического обновления базовых технологических совокупностей.

Сильные стороны концепции С. Ю. Глазьева:

- подход на основе идеи общенационального прорыва;
- аналогия с глобальным технологическим прорывом времен смены мировых валютных систем;
- понимание роли финансов в промышленном развитии;
- хорошее знакомство с новейшими технологическими течениями.

Недостатки:

- игнорирование разнородности качества организационного строения промышленных корпораций и проектов их развития, степени их готовности к эффективным инвестициям;
- недооценка рисков дополнительной эмиссии, в первую очередь коррупционного характера;
- попытка выстроить стратегию на отношениях промышленность – государство, минуя систему распределения коммерческих рисков за счет включения в процесс индустриализации финансовых коммерческих агентов;
- отсутствие в проекте механизма согласования промышленных стратегий, выработанных государством и бизнесом.

Таким образом, в нашей стратегии предлагается система мероприятий последовательного перехода от первой фазы (реиндустриализации) ко второй фазе – собственно неоиндустриализации – исходя из нынешнего состояния отечественной промышленной базы.

Список литературы

1. *Побываев, С. А.* Реиндустриализация в США и ЕС / С. А. Побываев, С. А. Толкачев // Мир новой экономики. – 2015. – № 2.
2. *Толкачев, С. А.* Неоиндустриальные перспективы развития аддитивного производства в США / С. А. Толкачев, Е. И. Москвитина, Т. М. Цветкова // США – Канада: экономика, политика, культура. – 2016. – № 1.
3. *Davidson, G.* How 3-D printing will transform manufacturing / G. Davidson. URL: <http://www.industryweek.com/emerging-technologies/how-3-d-printing-will-transform-manufacturing> (дата обращения 28.09.2015).
4. *Бодрунов, С. Д.* К вопросу о реиндустриализации российской экономики / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2013. – № 4(38). – С. 4–26.
5. *Бодрунов, С. Д.* Российская экономическая система: будущее высокотехнологичного материального производства / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2014. – № 2(40).
6. URL: <http://www.vsmo.ru/ru/pages/Produkcija> (дата обращения 28.09.2015 г.).
7. URL: [http://www.minfin.ru/common/upload/library/2015/07/main/Doklad\\_Ob\\_osnovnykh\\_napravleniyakh\\_povysheniya\\_effektivnosti\\_raskhodov\\_federalnogo\\_budzheta.pdf](http://www.minfin.ru/common/upload/library/2015/07/main/Doklad_Ob_osnovnykh_napravleniyakh_povysheniya_effektivnosti_raskhodov_federalnogo_budzheta.pdf) (дата обращения 28.09.2015 г.).
8. URL: <http://www.ach.gov.ru/structure/golikova-tatyana-alekseevna/speeches/2226/> (дата обращения 28.09.2015 г.).
9. URL: <http://www.rbc.ru/finances/18/08/2015/55d2269b9a79470b8cb0dd70> (дата обращения 18.08.2015).
10. *Бодрунов, С. Д.* Модернизация России – политический лозунг дня / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2012. – № 4(34).
11. URL: <https://asi.ru/nti/> (дата обращения 28.09.2015 г.).
12. *Глазьев, С. Ю.* Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С. Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010.

Ж.-Л. Трюэль<sup>1</sup>, Я. Н. Пащенко<sup>2</sup>

## ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ И НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ: ВОЗМОЖЕН ЛИ ТАНДЕМ?

Идея импортозамещения была выдвинута в XVIII в. Александром Гамильтоном и развита в XIX в. Фридрихом Листом [1]. Эти экономисты выступали за введение защитительных пошлин на импортные товары в целях стимулирования национального производства. «Наиболее известный пример – использование протекционизма для содействия развитию новых отраслей, чтобы помочь им стать конкурентоспособными в контексте общего развития экономики» [2, с. 17]. Идеи Листа повлияли на проведение экономической политики в ряде государств (например, реформы С. Витте в России в конце XIX в.).

Во второй половине XX в. в некоторых странах осуществлялась политика импортозамещения: в одних – в скрытой форме, в других – более открыто, в частности в Латинской Америке. Главным идеологом концепции импортозамещения в этих странах стал аргентинский экономист Рауль Пребиш, оказавший огромное влияние на экономическую теорию и практику [3]. Согласно Пребишу, импортозамещение заключалось в активной государственной поддержке отечественного машиностроения и других промышленных производств, с акцентом на вертикальные связи. В случае с Аргентиной результат был неоднозначным, конкурентоспособность национальных компаний не повысилась. Более успешной аналогичная политика оказалась в Бразилии во второй половине XX в. [4].

Импортозамещение, цель которого – содействие повышению конкурентоспособности национальной экономики в долгосрочной перспективе, следует отличать от чистого протекционизма. Основная задача последнего – закрытие внутреннего рынка при сохранении отсталости, а не создание по-настоящему конкурентных новых отраслей промышленности, производящих высококачественные и востребованные продукты.

Политика импортозамещения, направленная на «новую индустриализацию», должна реализовываться одновременно на нескольких уровнях для повышения конкурентоспособности местного производства. Главное – найти правильный баланс целей содействия долгосрочному согласованному промышленному развитию.

*Механизмы импортозамещения* можно классифицировать по трем основным категориям (рис. 1): ограничение импорта, стимулирование местного производства и стимулирование потребления отечественной продукции. Эти инструменты, позволяющие создавать многочисленные комбинации, имеют разную эффективность с точки зрения промышленной политики.

В качестве примера рассмотрим агропромышленный комплекс. Эмбарго на ряд иностранных товаров, введенное в основном по политическим причинам, сегодня становится инструментом создания благоприятных условий для развития национального

---

<sup>1</sup> Жан-Луи Трюэль, профессор Парижского университета Кретейл, вице-президент клуба Кондратьева.

<sup>2</sup> Яна Николаевна Пащенко, доцент Парижского университета Кретейл, канд. экон. наук.



Рис. 1. Механизмы импортозамещения

производства и импортозамещения (при одновременной мощной финансовой поддержке в форме субсидий). Препятствует такой политике, по крайней мере в краткосрочной перспективе, сильная зависимость агропромышленного сектора России от импорта оборудования, запчастей для него, а также семян, яйца для инкубаторов, кормовых ферментов, генетического материала и молодняка животных. « По данным Института овощеводства РФ, 70 % семян – китайские, 10 % – из США и Европы» [5]. Таким образом, зависимость от импорта семян остается высокой. В сельскохозяйственном машиностроении Россия импортирует от 50 до 90 % деталей (в зависимости от категории продукции) [6]. При использовании исключительно ограничений по импорту нельзя ожидать быстрого роста национального производства. В основном, эти меры будут обеспечивать сверхприбыли местным производителям, не стимулируя повышение их конкурентоспособности. Результатом может стать снижение качества продукции [7]<sup>3</sup>.

Субсидии сами по себе также не гарантируют повышения эффективности. В мире существует множество примеров, когда применение исключительно субсидий способствовало сохранению неконкурентных отраслей.

Вернемся к анализу российского АПК. Программа государственной поддержки последних лет не помогла повысить эффективность молочного производства в России.

<sup>3</sup> Недавнее исследование Россельхознадзора показало, что треть всех молочных продуктов, поступающих в продажу, не являются молочными, в первую очередь это касается сыров, 78 % которых признаны фальсификатами.

Так, 390 млрд рублей, вложенных государством с 2008 по 2014 г., должны были обеспечить рост на 3 млн молочных коров [8]. Однако количество скота уменьшилось, в результате снизилось и производство молока (рис. 2).

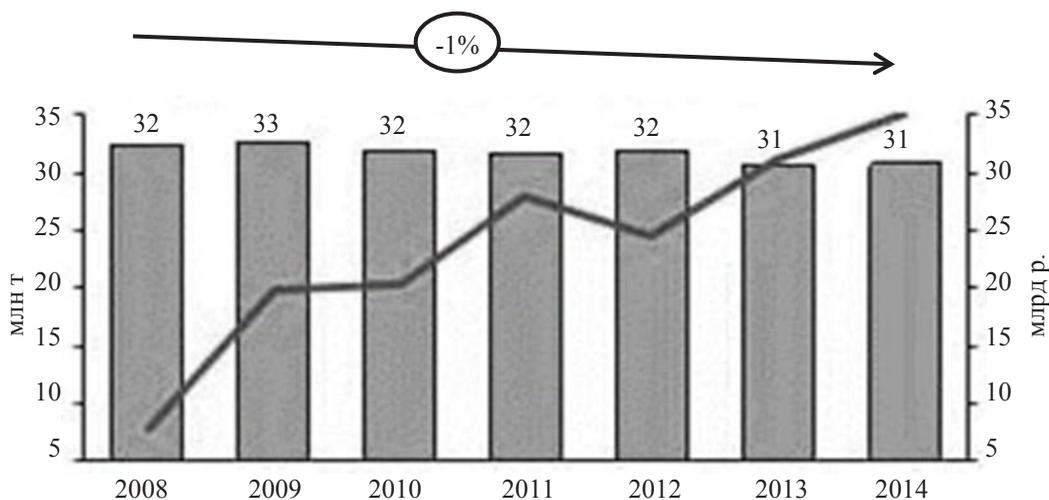


Рис. 2. Динамика производства молока (■), млн т и федеральных субсидий (—), млрд р., для молочного животноводства [8]

В современной экономике взаимодействие отраслей является сложным: повышение конкурентоспособности отрасли требует роста конкурентоспособности поставщиков. Чтобы исключить неэффективность мер из-за отсутствия кооперации между отраслями, необходимо учитывать так называемые вертикальные связи. Идея вертикальных связей получила развитие в рамках «теории цепочек (отраслей)» во Франции в 1980-х гг. [9]. Отрасли, особенно в обрабатывающей промышленности, объединяют не только отношения вход/выход, но и технологические связи. Данной концепции аналогична концепция «технической системы», сфокусированная на комбинациях технологий и на условиях, в которых они работают [10]. Во Франции политика «цепочек» доказала свою эффективность в аэрокосмической отрасли, в производстве железнодорожного оборудования, ядерной энергетике и электронной промышленности. В связи с этим встает вопрос о достижении баланса между отраслями экспортно-ориентированными и отраслями с «высоким эффектом связей». У России есть потенциал для развития конкурентоспособных отраслей в высокотехнологичных видах деятельности: ИТ, Интернет и аэрокосмическая промышленность. Тем не менее конкурентного преимущества в нескольких отраслях недостаточно, если они не включены в остальную экономику. Например, в ИТ-секторе совокупный оборот российских компаний – разработчиков программного обеспечения – увеличился на 5 % и составил в 2014 г. 12 млрд долларов. Однако наиболее динамичной частью индустрии является оффшорный аутсорсинг – 6 млрд долларов с ростом в 11 % [11]. Девальвация рубля благоприятствует развитию данного сегмента, но из-за слабых взаимосвязей он мало влияет на остальную часть экономики.

Последние меры государственной политики направлены на замену иностранных поставщиков программного обеспечения национальными компаниями, в первую очередь для обслуживания государственных компаний и учреждений. Это имеет смысл при двух условиях:

- если национальные поставщики технически в состоянии обеспечить такое же качество (что, вероятно, достижимо в большинстве случаев) по такой же цене или ниже;
  - если существует реальная конкуренция между отечественными поставщиками.
- (Состояние атрибуции на некоторых рынках уже было исследовано.)

Сектор разработки программного обеспечения может стать хорошим примером эффективной реализации мер по импортозамещению в целях стимулирования развития конкурентоспособной отечественной промышленности.

Политика «взаимосвязей» – объединение стимулов для повышения конкурентоспособности производства и эффективности государственных закупок – должна применяться в ряде отраслей в целях создания синергии между традиционной индустрией и передовыми секторами (агропромышленность, аэрокосмическая отрасль и авиастроение, фармацевтика, тонкая химия и т. д.).

Энергораспределение является одной из областей, где воздействие на всю продуктивную цепочку может быть очень эффективным. Целесообразно развитие данного сектора за счет снижения потребления ископаемого топлива в пользу альтернативных источников. Это может стать одним из основных факторов новой индустриализации, развития сильной национальной экономики благодаря использованию новых технологий, новых продуктов, усовершенствованию существующих продуктов и повышению эффективности производств [12].

*Необходимо укреплять связи между всеми участниками производственной экосистемы: образованием, наукой, промышленностью и вспомогательными услугами.* Если этих связей нет или они слабы, ни сильная наука, ни образование не помогут повысить конкурентоспособность промышленности. Ярким примером является огромное несоответствие между высоким научно-инновационным потенциалом России и довольно низким уровнем выпуска инновационной продукции в промышленности. В целом, «российская инновационная система сильна на входе и относительно слаба на выходе» [13] и одной из основных причин, вероятно, является отсутствие взаимодействия между агентами.

Во Франции последние десять лет реализуется политика объединения всех участников инновационной и промышленной экосистемы. Основной и наиболее инновационной ее составляющей стала амбициозная программа кластеров – «центров (полюсов) конкурентоспособности», проводимая с 2004 г. Во Франции был создан 71 кластер по критериям технической специализации с учетом региональных аспектов. Ключевой проблемой стало сотрудничество научно-исследовательских центров, университетов, крупных компаний, предприятий малого и среднего бизнеса и органов государственной власти. «Центры» способствовали созданию новой среды, в которой инновационные компании могли добиться успеха благодаря поддержке и синергетическому эффекту. Нынешняя политика развития кластеров в России следует в том же направлении. Национальный парк по науке и технике в Сколково считается флагманом программы новой инновационной политики, его важнейшая задача – создание завершенной экосистемы для инноваций. Тем не менее, можно утверждать, что парк нацелен на развитие экспортно-ориентированных отраслей (при наличии сопутствующих эффектов для остальной части экономики) [14]. Сколково далеко не единственный компонент инно-

вационной политики. В последние несколько лет при серьезной поддержке региональных правительств активно развиваются технопарки, технополисы и инкубаторы. Они объединяют инновационные компании в областях, обеспеченных поддержкой и необходимыми услугами, которые предоставляются регионами. В 2015 г. в России насчитывалось около 100 официальных инновационных центров, и их число продолжает расти. Залогом их успеха является способность интегрироваться в региональную экономику. Инновационные центры Татарстана (Innopolis) и Сибири (Новосибирск, Томск) кажутся наиболее передовыми и успешными, что объясняется наличием университетов с богатой историей, а также функционирующей сетью региональных компаний [15].

*Стимулы для передачи технологий и международного сотрудничества.* Трансфер технологий иностранными компаниями может быть эффективным (цель – выиграть время), особенно в области методов производства. Драйвером должен стать упрощенный доступ этих компаний к рынкам, а также к научно-исследовательскому потенциалу принимающей страны и его валоризация.

Международное сотрудничество может осуществляться в форме:

- сотрудничества российских университетов и научно-исследовательских центров с зарубежными коллегами;
- внедрения российских технологий иностранными компаниями;
- организации совместных предприятий в России для развития бизнеса на основе российских технологий. Как уже говорилось, благоприятные экономические условия стимулируют создание иностранными компаниями местного производства в России для замены чистого импорта. Следующим шагом может стать местное производство на базе местных технологий.

Участие иностранных компаний способствует притоку капитала для инвестиций и одновременно приобретению различных навыков, особенно в области производственных процессов.

*Создание благоприятной финансовой среды* – один из самых важных вопросов в рамках импортозамещения. При ее отсутствии национальные отрасли промышленности не будут иметь достаточного объема финансовых средств для обеспечения значительного роста. На микроэкономическом уровне формирование благоприятной среды выражается в прямой поддержке бизнеса (особенно малых и средних предприятий) с помощью субсидий, недорогого кредита, налоговых льгот. Такие меры реализуются во всех развитых экономиках, включая США. Финансирование НИОКР и государственные закупки также играют важную роль [16]. Однако государственные закупки эффективны, только если уровень отечественного производства соответствует уровню международных конкурентов, поэтому возможность применения подобных способов следует оценивать для каждой конкретной отрасли промышленности.

Рассматривая финансирование на макроэкономическом уровне, подчеркнем, что это – перенаправление финансовых потоков в реальный сектор экономики, а не на спекулятивные финансовые рынки. В США одним из фундаментальных факторов, структурирующих развитие производственной системы, является доминирование финансового сектора, который во многом поставлен на службу реальному сектору экономики [17]. Ярким примером выступает сектор венчурного капитала США, который не только гораздо больше, но и более диверсифицирован, чем европейский или российский (см. таблицу).

В процессе перенаправления финансовых потоков должен быть найден баланс между государственным и частным финансированием. Еще одной проблемой является

баланс между отраслями промышленности. В России в 2014 г. 87 % инвестиций венчурного капитала были осуществлены в развитие программного обеспечения и Интернета, 5 % – в компьютерную технику, 4 % – в биотехнологии и 3 % – в промышленные технологии [18]. Инвестиции предоставляются в основном компаниям, имитирующим существующие бизнес-модели в ограниченном диапазоне отраслей промышленности. Кооперация с другими отраслями промышленности очень ограничена. Такая структура не является благоприятной для сбалансированного процесса новой индустриализации.

#### Сравнение инвестиций венчурного капитала в США, Европе и России в 2013 г.

Показатель	США	Европа	Россия (2014)
Число инвестиций венчурного капитала	3 480	1 395	279
Сумма инвестированного капитала, млрд долл.	33,1	7,4	0,6
Средний размер инвестиций, млн долл.	9,5	5,3	2,2

Источник: «Global venture capital insights and market trends 2014» и отраслевые источники

Таким образом, импортозамещение и новая индустриализация часто взаимосвязаны. Тем не менее результативность такого тандема сильно зависит от условий реализации. Такая политика эффективна, если она является частью долгосрочной комплексной стратегии страны. В этом плане теория и международный опыт могут быть полезными для России.

#### Список литературы

1. List, F. Das Nationale System der Politischen Ökonomie / F. List; transl. into English as The National System of Political Economy. – London: Longmans, Green and Co., 1909.
2. Truel, J.-L. The concept of national system of economy and its relevance for modern Russia / J.-L. Truel // Теоретическая экономика. – 2014. – № 6. – Р. 17.
3. Prebish, R. The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems / R. Prebish. – New York: United Nations, 1950.
4. Казначеев, П. Об иллюзиях импортозамещения. К чему ведет самоизоляция нефтяной экономики? / П. Казначеев. – SLON. – 2015. – 8 июня. <https://slon.ru/posts/52426>
5. Колбина, Л. Меж берез дожди косые / Л. Колбина // Эксперт Урал. – 2015. – №29 (653). – 13 июля <http://expert.ru/ural/2015/29/mezh-berez-dozhdi-kosyie/>
6. Тимошенко, В. Политика импортозамещения в России: от слов к делу / В. Тимошенко. – 2015. – 9 июня. <http://www.garant.ru/article/630000/>
7. Fake Cheese Floods Russian Stores. – The Moscow Times. – Oct. 02 2015.
8. Пономарев, А. О складывающейся ситуации с импортозамещением в АПК / А. Пономарев // Агроинфо. – 2015. – 26 авг. – <http://agroinfo.com/a-ponomarev-o-skladyvayushhejsya-situacii-s-importozameshheniem-v-apk-2608201502/>
9. Lorenzi, J.-H. La crise du XX ème Siècle / J.-H. Lorenzi, O. Pastre, J. Toledano. – Paris: Economica, 1980.
10. Dosi, G. Technical change and industrial transformation / G. Dosi. – London: Macmillan, 1984.

11. Russoft 12th Annual Survey of the Russian Software Export Industry. – 2015. – October.
12. *Truel, J.-L.* The link between innovation and new industrialization. Integration of production, science and education and re-industrialisation of the Russian economy. – Neland, M. – 2015. – Mars. – P. 78–87.
13. *Nureev, R.* Concepts of Socio-Economic Development of Russia: myths and reality / R. Nureev // Recent Development in the Russian. Business Economics. – Kyoto University. – 2011. – 9–10 december.
14. *Truel, J.-L.* Russian policy of Innovation Centers in the light of international comparisons / J.-L. Truel, K. Fomina // *Rossiskaïa Economisheskaïa Model, Dinamika i Konteksty* / Kuban University. – Krasnodar. – 2013. – May.
15. *Селезнев, П. С.* Инструменты современной инновационной политики: сравнительный анализ опыта Франции и России / П. С. Селезнев, Ж.-Л. Трюэль // *Regionalnyie problemy preobrazovaniia ekonomiki*. – 2014. – № 9. – P. 170–182.
16. *Mazzucato, M.* The Entrepreneurial State: Debunking Private vs Public Sector Myths / M. Mazzucato. – London: Anthem Press, 2013.
17. *Lorenzi, J.-H.* Deindustrialisation in relation to the coherence of national productive systems and availability of financial resources / J.-H. Lorenzi, D. Namur, J.-L. Truel // Paper presented at the MSU conference on Economic Theory/ Lomonosov University. – 2004. – 10–11 june. – M., 2004.
18. NAIMA report «Private Equity & Venture Capital in Russia 2014».

*А. К. Рассадина<sup>1</sup>*

## **НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ КАК ОСНОВА ПРОГРЕССИВНОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА**

Глубокий кризис, в котором находится российская экономика, является закономерным следствием внутренних причин, накопившихся за долгие годы. Внешние факторы явились лишь катализаторами резкого ухудшения экономической ситуации. Модель экономики, главной целью которой является поддержание сырьевой ренты, не имеет ничего общего с развитием и порождает лишь стагнацию и все большее отставание нашей страны от высокоразвитых государств. Нынешний кризис наглядно демонстрирует, что происходит с экономикой при ее прямой корреляции с ценой на углеводороды. Основная проблема – не цены на нефть, а зависимость от них. Четкая корреляция между сверхдоходами от нефтегазового экспорта и темпами роста российского ВВП выросла с 0,57 в 2008 г. до 0,93 в 2013 г. [5, с. 12]. Экономический рост в это время практически полностью определялся динамикой нефтегазовых доходов, причем наиболее высокие его темпы имели место в период не просто высоких, а постоянно растущих цен на нефть. Когда рост нефтяных цен прекратился, началась стагнация, а при их длительном снижении – рецессия. Начиная с 2009 г., еще при высоких, но стабилизировавшихся нефтяных ценах, рост ВВП замедлился до 1,0 %. Важнейшим объективным признаком ухудшения экономической ситуации явилось снижение темпов роста инвестиций в основной капитал более чем в 10 раз за период 2009–2013 гг. При этом устойчивый отток капитала составил за эти годы 285 млрд долларов [5, с. 5]. Таким образом, период наиболее успешного развития, когда среднегодовые темпы прироста ВВП превышали 7 %, был успешным лишь по формальным признакам, маскировавшим глубокие системные причины будущих проблем.

Необходимость отказа от экспортно-сырьевой модели и перехода к модели, способной обеспечить устойчивый экономический рост и существенно повысить конкурентоспособность российской экономики, сегодня никем не оспаривается. Однако предлагаемые подходы к созданию новой модели развития, ее принципам и путям выхода из тяжелейшей рецессии принципиально различаются.

Первый подход (А. Кудрин, Е. Гурвич, В. Мау, Б. Титов и др.) основывается на идее либерализации в качестве главного средства реформирования экономики и ставит во главу угла уменьшение в ней роли государства. Главную причину снижения темпов экономического роста и вхождения отечественной экономики в кризис идеологи этого подхода справедливо видят в избыточной зависимости от цен на нефть [5, с. 16]. Однако основной проблемой российской экономики они считают слабость рыночных механизмов [5, с. 21], а в качестве главной меры реформирования предлагают радикальное сокращение нерыночного сектора и регулирующей роли государства [5, с. 33]. Они рассчитывают, что при минимизации участия государства в экономике частный бизнес

---

<sup>1</sup> Алла Константиновна Рассадина, старший научный сотрудник экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, канд. экон. наук

решит проблемы модернизации страны. При этом обычно ссылаются на пример развитых западных стран.

Правильность данного подхода применительно к нашей стране представляется весьма сомнительной. Во-первых, востребованность инноваций российским частным бизнесом пока очень низка, а без этого настоящая модернизация невозможна. В таких условиях говорить о сокращении регулирующей роли государства, на наш взгляд, опасно. Речь идет именно о регулирующей роли, направленной на обеспечение экономики современными квалифицированными кадрами, увеличение стимулирования НИОКР, на принятие конкретных мер по стимулированию (а иногда и принуждению) частного бизнеса к применению инноваций и т. д.

Что касается опыта западных стран, то при всемерном продвижении идеи свободного рынка за пределами своих границ и навязывании другим, менее развитым государствам, исключительно мер по либерализации их экономик, сами они всегда использовали промышленную политику в качестве составной части стратегии развития [15].

Представители альтернативной точки зрения отстаивают приоритет реиндустриализации – по сути, новой индустриализации российской экономики на базе высокотехнологического инновационного развития и стратегического планирования (А. Амосов, С. Бодрунов, А. Бузгалин, С. Глазьев, С. Губанов, В. Ивантер, А. Колганов, А. Хубиев и др.). В научном сообществе число сторонников этой точки зрения растет, и мы ее также разделяем. В ее основе лежит тезис о том, что не просто сырьевая ориентация экономики, а ее беспрецедентная деиндустриализация стала причиной глубокой рецессии и растущего отставания нашей страны от высокоразвитых государств. Выход из сложившейся ситуации видится в полном отказе от существующей модели и переходе к модели, основанной на радикальной структурной перестройке и инновационно-технологической реиндустриализации.

Взгляды адептов этого направления различаются прежде всего степенью радикальности необходимых мер. Радикалы выступают за новую индустриализацию на основе скорейшего направления всех имеющихся ресурсов на внедрение новейших технологий, за создание шестого технологического уклада и построение интегрированной экономики многоотраслевых корпораций [4]. Сторонники поэтапного, или «эволюционно-многоукладного», подхода предлагают в большей степени учитывать необходимость правильного ранжирования стратегических приоритетов и реальные ресурсные и макроэкономические возможности [10, с. 12–13].

В отличие от западных стран, где реиндустриализация связана с возвращением производств из-за рубежа, интенсификацией роста инновационной и креативной составляющей промышленности, реиндустриализация в России выглядит как восстановление промышленности, а во многом – и создание новой.

За последние 25 лет больше всего пострадали отрасли обрабатывающей промышленности. Статистические данные 2015 г. указывают на снижение промышленного производства практически по всем его видам: в первом квартале общее снижение составило -0,4 % по сравнению с аналогичным периодом 2014 г., а в последнем квартале – уже -4,4 %. Сокращается выпуск машин и оборудования: снижение производства только за декабрь составило -7,6 %, а снижение вклада в общепромышленный рост достигло -6,2 %. Объем производства промышленной продукции в ноябре 2015 г. (по отношению к ноябрю 2014 г.) снизился на 3,5 а в декабре – на 4,5 % (см. таблицу).

При этом еще в докризисном 2012 г. стали ухудшаться основные макроэкономические показатели, в частности, снижались темпы роста основных воспроизвод-

ственных параметров. Так, темпы роста инвестиций в основной капитал уменьшились с 11 до 6,6 % [8, с. 298]. Все эти данные свидетельствуют о продолжающейся деиндустриализации.

**Динамика промышленного производства в 2015 г. по сравнению с аналогичными периодами 2014 г. (темп прироста, %)\***

Вид деятельности	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	10.2015	11.2015	12.2015
Промышленное производство (в среднем за месяц)	-0,4	-4,9	-4,2	-3,9	-3,6	-3,5	-4,5
Обрабатывающие производства	-0,6	-0,6	0,2	-0,6	-0,8	-0,6	-0,4
Товары инвестиционного спроса	-0,8	-1,3	-0,2	-1,6	-2,7	-0,7	-1,6

\*По данным Росстата. Рассчитано Центром макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования в 2016 г.

Сложности реиндустриализации российской экономики связаны с масштабностью задач в условиях ограниченных ресурсов при сопутствующих негативных факторах – внешних (экономические санкции и контрсанкции, низкие цены на нефть и пр.) и внутренних (кризис управления, высокая степень коррупции, слабая защита собственности, несовершенная правовая база и т. д.). Поэтому абсолютно необходимы правильный выбор приоритетов, взвешенное определение исходных пунктов новой индустриализации и этапов их реализации [10, с. 13]. Безусловно, эти задачи не могут быть выполнены без грамотной промышленной политики при снижении регулирующей роли государства.

Наиболее остро вопрос необходимости применения промышленной политики стоит в странах с переходной экономикой, где в наибольшей степени проявляются провалы рынка и отставание в развитии институциональной среды. Кроме того, государственные институты, призванные инициировать меры государственного регулирования, зачастую не имеют ни необходимых ресурсов, ни квалифицированных и компетентных кадров, ни социально ориентированных стимулов к эффективной деятельности. Последнее связано с тем, что экономические системы в этих странах менее всего соответствуют целям, задачам и требованиям промышленной политики, так как часто построены на фаворитизме. К тому же уровень коррупции в них иногда просто зашкаливает.

Для осуществления структурной трансформации промышленной политики необходимо разработать механизмы осуществления этого процесса. Западные эксперты обычно исходят из двух принципиально различных подходов: 1 – правительства должны сосредоточиться на развитии *существующих преимуществ* национальных экономик; 2 – следует *стимулировать инвестирование в высокопродуктивные высокотехнологические отрасли*, способные стать конкурентными лишь в долгосрочной перспективе.

По мнению сторонников первого подхода, неудачная реализация промышленной политики часто связана с неспособностью правительств коррелировать механизмы ее

осуществления с национальной ресурсной базой и уровнем экономического развития [16, с. 287]. Поэтому странам с переходной экономикой часто рекомендуют сначала пытаться получать выгоду от производства наиболее конкурентных продуктов и услуг, в процессе которого будет накапливаться человеческий и физический капитал, который можно реинвестировать в отрасли с более высокой долей добавленной стоимости. Предполагается, что ориентация на совершенно новые отрасли, не соответствующие возможностям страны, со значительной долей вероятности закончится неудачей. При этом рекомендуется определить модель социально-экономической трансформации и принять меры для поэтапного усиления существующих преимуществ [16, с. 289].

Сторонники второй точки зрения, напротив, утверждают, что в развивающихся странах и странах с переходной экономикой именно движение капитала из одних отраслей в другие, связанные с производством продуктов с большей добавленной стоимостью (например, из производства швейных машин в строительство автомобильных заводов), способствует активному развитию этих и смежных отраслей и ускорению технологической трансформации промышленности [17, с. 485].

На наш взгляд, главное различие этих двух стратегий заключается в исходном пункте структурной трансформации, а в результате они приходят к одному и тому же. Для России исключительно важен приоритет высокотехнологичной диверсификации экономики, поэтому в основе структурной трансформации должно лежать создание высокотехнологичной индустрии на основе наукоемкого производства продукции с высокой долей добавленной стоимости. Между тем промышленная политика в данном направлении выглядит спонтанной и неопределенной. Это объясняется прежде всего отсутствием системного выбора стратегических приоритетов, что при масштабности задач и ограниченности возможностей может привести к огромным финансовым потерям. Поэтому на начальном этапе считаем рациональной планово-селективную поддержку секторов и отраслей, имеющих наибольший потенциал роста конкурентоспособности и более восприимчивых к высоким технологиям (авиастроение<sup>2</sup>, двигателестроение, производство грузовых машин и электротехнического оборудования, производства, связанные с глубокой переработкой нефти, инфраструктурные комплексы и т. д.). Определение отраслей и производств, имеющих «латентные» сравнительные конкурентные преимущества, и создание условий для их дальнейшего высокотехнологичного развития – важнейшая функция государства.

В этой связи весьма показателен опыт стран Юго-Восточной Азии. Ориентация на наращивание экспорта высокотехнологичной продукции явилась основным драйвером их ускоренного экономического роста, а регулирующая роль государства имела принципиальное значение. Так, предоставление частным компаниям различных, в том числе налоговых, преференций было поставлено в прямую зависимость от их экспортной деятельности. В Южной Корее, например, неудача в сфере экспорта могла закончиться не только потерей субсидий, но и передачей предприятия другому промышленному конгломерату (*chaebol*). Такая угроза стимулирует повышение конкурентоспособности компаний. Правда, это эффективно только при честных отношениях между

---

<sup>2</sup> Положительным примером является проект «Иркут МС-21» по производству современного ближне- и среднемагистрального самолета. В его основе лежит производство прогрессивного авиадвигателя ПД-14, на котором будет базироваться разработка целого семейства новых двигателей. Проект предусматривает экспорт продукции в страны Юго-Восточной Азии, Латинской Америки, а впоследствии и в Европу.

государством и бизнесом [19, с. 15]. В противном случае принудительная практика может превращаться в рейдерские захваты, а результаты могут быть «перехвачены» заинтересованными группами, зачастую близкими к властным структурам.

К сожалению в России на всем протяжении постсоветского периода так и не произошел настоящий поворот к развитию инноваций и человеческого капитала. А реиндустриализация может стать основой устойчивого экономического роста, только если она будет основываться на инновационном развитии и использовании высококвалифицированных работников. Решить вопрос, по нашему мнению, можно за счет точечного применения высоких технологий в прорывных секторах.

Известно, что отрасли обрабатывающей промышленности, прежде всего машино- и станкостроение, в наибольшей степени продуцируют развитие высоких технологий и инноваций. Развитие мощной индустриальной базы требует наличия рынка высококвалифицированной рабочей силы, способствуя тем самым развитию человеческого капитала, рынков труда и росту производительности, стимулируя высокотехнологичные разработки в смежных отраслях промышленности, что приводит к повышению конкурентоспособности производимых продуктов.

В процессе реиндустриализации определяющее значение имеет машиностроительный комплекс, играющий ключевую роль в наукоемких воспроизводственных процессах и обладающий наибольшим потенциалом восприятия инноваций и возможностей вертикальной и горизонтальной диверсификации. Например, для производства автомобиля или реактивного самолета требуется около 600 технологий только среднего и высшего уровня [10, с. 18]. Однако кооперационные связи между предприятиями машиностроительного сегмента (в особенности между предприятиями среднего и малого бизнеса, а также между ними и крупными предприятиями) развиты слабо. Поэтому на данном этапе кооперацию крупных предприятий со средним и малым машиностроительным бизнесом необходимо поддерживать, в том числе административными методами, поощряющими конечных производителей размещать на конкурсной основе заказы на предприятиях среднего и малого бизнеса, использующих инновационные разработки. Это возможно, например, за счет квотирования, когда какой-то минимум продукции должен закупаться у средних или малых компаний за пределами периметра корпораций [12, с. 13]. Координация планов развития и инвестиций смежников предполагает применение долгосрочного стратегического или, как минимум, селективного планирования и государственного регулирования, без которых невозможны ни обеспечение конкурентоспособности имеющихся предприятий, ни создание новых видов деятельности, основанных на высоких технологиях, ни их кооперация [3, с. 76].

Одной из причин низкого спроса промышленности на инновации многие эксперты считают высокую монополизацию и, соответственно, низкую конкуренцию в ряде отраслей [6, с. 204]. Это сильно затрудняет трансфер технологий из науки в промышленность, так как в отсутствие конкуренции производители не заинтересованы в их применении. Между тем, «важнейшим слагаемым политики реиндустриализации должна стать интеграция производства, науки, образования» [1, с. 19].

Любые инвестиции, связанные с инновациями и широким переливом интеллектуальных знаний, сопряжены с высоким риском для инвестора. Банки не заинтересованы в финансировании компаний, реализующих рискованные проекты. К тому же в России недостаточно эффективно работает государственное стратегическое планирование, а это увеличивает корпоративные и банковские риски [3, с. 76]. Ситуацию усугубляет отсутствие доступа к долгосрочным кредитам – в результате обрабатывающие

отрасли не получают «задела на долгосрочное инновационное развитие, а ориентируются в своих сценариях развития исключительно на экстраполяцию сиюминутного конъюнктурного состояния» [6, с. 202], а отдельные малые компании – «островки инноваций», которые у нас есть, «вынуждены встраиваться в чужие бизнес-схемы. Чужие, в смысле не российские» [7, с. 728].

В качестве примера весьма эффективного государственного стимулирования инновационного развития, нацеленного на решение подобных проблем, можно привести опыт Израиля. Он основан на трех базовых принципах:

- НИОКР – важный элемент технологической цепочки, целью которой является создание новейших видов продукции, способных обеспечить стране мировое лидерство в какой-то конкретной (пусть и небольшой) нише. Высокотехнологичный экспорт в Израиле, как и в НИС, называется экспортной стратегией страны;

- поощрение конкуренции внутри страны во всех сегментах инновационной экономики;

- роль государства – всемерное стимулирование развития НИОКР в различных отраслях (особенно там, где существуют провалы рынка) без непосредственного в него вмешательства.

Принципиальным моментом государственного регулирования являлось предоставление финансирования, только если компания проводит НИОКР и организует производство на территории Израиля, а за рубеж продает конечную продукцию. Передача результатов, полученных в результате государственного субсидирования НИОКР, за рубеж – *запрещалась* [6, с. 74]. Таким образом, не вмешиваясь напрямую в экономические процессы, правительство Израиля осуществляло и продолжает осуществлять активное регулирование инновационного развития, в том числе с использованием протекционистских мер и методов экономического принуждения, что позволило стране стать одним из мировых лидеров в этой области.

Существуют две альтернативные стратегии осуществления государственной промышленной политики в инновационной сфере. Первая – стандартная, когда правительство планирует развитие определенных стратегических отраслей промышленности, выбирая конкретные виды продукции и продуктовые ниши. После этого оно принуждает (рыночными и нерыночными способами) «заходить» туда частные компании [14, с. 133–150].

Во второй стратегии акцентируется регулирующая роль государства как гибкого стимулирующего агента [6, с. 29]. Его задачами являются обеспечение мотивации частных агентов на реализацию деятельности в технологически интенсивных сферах, основанных на инновационной активности, и стимулирование активного сотрудничества частного бизнеса с государством и друг с другом. Государство создает широкий спектр технологических возможностей, включая подготовку высококвалифицированных кадров. Все это должно основываться на разделении труда между государством и частными игроками, «...где каждая сторона берет на себя решение определенных задач во имя достижения общей цели – устойчивого экономического роста, основанного на инновационном развитии. Если же государство либо игнорирует возникновение новых отраслей хозяйства, либо, приняв участие в их создании, отказывается выпустить бразды правления из своих рук, то вероятность провала в создании экономики инноваций будет велика» [6, с. 29–30].

Для нашей страны важен взвешенный подход к балансу функций государства и частного бизнеса. При недопустимости грубого административного вмешательства

и излишней бюрократизации именно государство обязано взять на себя лидирующую роль в сломе существующей модели развития и переходе к новой прогрессивной модели. Однако, как справедливо отмечает С. Д. Бодрунов, имеется в виду «не его прямое вмешательство в деятельность хозяйствующих субъектов, а усиление косвенного влияния через активизацию институтов предпринимательской деятельности. При этом необходимо помнить о соблюдении принципа социальной справедливости и ответственности. Иными словами, модернизационная политика будет эффективной, только если регулирование опирается в первую очередь на инициативу и заинтересованность производителей» [2, с. 44].

Роль государства, с нашей точки зрения, должна основываться на трех положениях:

- выработка собственных действий, касающихся определения новых секторов хозяйства, основанных на инновациях;
- построение правильных отношений с частным бизнесом с целью стимулирования его участия в этих процессах<sup>3</sup>;
- организация встраивания в инновационную деятельность своих структур – прежде всего образовательной, финансовой и правовой.

Весьма действенным в этой связи представляется поиск перспективных мер технологической трансформации в процессе совместной деятельности предпринимателей, рыночных аналитиков и представителей правительства. Это может происходить в формате государственных фондов развития промышленности [9], различных форумов по развитию инфраструктуры и снабжения, консультативных инвестиционных советов, «круглых столов» по развитию секторов промышленности, государственно-частных венчурных фондов и т. д. Координация деятельности различных структур государственного и частного секторов на всех уровнях должна осуществляться на основе предварительно выработанного совместного видения процесса и разработки инициатив, стимулирующих предпринимателей следовать в русле этого процесса [13, с. 31].

Наличие совместных координационных механизмов является необходимым, но не достаточным условием успешной реализации промышленной политики. В странах с переходной экономикой, где нет достаточно развитых институтов, позволяющих быстро принимать правильные политико-технологические решения на местах [18, с. 20–23], особое значение имеет применение центральными властными структурами планово-целевого регулирования. При этом очень важно наличие в государственных структурах ясного представления о деятельности конкретных компаний в промышленном секторе и функционировании рынков. Это дает возможность строить процесс так, чтобы фактические агенты хозяйственной деятельности могли солидарно выполнять первоочередные задачи проводимой политики, а не преследовать свои краткосрочные интересы. Задача государства – создание деловой среды, которая постоянно увеличивает количество возможностей, чтобы предприниматели могли сделать свой выбор. Это очень важно, так как в странах с переходной экономикой частный бизнес (в особенности это касается среднего и малого бизнеса) функционирует в недостаточно развитой информационной среде. Государство должно оказывать помощь

---

<sup>3</sup> Положительным примером участия частного бизнеса в развитии высоких технологий является деятельность крупной газоперерабатывающей компании «Сибур», сумевшей, несмотря на кризис, в два раза увеличить свою капитализацию благодаря инвестированию в высокотехнологичные сегменты нефтехимической отрасли [20].

в информировании частных компаний о новейших технологиях и концепциях ведения предпринимательской деятельности, новых рыночных трендах, трендах в формировании потребительских запросов, а также стимулировать трансфер знаний. В этой связи важным инструментом представляется система независимого мониторинга и оценки, в функции которой входят минимизация принятия ошибочных решений и действий и защита от административных злоупотреблений. Таким образом, промышленная политика должна представлять собой систематический процесс реализации планомерно-скоординированных действий.

Важнейшим условием успешности этого процесса является обязательная обратная связь для уверенности в правильном восприятии экономическими агентами проводимой политики. При этом государство выполняет функции регулятора и органа, обозначающего цели; субсидирующего агента; поставщика услуг и оценочного эксперта. Выполнение этих функций обеспечивает прозрачность и дает экономическим агентам право самостоятельно выбирать оптимальный путь для достижения своих целей. Все это минимизирует риски финансовых потерь, времени и, что очень важно, коррупционного присвоения дивидендов отдельными группами лиц.

### **Выводы**

Новая индустриализация российской экономики подразумевает структурные изменения, направленные на формирование высокотехнологичных индустриальных производств, способных выпускать товары с высокой долей добавленной стоимости. Это требует целенаправленной концентрации материальных и человеческих ресурсов на новых видах деятельности, основанных на наукоемких секторах промышленности.

Структурная трансформация российской экономики возможна только при осуществлении грамотной промышленной политики, важнейшим инструментом которой являются стимулирующие меры, направленные на вовлечение частного бизнеса в инновационное развитие и модернизацию.

Главная проблема состоит в выработке ясной и четкой стратегии, реализация которой возможна только при сильной мотивации и принятии на себя ответственности как правительством, так и бизнесом. Это предполагает расширение доступа к выработке решений новым участникам (представителям среднего и малого бизнеса, регионов, бюджетного сектора) и преодоление сопротивления старых элит, не заинтересованных в изменении стратегии развития. Предпочтение стабильности в виде стагнации приведет к развитию негативных последствий и обострению системного кризиса.

### **Список литературы**

1. *Бодрунов, С. Д.* Интеграция производства, науки и образования как основа реиндустриализации российской экономики / С. Д. Бодрунов // *Экономическое возрождение России.* – 2015. – №1(43). – С. 7–23.
2. *Бодрунов, С. Д.* Модернизация экономики и бюджетная политика / С. Д. Бодрунов // *Экономическое возрождение России.* – 2015. – №4(46). – С. 43–48.
3. *Бузгалин, А.* Планирование: потенциал и роль в рыночной экономике XXI века / А. Бузгалин, А. Колганов // *Вопросы экономики.* – 2016. – №1. – С. 63–80.
4. *Губанов, С.* Системный кризис и выбор пути развития России / С. Губанов // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз.* – 2015. – №2(38). – С. 23–41.

5. Кудрин, Ф. Новая модель роста для российской экономики / Ф. Кудрин, Е. Гурвич // Вопросы экономики. – 2014. – №12. – С. 4–36.
6. Марьясис, Д. Опыт построения экономики инноваций. Пример Израиля / Д. Марьясис. – М.: ИВ РАН, 2015. – 267 с.
7. Рожков, Г. В. Генезис инновационной экономики в России / Г. В. Рожков. – М.: МАКС Пресс, 2009. – 888 с.
8. Российский статистический ежегодник. – М.: Росстат, 2013. – 717 с.
9. Федеральный закон Российской Федерации «О промышленной политике в Российской Федерации» от 31 декабря 2014 г. № 4, ст. 4, 11 // Российская газета. – 2015. – 11 июня.
10. Хубиев, К. Проблемы структурной перестройки экономики на новой промышленной основе / К. Хубиев // Экономист. – 2015. – №8. – С. 12–22.
11. Эксперт. – №14 (893). – С. 5–16.
12. Altenburg, T. Industrial Policy in Developing Countries / T. Altenburg. – Bonn, 2011. ([http://www.die-gdi.de/uploads/media/DP\\_4.2011.pdf](http://www.die-gdi.de/uploads/media/DP_4.2011.pdf)) – 110p.
13. Atkinson, R. D. Innovation Economics. The Race for Global Advantage / R. D. Atkinson, S. J. Ezell // Yale University Press. – 2012. – P. 133–150.
14. Chang, H.-J. The role of industrial policy in development, video recording of ODI discussion / H.-J. Chang, J. Lin [et al.]. – London. – 2009. – October. (<https://www.youtube.com/watch?v=Tt6-9KgJUXk>.)
15. Lin, J. New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development and Policy / J. Lin. – Washington DC: World Bank, 2012. – 386 p.
16. Lin, J. Should Industrial Policy in Developing Countries Conform to Comparative Advantage or Defy it? / J. Lin, H.-J. Chang // Development Policy Review. – 2010. – 27 (5). – P. 483–502.
17. Ohno, K. The middle income trap: implications for industrialization strategies in East Asia and Africa / K. Ohno. – Tokyo: GRIPS Development Forum, 2009. – 108 p.
18. The East-Asian Miracle. A World Bank Policy Research Report. – Oxford University Press, 1993. (<http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/>) – 402 p.
19. <http://investors.sibur.com/results-centre/financial-results>

# ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

*В. Б. Сироткин*<sup>1</sup>

## ВЗАИМОУСЛОВЛЕННОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ: ПРИНУЖДЕНИЕ К НЕОЛИБЕРАЛЬНОМУ ПОРЯДКУ

Авторитетный западный философ Карл Поппер (1902–1994) полагал, что наше научное знание выглядит как небольшой архипелаг в океане незнания. Стремление разума расчленивать целое, чтобы формировать смыслы, искажает картину мира. Представления в человеческом мозгу эволюционируют по мере развития социальной и экономической среды. Господствующим элитам важно, чтобы люди растрачивали свою интеллектуальную энергию в бесплодных спорах об истинах (справедливости, равенстве, свободе, морали) и не поднимали вопросы об источниках властной асимметрии.

Известный французский ученый Густав Лебон (1841–1931) в книге «Психология народов и масс» (1895) утверждает [15]:

- мечта о равенстве, установленном с помощью просвещения и образования, представляет из себя очередную химеру. Современный человек не может уклониться от вековой необходимости – закона, которому подчинялись его предки;
- разные народы воспринимают внешний мир, рассуждают и действуют совершенно различно. Народы управляются свойствами своего характера. Раздоры и междоусобные войны тем интенсивнее, чем сильнее различия соприкасающихся народов;
- неизбежный результат цивилизации – дифференциация индивидов и рас, которая ведет не к равенству, а к их неравенству;
- знание психологии толпы – последнее средство в руках государственного человека, используя которое можно управлять массами и не давать им слишком много воли;
- массы уважают только силу, а на доброту они смотрят как на проявление слабости; власть внушает толпе уважение, а меч заставляет бояться;
- в XIX в. власть масс сменяет власть аристократии. Парламентские режимы начинают все чаще руководствоваться импульсами толпы, и эра свободных суждений завершается. Парламентская толпа легко поддается внушениям обаятельных вожаков, а идея о том, что много людей, собравшихся вместе, скорее способны прийти к мудрому и независимому решению, чем их небольшое число, психологически неверна.

Если утверждения Г. Лебона истинны, тогда можно предположить, что изменений и безопасного общежития можно добиться только путем насилия и принуждения индивидов и их коллективов к определенному мировоззрению и поведению.

---

<sup>1</sup> *Владислав Борисович Сироткин*, заведующий кафедрой менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения, д-р экон. наук, профессор, заслуженный работник Высшей школы РФ.

В настоящей статье предпринята попытка анализа принуждения при переходе от кейнсианской к модели либерального капитализма на Западе. Предложенный анализ предполагает взаимообусловленность политического и экономического пространства действия. Материал статьи позволит лучше представить атрибуты глобального порядка, который США навязывают суверенным государствам, защищающим свои национальные интересы.

Актуальность проблемы совмещения дискурса экономики и политики определяется: а) распространением неолиберального дискурса, вытесняющего концепцию реформирования экономической системы суверенным государством; б) активизацией деятельности транснациональных корпораций (ТНК), поддерживаемых политикой правительства США; в) дроблением отечественных образовательных и научных программ на узкие профили и компетенции, препятствующим целостному восприятию действительности. Политику будем определять как деятельность, связанную с отношениями между классами и группами, ядром которых выступают отношения власти.

### **1. Предварительные замечания: интеллектуальное обоснование либерально-демократического порядка**

1. Концепция социальности известного русского логика А. Зиновьева предполагает наличие законов экзистенциального эгоизма – законов рационального расчета, которые заставляют социального индивида действовать исходя из собственной социальной позиции так, чтобы сохранить ее, по возможности, укрепить или занять более высокую позицию. Внутри общества человек сознательно действует в своих интересах и интересах своего общества в отношениях с другими обществами.

Законы социальности не следует путать с нормами морали и другими сознательно создаваемыми нормами поведения, которые выработаны людьми как средства защиты от законов социальности, т. е. от самих себя. Искусственно созданные правила поведения могут смягчать следствия законов, но не отменяют их действия.

Рассматривая общество, А. Зиновьев выделяет три аспекта: деловой (охватывает действия людей и формы их организации, направленные на обеспечение средств существования); коммунальный (охватывает отношения между людьми в обществе) и менталитетный (включает то, что принадлежит сознанию). А. Зиновьев утверждал, что самые устойчивые и скверные недостатки общества порождаются самыми лучшими его достоинствами, а самые страшные «жестокости» осуществляются во имя гуманных идеалов. Невозможно устранить недостатки того или иного общественного строя, не уничтожив его достоинств [12]. Данное заключение основано на диалектике выдающегося немецкого философа Георга Гегеля (1770–1831), к которой представители северо-атлантической интеллектуальной мысли относятся критически, называя ее историцизмом. Карл Поппер, чтобы развенчать диалектическое мировоззрение Гегеля, написал книгу «Открытое общество и его враги».

2. Доминирование с 1980-х гг. модели либерального капитализма имеет исторические основания. Северо-атлантическая гуманитарная мысль сформировалась под сильным влиянием идей британского эмпиризма, американского прагматизма и релятивизма. После второй мировой войны эти идеи распространились в коллективном сознании, потеснив континентальный образ мысли, корни которого уходят во французскую и немецкую философию.

Английский философ Джон Локк (1632–1704) в книге «Опыты о человеческом понимании» доказал, что врожденных идей не существует, а знание, которое мы полу-

чаем посредством наблюдения и личного опыта, более достоверно, чем получаемое с помощью одного только разума. Эпистемологическая позиция эмпиризма противоположна главной идее рационализма, согласно которой мы можем иметь знание, существующее до всякого опыта. Если немецкие идеалисты И. Кант, И. Фихте, Г. Гегель, Ф. Шеллинг, А. Шопенгауэр и др. признавали за сознанием основополагающую роль в осмыслении и упорядочивании реальности, то эмпирики с большим пессимизмом относились к разуму. Например, Дэвид Юм (1711–1776) полагал, что, хотя только опыт выступает источником знания, но и он не может дать много информации о реальности. Закон Д. Юма гласит: «не принимай желаемое за действительное». Юм указал на ошибку натурализма – попытку делать выводы о том, что должно быть, на основании того, что есть на самом деле. Согласно Юму, информация о мире не дает нам данных о том, как следует действовать. Наше понимание основано на привычках, соглашениях и человеческой природе [1].

Основатели прагматизма Чарльз Пирс (1839–1914) и Уильям Джеймс (1842–1910) обосновали следующие важные положения [1]:

- идеи, которые не могут быть проверены с точки зрения эмпирического опыта и практического результата, не имеют знания; суть идеи можно понять, изучая происходящие из нее практические следствия;
- знание само по себе является видом деятельности, частью бизнеса под названием жизнь;
- знание – это не то, что человек получает раз и навсегда, а то, что он получает в результате многочисленных проб и ошибок и применяет к реальности, чтобы ее изменить.

Прагматизм был сконцентрирован на получении пользы и гораздо меньше внимания уделял обоснованию истины. Присущий североамериканцам деловой подход соответствовал этому философскому направлению, сделавшему понятие истина проще и доступнее, что и определило его успех в США: прагматизм входит в программы всех американских колледжей и университетов.

Либерализм появился в результате кровопролитной тридцатилетней войны в Европе между католиками и протестантами. Этот взгляд на бытие предполагал уважение и терпимость к иным религиозным убеждениям.

Релятивизм<sup>2</sup>, сформулированный софистами Древней Греции, имеет следствием проблемы *двойного стандарта*. Это форма лицемерия, при которой то, что называется истиной для всех, выполняется только немногими. Софисты обучали нечестным способам оправдания поведения. Например, люди, устанавливающие законы, стремятся с их помощью закрепить собственные преимущества. Тем, кто не находится в привилегированном положении, чтобы улучшить свое существование, придется рисковать и нарушать закон. Логически обоснованный способ достижения равновесия общества при релятивизме: сотрудничество с другими членами общества путем добровольного отказа от личных желаний. В современных демократиях существует актуальная проблема двойного стандарта: с одной стороны, обязанностью политика является изменение

---

<sup>2</sup> Релятивизм – учение о том, что различные группы людей имеют отличные взгляды на правильные и неправильные действия, хорошее и плохое. Добро и зло не являются универсальными и вечными истинами и могут отличаться для разных обществ и способов жизни. То, какими мы мыслим объекты реальности, является следствием наших общественных связей и догм, вложенных в них другими людьми.

законов в пользу своих избирателей, с другой – политик живет ради собственных интересов и может не выполнять законы, которые применяются к другим. Чтобы совместить обязанности и желания, политик говорит то, что избиратели хотят от него услышать, и не обязательно сам верит в то, о чем говорит. В демократиях люди участвуют в такой политической игре, возможно, только потому, что позиции различных политиков позволяют уравновесить общество и в нем можно будет безопасно жить. В недемократических обществах правящая элита уничтожает политическую оппозицию, устанавливает административную вертикаль власти и реализует справедливость, которая означает преимущество сильных на получение наивысших благ для себя. Нам представляется, что одной из главных причин современных «оранжевых революций» выступает обострение проблемы двойного стандарта.

Перечисленные выше идеи хорошо соответствовали культуре индивидуализма<sup>3</sup>, конституировали внутренний мир и так же, как труд, помогали представителям американского среднего класса «спастись от себя самого».

Коллективистские культуры<sup>4</sup> хуже воспринимают комплекс идей, лежащих в основе либерального капитализма. Если принять допущение Леви Стросса (р. 1908) о том, что мышление человека является продуктом культуры, а не его самостоятельных усилий, то придется признать, что правила и порядки либерального капитализма плохо вписываются в российскую культурную традицию.

3. Томас Гоббс (1588–1679) полагал, что страх перед будущим сознательно формировался людьми, был преобразован в законы и позволил управлять другими, извлекая для себя наибольшую выгоду. Человек пребывает в постоянной заботе о будущем: стремится защитить себя от зла (смерти, бедности и др.) и приобрести благо. Постоянный страх, обусловленный незнанием причин вещей и событий, всегда сопровождавший человеческий род, заставил людей считать виновником своего счастья или несчастья невидимого агента или невидимую силу, заставляющую события совершаться. По большей части причины благополучия или несчастья бывают скрыты. Не имея возможности удостовериться в истинных началах вещей, человек строит предположения относительно этих причин в меру собственной фантазии или, основываясь на мнении авторитетных для него людей. Идеи и образы должны иметь причину, и эта причина предполагается *на основании нашей веры во внешнюю субстанцию*, способную действовать. В разные исторические эпохи люди называли такую субстанцию по-разному (природа, Бог, объективные законы) и присваивали ей особые атрибуты (бесконечность, вечность, независимость, всемогущество) [14].

Власть законов сильных мира сего выражается в политике: они стремятся властвовать над себе подобными, заставляя большинство поверить, а затем принять волю меньшинства.

4. Выдающийся мыслитель эпохи Просвещения Жан-Жак Руссо (1712–1778) считал: а) в естественном состоянии человечество существовало без идей о хорошем

---

<sup>3</sup> Индивидуализм понимается как комплекс идей, обосновывающих существование и развитие человека вне коллективных связей, его концентрацию на собственных, личных интересах.

<sup>4</sup> Согласно идеям основателя структурной антропологии Клода Леви Стросса, культура – это большая система значений (структура, работающая так же, как язык), которая влияет на поведение принадлежащих к ней людей, совершающих поступки в соответствии с ее логикой. Каждое отдельное правило, рассмотренное изолированно, не имеет значения, его смысл можно установить только по отношению к другим правилам системы.

и плохом и без законов, а эти понятия были изобретены гораздо позже, чтобы люди могли сотрудничать друг с другом; б) изобретение идей и законов имело целью поддержание такого порядка, который приносил пользу сильным и богатым и помогал эксплуатировать слабых и бедных; в) лучшая политическая система отражает «общую волю» всех людей. Вместе с тем такие понятия, как общая воля, общее мнение, являются абстракциями. Известный государствовед и политический социолог Морис Дюверже утверждал (1951), что «не существует необработанного общественного мнения; по крайней мере, оно не является объектом знания. <...> Партии выражают общественное мнение, но не в меньшей мере они же его и создают; они его формируют, но они же его и деформируют – без этого дело никогда не обходится <...> Малые группы, объединяясь в партии по олигархическому или иерархическому принципу, вызывают к жизни мнение масс <...> инертная масса сама ничего не может без «бродила» партий. Они придают индивидуальным мнениям ясное выражение, они обогащают и развивают его» [8].

5. Известный итальянский правовед и социолог Гаэтано Моска (1858–1941) сформулировал новый метод политических исследований (1936), сконцентрировав внимание теоретиков на формировании и организации руководящего класса, который в Италии стал называться политическим классом.<sup>5</sup> Моска утверждал, что в каждом политическом организме присутствует и функционирует руководящий класс, поэтому изучать политические феномены следует, концентрируясь на исследовании различных типов формирования и организации руководящего класса. Методы исследования правящего меньшинства могут принципиально различаться. Представители нормативно-ценностного подхода, реалисты Моска, Парето и др., использовали позитивистский подход<sup>6</sup>: исследовали правящую элиту такой, как она есть, и пытались ответить на вопрос, какой она должна быть. Представим наиболее значимые утверждения Г. Моска, подтверждающие нашу гипотезу о взаимообусловленности дискурсов политики и экономики [9]:

а) Факторы человеческой истории настолько сложны и переплетены между собой, что любая упрощенческая доктрина, с помощью которой пытаются определить, какой из этих факторов главный (т. е. не изменяющийся сам, но изменяющий другие), ведет к ложным заключениям и ошибочному применению.

б) Наивно верить, что неизбежные злоупотребления в коммунистическом государстве могут быть исправлены системой демократического правления, при которой управляющие будут избираться управляемыми. Наивно полагать, что либеральные режимы опираются на ясно выраженный консенсус численного большинства граждан; на выборах разворачивается борьба между организованными группами, имеющими средства и способными повлиять на неорганизованных избирателей, которым ничего не остается, как выбирать из небольшого числа представителей этих групп.

в) Необходимо соотносить политические идеи того или иного периода с политическими институтами этого времени и видеть (или выявлять) тесную связь в развитии доктрин и институтов.

---

<sup>5</sup> Парето называл такой класс элитой – это узкий круг лиц, принимающих социально значимые решения и контролирующих их исполнение.

<sup>6</sup> Позитивистский подход к интеллектуальному развитию сосредоточен на поиске причин, фактов и законов, которые управляют этими фактами и ставят их на службу человечеству. Позитивистский метод Огюст Конт отделил от метафизического подхода, при котором факты объясняются поверхностными и бессвязными рассуждениями. Конт полагал, что социология еще не достигла позитивной стадии.

г) Конституционная политика народа является необходимым следствием его истории, поэтому конституции, основанные исключительно на теоретических постулатах или скопированные у других народов, остаются нежизненными. Прошлое народа следует учитывать в работе институтов, насколько это возможно.

Позитивистский подход Г. Моско позволил рассматривать экономическую и политическую элиты в качестве сил, направляющих изменения в обществах. Позднее Мансур Олсон предложил теорию коллективных действий, в которой обосновал способность малых групп к организации.

6. Согласно аналитической философии<sup>7</sup>, идеи либерализма могут рассматриваться как очередной мифический образ безличной силы, преобразующей реальный мир. Любой миф<sup>8</sup> – это рассказ, содержащий иррациональные, неverifiedируемые элементы, предназначенный для примирения в сознании реального и желаемого и поддержания компромисса и равновесия противодействующих сил. Вера в светские мифы может быть противопоставлена вере в логические рациональные построения, предлагаемые точными науками. Вместе с тем следует признать, что мифологии выступают эффективным средством социализации граждан и выработки их коллективного сознания.

## **2. Трансформация либеральной демократии и экономики капитализма**

Итальянский политолог, родоначальник теории политического класса и один из основателей элитологии Г. Моска писал, что Джон Локк персонифицировал либеральную тенденцию, противоположную абсолютистской линии Томаса Гоббса, представленной в книге «Левиафан» (1651), написанной во времена триумфа Кромвеля. В XVII в. в Англии после ожесточенной борьбы, длившейся почти сто лет, были существенно ограничены права короны в пользу парламента. Англия управлялась тремя независимыми органами: палатой лордов, палатой общин и королем. Локку принадлежит разработка теории трех властей. Позднее Шарль-Луи, барон де Монтескье (1689–1755), восхищавшийся политическим устройством Англии, углубил и модифицировал идею о разделении политических сил, которая была принята в Конституции США и Франции [1]. Разделение суверенных властей делает возможной свободу – правление, основанное на законе. Моска указывает, что в конце XVIII в., а особенно в XIX в. появилось множество политических писателей, которые сгруппировались вокруг Монтескье и сформировали либеральное течение, и тех, кто образовал демократическое течение, ставившее своей целью введение всеобщего избирательного права (позже оно будет названо социалистическим), которое считало, что политическое равенство следует дополнить экономическим. Словом «республика» Монтескье обозначал форму правления, при которой не предполагается наследственного суверена, а монархия отличается от деспотизма. Деспотизм основан на страхе перед наказанием.

В политической теории собственнического индивидуализма индивид выступает собственником своей собственной личности и способностей, ничем не обязанным за них обществу. Согласно английской политической концепции XVII в., разработанной Гоббсом и Локком, либерально-демократическое общество представляет собой

---

<sup>7</sup> Аналитическая философия – возникший в XIX в. философский подход, который анализирует реальность методами логики и применяет их к математике и языку.

<sup>8</sup> Миф – ложный, социально отчужденный, деформированный образ (отображение) действительности, вид дискурса (корпус фраз), в котором смысл подчиняется власти понятия (означающее мифа), утрачивая свою ценностную сущность [11].

совокупность отношений обмена между собственниками. Выдающийся канадский политический исследователь К. Б. Макферсон (1911–1987) предполагал смену четырех моделей либеральной демократии в XIX–XX вв. и наличие исторической зависимости политического устройства от капиталистической экономики. В книге «Жизнь и времена либеральной демократии» (1977) он выделил четыре исторически сменяющие друг друга модели либеральной демократии [2]:

1. *Модель протекционистской демократии* Нового времени, стимулирующую свободное рыночное предпринимательство и защищающую граждан от алчности правительства и тирании.

2. *Модель демократии развития*, предназначенную для ослабления ожидаемых (или возможных) классовых конфликтов с целью защиты существующих институтов собственности от эффективных нападений. Эта модель основана на идее о том, что демократия может «улучшить» людей и повысить их социальную ответственность, если им предоставить право участия в политическом процессе.

3. *Модель демократии равновесия*, впервые кратко сформулированную И. Шумпетером в книге «Капитализм, социализм и демократия» (1942). Предполагается, что демократический процесс предназначен для поддержания равновесия между спросом и предложением политических благ. Декларируется отказ от морального содержания и считается, что демократия – это рыночный механизм, где избиратели выступают потребителями, а политики – предпринимателями. К середине XX в. модель свободной политической конкуренции была поддержана «политическими» учеными, несмотря на то что экономисты уже перешли к моделям олигополистической экономики.

4. *Модель демократии участия*, которая требует наличия политической системы, предполагающей большее участие и широкий круг вопросов, которые следует отдать «народной инициативе». Существующая система конкурирующих партий выполняет в классово разделенном обществе функцию посредника – сглаживает противостояние классов и способствует достижению компромиссов между ними. Система политических партий несовместима с эффективной демократией участия, которая предполагает советский демократический централизм и иерархическую систему ответственности высших уровней перед низшими.

Основатель социал-демократической традиции Эдуард Берштейн (в 1899 г. опубликовал книгу «Предпосылки социализма и задачи социал-демократии») утвердил приоритет мирной стратегии реформирования капитализма. К концу XX столетия социал-демократия сильно эволюционировала в направлении социального либерализма. В 1999 г. лидеры Великобритании – Тони Блэр и Германии – Герхард Шредер предложили: а) делать политическую ставку на людей среднего класса, для которых приоритетом выступают индивидуальные, а не коллективные ценности; б) снизить роль государства в экономике и уменьшить рост социальных расходов. В современном мире социал-демократия – это способ совмещения конкурентоспособности экономики и социальной справедливости.

Социал-демократия включает в себя стратегии, объединяющие правительственный контроль с рынком для формирования экономики, которая согласует эффективность с достижением определенных социальных целей (ограничение неравенства), игнорируемых рынком. Социальная политика была запущена канцлером Бисмарком в Германии в конце XIX в. и постепенно распространилась в Австро-Венгерской империи и Великобритании как средство страхования от старости, болезней и безработицы, отсутствие которого подрывало веру в экономический либерализм. В начале XX в. в США

на «Ford Motor Company» возникла модель массового роста производства, привязанного к росту заработной платы и соответственно к увеличению потребительского спроса; одновременно появились массовый изготовитель и массовый потребитель. Капитализм и демократия стали зависеть друг от друга. В Германии попытались защитить собственность от демократии с помощью идеологии фашизма, что привело к катастрофе.

История человечества была и остается преимущественно историей господства и эксплуатации большинства могущественным меньшинством. Такие институты, как демократия и рынок, не смогли существенно изменить эту историческую регулярность. Демократия предполагает, что власть получает легитимацию у народа с помощью регулярных выборов и открытости политиков для критики, расследований и оценок злоупотреблений в период между выборами в органы власти. Рынок выступает средством сохранения богатства собственников за счет обмена товарами и услугами, которые потребители желают приобрести по собственной воле. В одних системах мышления (консерватизм, социализм, религия) коллективное благо мешает индивидуальному эгоизму уничтожить порядок и повредить другим людям; в других (либерализм, анти-талитаризм) коллективные ценности рассматриваются как репрессивные, мешающие личной свободе индивида.

Классический либерализм утверждал множество конкурирующих фирм в рамках политического пространства и препятствовал объединению политической и экономической власти. Немецкий либерализм выступал за ограничение господства крупного капитала и организованной рабочей силы и политическую систему, обеспечивающую благополучие среднего класса собственников, на которых должна опираться власть.

В Чикагском университете в 1950-х гг. появилась новая экономическая теория, в которой приоритет отдавался крупным фирмам, господствующим на своем рынке. Чикагская школа экономики утверждала новую систему принципов [6]:

- вопросы распределения богатства не относятся к экономической теории: политические меры – единственное средство решения проблем распределения благ; потребительское благосостояние растет, если увеличивается общий уровень богатства в экономике, потребителям безразлично, как распределяется и кому принадлежит богатство;
- максимальное число действий следует осуществлять на рынке, а не в общественном секторе;
- правовой системе следует отказаться от любой идеи справедливости и принимать решения исходя из наилучшего использования ресурсов;
- потребительское благосостояние следует оценивать критерием общего выигрыша в эффективности для экономической системы в целом;
- только акционеры являются той заинтересованной группой, на которую следует работать компании;
- для обеспечения потребительского выбора и эффективной конкуренции на рынке достаточно трех фирм.

Перечисленные принципы помогают реалистично отображать тенденции существующей капиталистической экономики:

- рост материального неравенства между индивидами и государствами;
- рост потребительского благосостояния;
- господство в экономике и политике гигантских ТНК;
- повсеместное смешивание экономики и политики.

Другие экономические школы значительно хуже отображали существующую капиталистическую экономику. Кейнсианская модель<sup>9</sup>, управлявшая экономикой западных стран первые тридцать лет после Второй мировой войны, примиряла требования трудящихся с капиталистической системой производства. Три послевоенных десятилетия в демократических национальных государствах сохранялось высокое внимание элит к социальным потребностям трудящихся, коллективным целям и ценностям.

Глобализация производства, сокращение автономии национального государства и растущая эффективность технологий массового производства подрывали демографический базис рабочего класса, активность которого стремительно падала. С 1970-х гг. распространение неолиберальных идей опиралось на класс финансовых капиталистов, стремящихся ослабить правительственное регулирование. Гигантские ТНК начинают превращаться в силу, способную игнорировать регулирующие нормы правительства. В англо-американских странах государственная политика по ограничению коллективных прав рабочих существенно повлияла на фактическое замораживание их заработной платы. В 1980-х гг. начал действовать режим дерегулирования международных финансов и для демократических правительств стало актуальным создание условий для привлечения и удержания капитала. За международным дерегулированием последовала активизация тенденций к глобализации. Недемократические режимы мало заботились о спросе населения, и они, как правило, продолжали ориентироваться на экспорт. Рост социальных расходов в государствах всеобщего благоденствия в таких условиях выступил дополнительным обременением для привлечения роста капитала. Спасти неолиберальную модель экономики от социальной неустойчивости помогли: а) рост доступных кредитных рынков для необеспеченных людей; б) появление рынков деривативов для богатых.

Перечисленные изменения финансовых инструментов и институтов позволили реализовать модель *приватизированного кейнсианства*. В такой модели не правительства наращивали долги для того, чтобы инвестировать в экономику, а индивиды и домохозяйства увеличивали свои долги по ипотеке и кредитным картам. В США, где внутренний потребительский спрос составляет около 80 % ВВП, долговая модель замещения доходов кредитованием выглядела особенно масштабно. В прежней капиталистической системе демократическое правительство государства всеобщего благосостояния управляло массовым спросом, учитывая интересы рабочего класса. В неолиберальной модели финансового капитализма правительства поддерживали банки, а простые люди выступали в качестве заемщиков. Политическая система существенно сдвинулась вправо, привязала интересы людей к финансовым рынкам, что усилило неравномерность распределения благ и концентрацию капиталов. После мирового финансово-экономического кризиса 2008 г. приватизированное кейнсианство продолжает оставаться значимой экономической моделью отношений между частными и коллективными благами и используется как средство против борьбы с социальной неустойчивостью в государствах всеобщего благосостояния.

Неоклассический рынок, описанный в учебниках по экономике, предполагает большое число игроков. Фактически Запад живет сегодня в неолиберальной экономике, где отдается предпочтение небольшому числу крупных компаний, а крахи

---

<sup>9</sup> Ортодоксальная модель, названная в честь британского экономиста Джона Мейнарда Кейнса, предполагает значительные государственные бюджеты, позволяющие сглаживать торговые циклы и неустойчивости в экономике.

и банкротства представляются частями механизма, с помощью которых рынок корректирует себя, перераспределяя ресурсы от неэффективных акторов к эффективным.

Если неоклассическая теория требует, чтобы инвестирующая фирма подчинялась власти правительства, то неолиберальная выступает за разделение политической и экономической властей. Практика финансового капитализма указывает на тесную связь между правительственными чиновниками и менеджерами крупных корпораций. Как показал Мансур Олсон (1982), всеохватывающие организации<sup>10</sup>, представляющие определенные интересы, осуществляют «поиск ренты» – извлекают для своих членов выгоду из общества в целом. Произошел фундаментальный сдвиг в отношениях власти, когда отдельные ТНК, а не ассоциации небольших фирм, стали выступать главными представителями деловых интересов в кругах политических элит.

Следует признать, что в политике демократических обществ имеют место как демократические, так и недемократические элементы. К последним следует отнести политическую власть крупных корпораций, поскольку она охраняет зону, в которой действуют влиятельные акторы и которая закрыта для подавляющего числа граждан. Неолиберальная экономика утверждает порядок, при котором коллективное богатство увеличивается, когда ограниченному числу частных лиц предоставлена возможность политического и экономического господства. Коллективное благо при таком порядке основано на действиях частных лиц, а отношение между частным и коллективным обеспечивает финансовый сектор экономики.

Масштабный кризис, вызванный инфляцией 1970-х гг., подорвал существовавшую на Западе доктрину и практику кейнсианского управления спросом и обозначил начало этапа господства неолиберализма<sup>11</sup>. Кейнсианская политика не была враждебна капитализму и рынкам, предоставляла общественные блага и защищала экономику, сглаживая торговые циклы. Кейнсианство воплощало подлинный социальный компромисс и позволило построить на Западе общества всеобщего благосостояния. Сущность неолиберализма заключается в предпочтении рынка государству, причем рынок понимается как средство решения проблем и достижения целей человеческой жизни [7].

Профессор экономической социологии Уоринского университета Колин Крауч полагает [6]:

- существующий неолиберализм – международное и даже глобальное явление – представлен не свободными рынками, а гигантскими корпорациями, которые сильнее государства, рынка и гражданского общества;
- управляемый корпорациями капитализм деформирует состояние общества, рынка и государства;
- заметна тенденция правительств отдавать в «подряд» частным фирмам свои собственные функции. Такая практика вовлекает корпорации в формирование государ-

---

<sup>10</sup> Всеохватывающие организации – управляемый ограниченный универсум, согласующий фискальную и монетарную политику с пространством действия фирм, которое такие организации охватывают.

<sup>11</sup> Представленный отмеченным предложением дискурс указывает на кризис как безличную причину перехода к неолиберализму. Возможен и другой дискурс, который обозначит причиной изменений политику премьер-министра Великобритании Маргарет Тэтчер и президента США Рональда Рейгана. Возможен третий дискурс, в котором причиной изменений выступают лидеры стран – экспортеров нефти (ОПЕК), установившие в 1973 г. эмбарго на поставки нефти западным нефтяным компаниям. Приведенный нами пример иллюстрирует наличие релятивизма в общественных науках, следствием которого являются двойные стандарты.

ственной политики. Стремление правительства приспособиться к гигантским корпорациям усиливает их политизацию;

- власть глобальных корпораций – один из факторов, способных привести к тому, что от западной демократии останется только оболочка. Рынок стал такой же жертвой ТНК, как и демократия.

Общественные услуги – это услуги, которые либо имеют базовое значение для жизни (здоровье, образование), либо потребляются коллективно, а не индивидуально (безопасность, здравоохранение). Этот вид услуг неолибералы стремятся обеспечивать через сферу частной собственности или рынки. Потребителям следует относиться к услуге как покупателем на рынке. Организация продажи общественных услуг может осуществляться в следующих формах:

- заключение правительством контракта с частными компаниями по обеспечению услугами – покупателем услуги выступает правительство;

- государственно-частное партнерство, при котором правительство поставляет услуги через своих служащих, а частная фирма владеет инфраструктурой (здания, оборудование), которую сдает в аренду общественной службе.

Вместе с тем нельзя отрицать, что переход на рыночные механизмы и ослабление доминирования государства позволили: а) расширить выбор тех, кто вынужден получать то, что им дают; б) охватить услугами удаленные районы проживания; в) разгрузить дефицитные государственные бюджеты.

Гигантские корпорации – это организации, обладающие рыночной властью, способные влиять на условия купли-продажи и доминировать на рынках. Такие ТНК, действующие в нескольких юрисдикциях, способны обострять международные отношения между государствами. Классическая экономическая теория, базовым постулатом которой выступает идея симметрии покупателя и продавца, не может объяснить поведение гигантских фирм, получивших возможность формировать предпочтения покупателей. Крупнейшие фирмы действуют как организации, способные выбирать, когда им выходить на рынок, а когда использовать свои организационные ресурсы, чтобы повысить прибыль.

### **3. Виды и средства насилия**

Можно допустить, что в современном мире принуждение для индивида формируют четыре силы: гражданское общество<sup>12</sup>, государство, рынок и гигантские корпорации. Мы живем в мире индивидуальных и коллективных благ, раздробленных на нормативном уровне ценностей и целей.

В книге «Великая трансформация» К. Поланьи (1886–1964), исследуя капитализм XIX в., убедительно доказал, что рыночная экономика не является продуктом естественного развития, она целенаправленно создана национальным государством и встроена в социальную систему. По аналогии можно допустить, что гигантские компании создавались при активном участии государства и по мере роста могущества претендовали на все большую долю общего блага.

---

<sup>12</sup> Гражданское общество – пространство человеческого действия за пределами частного, не опирающееся на два главных современных источника власти – государство и фирму. Оно по большей части управляется ценностями и включает следующих основных акторов: политические партии, религии, группы гражданских активистов, профессиональные группы, выработавшие системы автономных ценностей, которые противодействуют логике максимизации прибыли.

Окончательным решением проблем выступает практика. Социальный порядок не может воспроизводиться, если не существует того, кто принимает на себя окончательную ответственность и готовность пойти на любые компромиссы или нарушение закона, чтобы гарантировать выживание системы. Такой Господин гарантирует, что вся система не рухнет и готов отвечать за непопулярные меры. Противники Господина нацелены на подрыв существующей системы и переход к принципам нового порядка.

Лауреат Нобелевской премии (1973), исследователь поведения Конрад Лоренц (1903–1989) утверждал, что агрессия животных способствует их рассредоточению на обширной территории. Борьба и агрессия являются частью жизни людей. Люди рвутся к власти чтобы не подчиняться другим, а переступив некий рубеж, они стремятся подчинить себе других. Экономическая и политическая конкуренция – это не что иное, как управляемая в той или иной степени агрессия, подчинение субъективного насилия объективным насилием. В разных типах обществ способы управления конкуренцией/насилием существенно различаются. Например, порядок и стабильность британцы склонны устанавливать не силой принуждения, а с помощью рациональности и здравого смысла.

Насилие – это форма сущности, задающей основу для нового бытия. Существует два подхода к идентификации насилия. Первый подход представлен дискурсом «Господина и раба» – насильственное насаждение господствующего означаемого, которое невозможно обосновать логически. Чтобы сделаться Господином, следует смотреть на жизнь как на борьбу, а не как на удовольствие, искать не утех и досуга, а энергичной и продуктивной деятельности. Таких Господ становится все меньше, а массы продолжают мечтать об удовольствии. Господин – это тот, кто именуется событиями и создает новое господствующее означаемое; тот, кто берет власть, осуществляет ее, обеспечивает выживание, порядок, используя административные способности.

Второй идеологический подход, в котором хорошее насилие стремятся обосновать и отделить от плохого, обращен к толерантности, терпимости к другому, уважению его права не подвергаться домогательствам. Противники толерантного разума предлагают две противоположные истории, каждая из которых будет выглядеть убедительной и обоснованной. Например, распространение принципов глобализации и универсализации – это прогрессивно, а препятствовать их расширению – это плохо; соперничество за место в исполнительной власти – это хорошо, а продолжительная несменяемость должностных лиц – это плохо. Идентификацию рационального и иррационального насилия широко использовала христианская церковь, делегируя веру избранным людям (Христу, святым, священникам) и добиваясь интеграции сообщества верующих. На практике такая вера, как и любая идеология, мало затрагивала традиционные отношения господства – подчинения, но несла массам надежду на лучшее будущее. Современные идеологии преследуют ту же задачу: обнадежить «верующих» и оставить неприкосновенными отношения господства – подчинения.

Можно выделить три логики господства: логику традиционного Господина, который приводит трансцендентные основания своей власти; логику Господина, победившего в демократической борьбе за пустое место Власти, которое он занимает, потому что люди считают его легитимным, и логику тоталитарного Господина, который выводит свою легитимность из роли чистого слуги Народа. Тоталитарный Господин скромно сводит свою роль к инструментальной, подчеркивая, что он выражает и осуществляет желания самого Народа, который является его Господином, и утверждает, что любые нападки на него – это нападки на сам Народ.

Господство в менталитетной сфере позволяет: а) выработать сознание общества как целого, сохранять его и приспособлять к меняющимся условиям жизни; б) навязывать это сознание членам общества, стандартизировать его; в) управлять поведением людей путем формирования у них стандартного сознания, сделать людей более управляемыми и манипулируемыми. Обработка сознания есть обучение людей способности оперировать знаками, создание символического мира с помощью знаков реального мира, погружение людей в вымышленный символический мир.

Известный исследователь современных идеологий Славой Жижек (р. 1949) выделяет треугольник насилия: символическое, субъективное и объективное насилие.

*Символическое насилие* воплощается в языке<sup>13</sup>, вносящем определенный смысл/порядок в запутанное разнообразие реальности. Описания вещей и событий могут претендовать как на реалистичность, так и на виртуальность (несуществующее). Мы воспринимаем реальность с помощью социальных конструкторов и объединяющих символов путем вербальных коммуникаций с другими людьми. Если изменить слова, используемые для обозначения определенной реальности, то можно замаскировать и саму истину. Контроль за СМИ позволяет с помощью игры языка, манипуляции определениями, речевыми оборотами и словами конструировать политическую реальность в нужном направлении, создавать и навязывать измененный мир жителям страны, формируя мировоззрение большинства в координатах «друг – враг».

*Субъективное насилие* – это насилие, совершаемое социальными агентами (группами интересов, аппаратом чиновников, неорганизованными массами). Под *объективным* или *системным насилием* понимают «нормальное» положение вещей – «нулевой уровень», наличие которого позволяет нам воспринимать субъективное насилие. Объективное насилие менее выделено, невидимо поддерживает стандарты поведения и препятствует проявлению субъективного насилия. Наивысшая форма насилия заключается в насаждении стандарта, по отношению к которому отдельные факты кажутся насильственными. Жижек полагает, что предложенный треугольник понятий поможет нам распознать насилие, лежащее в основе наших попыток борьбы объективного насилия с субъективным и укрепления толерантности.

Современный капитализм не в состоянии воспроизводиться самостоятельно. Для своего общественного воспроизводства ему требуется все большая часть общественного блага. Жижек считает, что фундаментальное системное насилие капитализма превышает по жестокости любое докапиталистическое насилие. В погоне за прибылью капитал безразличен к тому, как его действия повлияют на социальную реальность.

При капитализме понятие объективного насилия приняло новую форму: капитал, преследуя цель получения прибыли и сохраняя безразличие к тому, как его действия скажутся на социальной реальности, неуклонно осуществляет фундаментальное системное насилие над людьми. Господство капитала как реальной абстракции делает несостоятельными попытки обратиться напрямую к реальным людям. Жижек пишет, что социальные последствия глобального капитализма предполагают «автоматическое» создание исключенных и лишних людей. Об ответственности предпочитают

---

<sup>13</sup> Язык упрощает определяемую вещь. Язык помещает вещь в область значений, которая является внешней по отношению к вещи и выступает как господствующее означающее. Различия между референцией и смыслом предложений исследует аналитическая философия. В отличие от континентальной философии она сконцентрирована на логике и отказывается решать социальные и психологические проблемы.

не говорить: все, что происходит, – результат объективного процесса, который не был никем спланирован и осуществлен [3].

Гегемония властных структур заключается в их способности утверждать особенное в качестве всеобщего. Жижек считает, что только в состоянии кризиса возможно понимание всеобщности, когда люди стихийно организуются вне официальной политической машины. Во всех других случаях власть отказывается видеть ту часть народа, которая исключена из пространства насилия/полицейского порядка [4]. Идеологические битвы проигрываются и выигрываются с использованием искажения содержания всеобщего понятия: особенное содержание устанавливает господство над всеобщим. Привилегированное особенное содержание (белые мужчины, верующие, из среднего класса) закрепляется за видимой нейтральностью всеобщего (свобода, демократия, либерализм). Например, скрытое искажение понятия «всеобщие права человека» может подразумевать «права белых мужчин-собственников совершать рыночный обмен и политическое господство» [4]. Гегемонистская идентификация является в своей основе идеологической – это результат борьбы между двумя особенными содержаниями: одного – подчиненного большинству, и другого – выражающего интересы господствующих сил.

Неолиберализм поддерживает практику перераспределения экономической власти в пользу крупных корпораций, а политической – в руки технократов и экспертов. Жижек утверждает, что век идеологий завершается и наступает время постполитики – на смену соперничеству за власть, осуществляемому различными парламентскими партиями, приходит сотрудничество технократов (экономистов, социологов, экспертов по общественному мнению) и либеральных мультикультуралистов, которые в ходе обсуждения интересов достигают компромиссов или того, что можно назвать согласием. Если политическое пространство оспаривания означает принятое заранее глобальное капиталистическое, а исключенные из него «чужаки» могут возражать против чинимых несправедливостей, то мы под видом нового мирового порядка вступаем в новое средневековье. Новый мировой порядок стремится к глобальному, где каждая часть целого занимает свое место, но не к универсальному. Капитал действует как глобальная машина, присутствует во всяком особом существовании и стремится к гомогенизации современного мира. Деполитизация экономики оборачивается деполитизацией политики: политическую борьбу сводят до уровня борьбы за признание маргинальных идентичностей и терпимости к различиям.

Такой порядок сводит роль национального государства к роли полицейского, обслуживающего потребности рыночных сил и мультикультурного терпимого гуманизма. Парадокс нового порядка заключается в том, что без политического соперничества всеобщего не существует. Вместе с тем глобальный порядок объективного насилия порождает «иррациональные» очаги насилия как единственную возможность выразить и заявить о себе реально существующему особенному.

Перечислим основные способы реализации насилия крупными компаниями:

1. Гигантские компании, поддерживаемые правительствами, монополизируют рынки и концентрируют в своих руках рыночную власть. Они не просто поставляют товары и услуги, в состав которых входят и общественные блага, и удовлетворяют запросы потребителя, но и пытаются стимулировать спрос с помощью маркетинга. Внутрикорпоративный оборот товаров и услуг осуществляется по плановым директивным ценам, а не по рыночным.

2. По своему желанию ТНК могут учитывать (или не учитывать) экстерналии<sup>14</sup>, которые выходят за пределы рыночных отношений. Гигантские корпорации стремятся присвоить большую часть общественных благ, принадлежащих всем гражданам страны. Чтобы решить эту задачу, неолиберализм ослабляет государственную власть и пытается обосновать необходимость перехода части властных функций к частным компаниям.

3. ТНК способны влиять на перераспределение власти и материального богатства в свою пользу через рыночное давление и прямое политическое действие.

Гипотезу о смещении власти в пользу гигантских компаний подтверждают следующие факты:

- никто из руководителей крупных организаций, «просмотревших» кризис 2008 г., не был привлечен к ответственности;
- восстановление размеров вознаграждения в банковском секторе США до уровня, предшествующего кризису 2008 г.;
- колоссальный объем средств налогоплательщиков, предоставленных финансовому сектору с целью не допустить разрушения гигантских корпораций;
- восстановление подъема на финансовых рынках США с использованием сбережений населения, угрожающее образованием новых финансовых пузырей;
- шесть крупных банков<sup>15</sup> за 10 лет (1999–2009), несмотря на кризис, увеличили свою долю в ВВП США в два раза.

Факты, показывающие, как транснациональные корпорации, правительство и агентства США обкрадывают страны во всем мире на триллионы долларов, приведены в книге Дж. Перкинса «Игры экономических убийц. Тайный мир международных махинаций и сеть глобальной коррупции» (2007 г.).

В капиталистическую эпоху безличная форма, которую приобрела собственность в акционерных компаниях, существенно изменила привычки и права буржуа. Любовь, которую буржуа испытывал к собственному делу, была вытеснена страстью к объединению различных предприятий, расположенных в разных странах, в единую космополитическую компанию. Сегодня безличная собственность, в которой растворена и затеряна доля отдельного акционера, охватывает все отрасли и весь земной шар. Транснациональные компании управляют потоками расходов и доходов от безличной формы собственности в планетарном масштабе и стремятся подчинить своим интересам национальные государства. Одним из средств, с помощью которого можно обосновать такое стремление, выступает неолиберальная идеология.

ТНК являются средством гомогенизации, бюрократизации и инструментализации капиталистической системы. Глобальная компания относится к стране своего происхождения как к еще одной территории, которую необходимо колонизировать. В современном капитализме колонизатором выступает не национальное государство, а глобальная компания. Распространение западного варианта глобализации в перспективе приведет к тому, что люди будут жить в глобальных корпоративных республиках, сформированных гигантскими глобальными компаниями и правительствами. Формой идеологии глобального капитализма выступает мультикультурализм – отстраненность

---

<sup>14</sup> Экстерналия (общественное благо, внешний эффект) – побочный продукт любого действия, оказывающий влияние на тех, кто не является участником действий. Различают положительные и отрицательные экстерналии.

<sup>15</sup> Шесть банков-олигархов и их доля в ВВП США на сентябрь 2009 г.: Bank of America (18 %), JPMorgan Chase (14 %), Citigroup (13 %), Wells Fargo (9 %), Goldman Sachs (6 %), Morgan Stanley (5 %) [13].

и/или терпимое отношение колонизаторов к многообразию локальных культур – не связанных с собственной культурой этнических, сексуальных и других идентичностей. Вместе с тем по умолчанию безусловным приоритетом остаются евроцентристское содержание культуры и интересы глобального капитала.

Экспансии институтов неолиберализма чикагского образца политическая система, сопротивляющаяся экспансии западного капитала, может противопоставить корпоративное государство<sup>16</sup> как попытку соединить подходы частного и общественного секторов. В таких странах образуется замкнутая каста, а политические выборы, которые должны препятствовать зарождению олигархии, способствуют ее существованию. Команды и кланы образуют личные олигархии, а бюрократии – институциональные олигархии. Ротация членов внутреннего круга акционеров корпоративного государства определяется Господином, который требует повиновения. Стабильность корпоративного государства определяет дисциплина, вырабатываемая принуждением и убеждением, а ограничения власти Господина остаются скорее формальными. Приоритет дисциплины ведет, как правило, к теоретическому оскудению и идеологическому вырождению веры в институты и мифы такой общности. При этом корпоративное государство может оказывать сопротивление гигантским корпорациям, способным нанимать и содержать частные военные формирования, чтобы контролировать территории и ресурсы, принадлежащие суверенным государствам. Например, Украина в период президента В. Януковича могла считаться корпоративным государством. В настоящее время на территории Украины развернуто вооруженное противостояние конкурирующих корпоратократий<sup>17</sup>. Частные военные формирования владеют стратегией и тактикой современных войн, опыт которых получили в Чечне, Ираке, Сирии и других горячих точках планеты. Государственные вооруженные силы (кроме спецподразделений) такой практики не имеют, поэтому малоэффективны в таких конфликтах. Акционеры корпоративного государства стремятся свои частные интересы обосновать как «всеобщие» и закрепить их с помощью объективного насилия, чтобы защитить свои ренты. Такому объективному насилию акционеров менеджеры и исполнители могут противопоставить средства субъективного насилия.

Каждому корпоративному государству присуща своя комбинация формальных и неформальных институтов и организаций, воплощающих компромисс в порядках ограниченного доступа<sup>18</sup>. В ресурсозависимых экономиках природные ресурсы постепенно перераспределяются в пользу элит, что усиливает неравенство. При управлении насилием в корпоративных государствах может использоваться широкий диапазон стратегий, исследование которых является важной самостоятельной задачей.

---

<sup>16</sup> Корпоративное государство организовано по образцу акционерной компании и включает акционеров, менеджеров высшего, среднего и низшего уровня, арендаторов и исполнителей. Существуют и другие определения корпоративного государства, например, государство рентного капитализма.

<sup>17</sup> Корпоратократия – влиятельная группа людей, которые руководят крупнейшими корпорациями мира и могущественнейшими государствами. Термин предложен Джоном Перкинсом в книге «Игры экономических убийц» (2003).

<sup>18</sup> Порядки ограниченного доступа к институтам и организациям позволяют правящей элите корпоративного государства создавать и распределять большую часть ренты. В порядках открытого доступа принцип верховенства безличного права распространяется на всех граждан.

### **Заключение**

1. Капитализм в сочетании с демократией реализует порядок обезличенного/объективного насилия с использованием рассредоточенной власти. Выдающиеся достижения капиталистической практики производства товаров и услуг и их продажи ради выгоды были достигнуты в тех странах, где политика государственной власти поддерживала конкурентные рыночные отношения, частные инвестиции и инновации, поощряла стремление граждан к материальному богатству.

2. Материальным успехам капитализма сопутствуют существенные диспропорции/асимметрии (потребления и накопления капитала, неравномерное распределение богатства среди граждан и др.), отрицательные последствия которых пытается смягчать политика государства. Правительство, участвуя в создании и распределении общественных и частных благ, использует методы объективного/системного насилия, стремится предотвратить субъективное насилие со стороны агентов, чиновников и частных лиц.

3. Представители западной гуманитарной мысли утверждают, что только легитимная власть имеет право на применение насилия. Воля большинства граждан делает политическую власть легитимной. Легитимным признается политический институт, соответствующий либеральной демократии. Либеральная демократия может выступать на основе этического или на базе рыночного принципа. Этический принцип либерализма предполагает свободу индивида реализовать свои человеческие способности и равные права на саморазвитие. Рыночный взгляд на либерализм может означать свободу сильных обманывать более слабых, следуя правилам рынка. Каждая из этих одновременно существовавших идей переживала времена подъема и спада. На протяжении более 150 лет существования либеральной демократии, сложившейся в капиталистических рыночных обществах, в функции этого института входили достижение компромисса между классовыми интересами и контроль за распределением благ.

4. С распространением глобализма политическая мысль Запада стремится утвердить следующие идеи:

- доминирование либерального рыночного принципа при определении демократии как института политического контроля за системным насилием государства и крупных компаний. При таком подходе отдается предпочтение рыночному механизму регулирования, создания и распределения как частных, так и общих благ. Господство либерального рыночного начала освобождает государство от обязательств по поддержанию соответствующего уровня общественных благ, подрывает легитимность государственных институтов и усиливает зависимость людей от крупных частных корпораций. Можно допустить, что в треугольнике власти (общество, государство и крупный бизнес) происходит перераспределение права на системное насилие от общества и правительства к транснациональным компаниям реального и финансового секторов;

- структурирование планетарного экономического пространства и денежных потоков при гегемонии существующего мирового центра капитализма предусматривает распределение мест в глобальных цепочках добавленной стоимости и доступ к рынкам богатых стран в обмен на ресурсы и политическую поддержку нового глобального порядка. Реализация проекта глобализации при доминировании США будет сопровождаться активизацией насилия по отношению к суверенным государствам, не способным или не желающим подчиниться требованиям проектировщиков неолиберального порядка. Центр современного капитализма рассчитывает присвоить себе единоличное право принятия политических и экономических решений в отношении суверенных государств.

Нам представляется, что подобное нелегитимное системное насилие глобального капиталистического центра будет провоцировать активизацию насилия в государствах периферии капитализма, которое общественное мнение Запада может признать субъективным, а значит – нелегитимным и санкционировать применение силы по отношению к этим государствам.

Международную политику центр мирового капитализма пытается приспособить к неолиберализму: благополучие национальной элиты предлагают в обмен на территории суверенного государства для ТНК. Вероятно, такой обмен для большинства граждан в долгосрочной перспективе нельзя признать эквивалентным. Мировая капиталистическая система осуществляет обмены по принципу асимметрии: капиталистический центр потребляет больше, чем он производит. В краткосрочном периоде реализовать либеральные реформы по рекомендации Запада в большинстве традиционных государств<sup>19</sup> не удастся: недостаточно мест в глобальных цепочках стоимости и на рынках, монополизированных ТНК.

5. Экономические, социальные и политические науки, предлагая разнообразные абстракции (понятия, модели, схемы), пытаются обосновать существующий или новый нормативный порядок для кооперативных систем. Логоцентризм выражает стремление верить в одно избранное значение. Релятивизм полагает, что каждое общество требует своих способов социализации и контроля за насилием. Современная северо-атлантическая научная парадигма, доминирующая в общественных науках, утверждает, что смысл, истина и ценность идеи зависят от практических результатов, которые можно извлечь из их использования. В зависимости от того, какое определение вы дадите тому, что работает, прагматизм способен оправдать любое положение.

Идеологи капиталистического центра стремятся убедить общественность в том, что глобальный порядок есть результат действия объективных/обезличенных сил. Представление о действии безличных сил в меньшей степени травмирует психику тех, кто не удовлетворен местом, занимаемым в обществе всеобщего благосостояния. Существует и другая точка зрения, согласно которой за «объективными» силами стоят субъективные интересы частных лиц и их групп.

### Список литературы

1. *Стивенсон, Дж.* Философия / Дж. Стивенсон; пер. с англ. – М.: АСТ Астрель, 2004.
2. *Макферсон, К. Б.* Жизнь и времена либеральной демократии / К. Б. Макферсон; пер. с англ. – М.: Издат. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2011.
3. *Славой, Ж.* О насилии / Ж. Славой; пер. с англ. – М.: Изд-во «Европа», 2010.
4. *Славой, Ж.* Щекотливый субъект: отсутствующий центр политической онтологии / Ж. Славой; пер. с англ. – М.: Издат. дом «Дело» РАНХ и ГС, 2014.
5. *Мюллер, Я. В.* Споры о демократии: Политические идеи в Европе XX века / Я. В. Мюллер; пер. с англ. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2014.
6. *Крауч, К.* Странная не-смерть неолиберализма / К. Крауч; пер. с англ. – М.: Издат. дом «Дело» РАНХ и ГС, 2012.

---

<sup>19</sup> Традиционные государства управляются преимущественно по принципу контроля за территорией на основе личных отношений. Современные капиталистические государства, в основном, контролируют движение капитала и опираются на безличные институты.

7. *Крауч, К.* Постдемократия / К. Крауч; пер. с англ. – М.: Издат. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010.
8. *Дюверже, М.* Политические партии / М. Дюверже; пер. с фр. – Изд. 5-е. – М.: Академический проект; Гаудеамус, 2013.
9. *Моска, Г.* История политических доктрин / Г. Моска; пер. с итал. – М.: Мысль, 2012.
10. *Канфора, Л.* Демократия. История одной идеологии / Л. Канфора; пер. с итал. – СПб.: Александрия, 2012.
11. *Барт, Р.* Мифологии / Р. Барт; пер. с фр. – М.: Академический проект, 2012.
12. *Зиновьев, А. А.* На пути к сверхобществу / А. А. Зиновьев. – СПб.: Издат. дом «Нева», 2004.
13. *Квак, Дж.* 13 банков, которые правят миром. В плену Уолл-стрит и в ожидании следующего краха / Дж. Квак; пер. с англ. – М.: Карьера Пресс, 2013.
14. *Гоббс, Т.* Избранные произведения: в 2 т. / Т. Гоббс. – М., 1964. – Т. 2.
15. *Лебон, Г.* Психология народов и масс / Г. Лебон; пер. с фр. – М.: АСТ, 2000.

Л. А. Гузикова<sup>1</sup>, И. Н. Люкевич<sup>2</sup>, А. М. Колесников<sup>3</sup>

## РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ: БЕГСТВО ИЛИ ДОРОГА ДОМОЙ?

Для современной мировой экономики характерен рост масштабов международной миграции капитала. В рамках этого процесса часть капитала изымается из национального оборота одной страны и перемещается в производство и обращение в другой стране в товарной или денежной форме.

Говоря о теоретических основах данного явления, отметим дискуссионность самой категории «капитал». До политэкономических учений капитал рассматривался как синоним денег, в крайнем случае – богатства. Еще Д. Юм, рассуждая о механизме золотоденежных потоков (*price-specie-flow mechanism*), говорит о том, что уровень цен и производства определяется, главным образом, предложением денег, которое зависит от объема входящих международных денежных потоков [1]. Позже экономисты (Т. Ман, Дж. Локк) рассуждают о том, что основное богатство состоит не в запасах золота и серебра, а в земле, строениях и потребительских благах. Физиократы (Ф. Кенэ) вообще характеризуют деньги как богатство бесплотное, потому что на них можно купить единственное реальное богатство – землю.

Так, в начале XIX в. сформировалась позиция, согласно которой сами по себе деньги не могут оказать производству никакой помощи. Участие денег заключается в доставлении зданий, защиты, орудий и материалов, необходимых для работы. Д. Рикардо назвал капиталом часть богатства страны, употребляемую в производстве (пища, одежда, инструменты, материалы, машины) для приведения в движение труда. Первопричиной международного перемещения капитала он считал разницу в норме прибыли [2]. Дж. Миль уточняет, что кроме первоначальных элементов производства (труда и сил природы) существует элемент, без которого невозможна никакая производительная операция – предварительно накопленный запас [3]. Капитал, по Миллю, – это *накопленный* (сбереженный) потребляемый запас труда для ведения нового производства [4]. Первопричину международного движения капитала Миль видит в разнице процентных ставок [5].

В современной отечественной литературе нет однозначных трактовки понятий экспорт/импорт капитала. Для оценки масштабов и интенсивности данного явления используются термины «отток», «утечка» или «бегство» капитала. Ведутся публицистические дискуссии о способах, формах и методах международного движения капиталов [6].

О. А. Степичева говорит о международном движении капитала как о движении финансовых потоков между кредиторами и заемщиками в различных странах, между

---

<sup>1</sup> Людмила Александровна Гузикова, профессор кафедры финансов инновационных и производственных систем Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого, д-р экон. наук.

<sup>2</sup> Игорь Николаевич Люкевич, профессор кафедры финансов инновационных и производственных систем Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого, д-р экон. наук.

<sup>3</sup> Александр Михайлович Колесников, профессор кафедры экономики и финансов Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения, д-р экон. наук, профессор.

собственниками и фирмами, которыми они владеют за рубежом. При этом автор выделяет: 1) движение ссудного/предпринимательского капитала; 2) прямые/портфельные инвестиции; 3) капитал частный/государственный/международных организаций; 4) краткосрочный/среднесрочный/долгосрочный капитал [7].

В. Д. Андрианов и Е. С. Кривоусова, говоря о «каналах оттока» капиталов, обоснованно выделяют: погашение внешних займов; рефинансирование долговых обязательств; покупку активов за рубежом; размещение за рубежом накопленных средств; банковские кредиты нерезидентам; долларизацию депозитов населения; покупку наличной иностранной валюты населением и компаниями; сомнительные операции, которые учитываются в платежном балансе, а также не учитываемые в платежном балансе [8].

Согласимся с авторами, которые говорят о бегстве капитала как особой форме его вывоза, хотя трактовка этой категории отечественными учеными неоднозначна. Одни авторы считают, что бегство капитала – это иное название нелегального экспорта капитала; другие, например М. Я. Корнилов и С. В. Лобачев, полагают, что это – разновидность экспорта капитала, при которой он уходит из страны, не принося ей дохода, других экономических и/или иных преимуществ, а принося доход (другие экономические и/или иные преимущества) тем странам, в экономику которых он вкладывается [9]. Третьи (например, В. П. Оболенский) считают, что бегство капитала – это размещение отечественного капитала в зарубежных финансовых, производственных и иных активах, которое не всегда и не во всем отвечает экономическим интересам страны и во многом работает на усиление конкурентов [10]. По нашему мнению, бегство капитала проявляется в его масштабах, длительности и лавинообразности.

А. С. Булатов обобщенно называет международным движением капитала любое трансграничное движение капитала, его экспорт и импорт, вывоз и ввоз, отток и приток, уточняя, что это – инвестирование и последующее функционирование капитала за рубежом [11].

Таким образом, говоря о международном движении капитала, под капиталом следует понимать денежные фонды для приобретения имущества любого рода, необходимого для организации нового производства. Тогда международное движение капитала – это трансграничное перемещение данных денежных фондов с целью организации или расширения производства за границей. В узком понимании – прямые внешние инвестиции; в широком – это трансграничное межбанковское перемещение денег, которое, в том числе, расширяет возможности банковской системы в инвестиционном проектом финансировании.

В отмеченном выше исследовании А. С. Булатова обоснованы пять предпосылок международного движения капитала: 1) его неравномерная аллокация в мире и обусловленное этим движение капитала из стран, где его много, в те страны, где его мало, и поэтому он дорог; 2) несовпадение объемов сбережений и инвестиций во многих странах и возникающий на этой почве избыток (или нехватка) средств для инвестиций; 3) различия в инвестиционном климате в странах, т. е. в условиях для приложения капитала; 4) разная эффективность использования капитала его владельцами; 5) традиционно высокая мобильность капитала как экономического ресурса, растущая вследствие глобализации мировой экономики.

Мы полагаем, что перечисленные факторы – это различные грани одного явления, которое можно обозначить как неравномерность экономического развития стран мирового хозяйства (неравномерное накопление капитала, несовпадение спроса на

капитал с его предложением в отдельных звеньях мирового хозяйства) и считать основополагающей причиной международного движения капитала.

С позиций отдельной страны характеристиками масштабов и результатов участия ее экономики в международной миграции капитала являются объемы оттока капитала за границу (экспорт), его притока из-за границы (импорт) и чистый отток капитала, представляющий собой разность между совокупным объемом оттока капитала за границу и его притока. Можно выделить три основных трактовки чистого сальдо ввоза/вывоза капитала и, соответственно, два метода его оценки:

1. *Метод платежного баланса*, в соответствии с которым чистое сальдо ввоза/вывоза капитала – это алгебраическая сумма увеличения (уменьшения) иностранных финансовых активов и увеличения (уменьшения) иностранных финансовых обязательств. В соответствии с этой методикой Банк России, оценивая экспорт/импорт капитала, суммирует следующие графы платежного баланса страны: «торговые кредиты и авансы», «своевременно не полученная экспортная выручка, не поступившие товары и услуги в счет перевода денежных средств по импортным контрактам, переводы по фиктивным операциям с ценными бумагами» и «чистые ошибки и пропуски». Принципиальные особенности подхода Банка России заключаются в следующем: 1) в расчет принимаются только частные потоки; 2) суммируются сальдо по активным и пассивным операциям по финансовому счету платежного баланса отдельно по банковскому и прочим секторам экономики; 3) суммируются сомнительные операции в категории ошибок и пропусков. Ниже приведены данные, характеризующие динамику данного показателя в России (табл. 1).

Таблица 1

**Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором в 2000–2015 гг. (по данным платежного баланса Российской Федерации), млрд долл.**

Год	Чистый ввоз (-) / вывоз (+) частным сектором (2+5)	Банки			Прочие секторы		
		Чистый ввоз (-) / вывоз (+) (3-4)	Чистое приобретение финансовых активов	Чистое принятие обязательств	Чистый ввоз (-) / вывоз (+) (6-7-8)	Чистое приобретение финансовых активов	Чистое принятие обязательств
1	2	3	4	5	6	7	8
2000	23,1	1,7	3,4	1,7	21,4	15,2	1,8
2001	13,6	-1,3	1,4	2,7	14,9	10,5	3,7
2002	7,0	-2,5	1,1	3,6	9,5	19,0	14,3
2003	0,3	-10,3	1,0	11,3	10,6	25,2	22,1
2004	8,6	-3,5	3,6	7,1	12,1	38,4	31,8
2005	0,3	-5,9	13,4	19,2	6,2	56,4	55,2
2006	-43,7	-27,5	23,5	51,1	-16,1	56,3	61,2
2007	-87,8	-45,8	25,1	70,9	-42,0	93,6	145,4
2008	133,6	55,2	63,3	8,1	78,3	174,1	98,9
2009	57,5	32,2	-10,0	-42,1	25,3	53,3	34,3
2010	30,8	-15,9	1,7	17,6	46,7	63,0	25,4

Окончание табл. 1

Год	Чистый ввоз (-) / вывоз (+) частным сектором (2+5)	Банки			Прочие секторы		
		Чистый ввоз (-) / вывоз (+) (3-4)	Чистое при- обретение финансовых активов	Чистое при- нятие обяза- тельств	Чистый ввоз (-) / вывоз (+) (6-7-8)	Чистое при- обретение финансовых активов	Чистое принятие обяза- тельств
1	2	3	4	5	6	7	8
2011	81,4	23,9	31,8	7,8	57,4	107,7	58,9
2012	53,9	-18,5	14,8	33,3	72,4	101,8	39,8
2013	61,6	17,3	37,7	20,4	44,4	128,3	94,2
2014	153,0	86,0	48,5	-37,5	67,0	73,9	0,7
2015 (январь – сентябрь)	45,0	28,0	-19,7	-47,6	17,0	14,5	-9,0

2. Метод валютных резервов, согласно которому чистое сальдо ввоза/ вывоза капитала – это алгебраическая сумма увеличения (уменьшения) национальных валютных резервов (динамика показателя, по данным платежного баланса Российской Федерации, приведена в табл. 2)

Таблица 2

**Изменение валютных резервов Банка России, млрд долл.**

Год	(+) увеличение / (-) уменьшение
2002	+11
2003	+26
2004	+45
2005	+61
2006	+107
2007	+149
2008	-39
2009	+3
2010	+37
2011	+13
2012	+30
2013	-22
2014	-108
2015 (январь – июнь)	-12

3. Аналитический метод, в соответствии с которым наряду с алгебраическим суммированием различных статей платежного баланса используются данные других источников. Так, например, МВФ вывоз/ввоз капитала из страны оценивает как

прирост внешнего долга страны плюс ее сальдо движения прямых инвестиций плюс сальдо текущего платежного баланса страны (изменения в официальных золотовалютных резервах).

Именно аналитический подход мы считаем наиболее точным в данной области. Среди таких «особых» методов выделим исследования М. Я. Корнилова и С. В. Лобачева [9], а также И. Н. Люкевича [12].

Банк России отслеживает показатели миграции капитала с 1994 г. Публикуемые Банком показатели охватывают только деятельность частного сектора – банков и прочих секторов.

С переходом к рыночной экономике Россия в основном является нетто-экспортером капитала. Одни специалисты считают, что вывоз капитала в 1990-х гг. достигал 20...25 млрд долларов в год, за 10 лет – 250 млрд долларов. Другие эксперты оценивают объем экспорта за указанный период в сумму от 400 миллиардов до 1 триллиона долларов [13].

Анализ динамики ввоза/вывоза капитала банковским и небанковским секторами российской экономики (рис. 1) показывает, что только в 2006–2007 гг. частный сектор России являлся нетто-импортером капитала как в целом, так и по каждой составляющей (банковскому и небанковскому секторам), однако, такой результат обусловлен притоком спекулятивного капитала [14]. Положительное сальдо обеспечивалось ростом иностранных пассивов, причем положительный нетто-результат за год увеличился примерно в два раза. Причиной стало снятие 1 июня 2006 г. ограничений на движение капитала из страны. Правительство добилось полной либерализации валютного регулирования. Но эффект был кратковременным. С началом кризиса 2008 г. за границу различными способами было выведено более 130 млрд долларов. Вывоз капитала активизировался в конце 2011 г. и начале 2012 г., в период выборов президента и парламента [15].

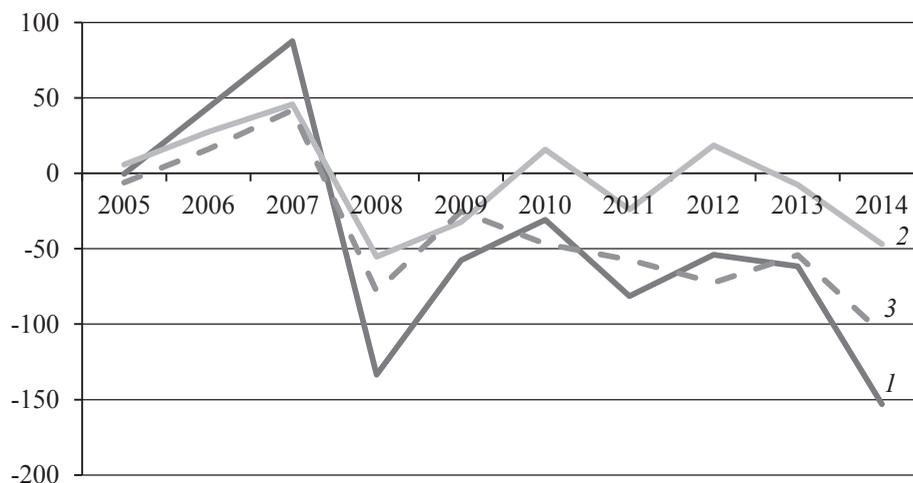


Рис. 1. Динамика импорта/экспорта капитала частным сектором в 2005–2014 гг.: чистый ввоз (+) / вывоз (-) капитала частным сектором (1), банками (2) и прочими секторами (3) (построено авторами по данным Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС) <http://fedstat.ru/indicator/data.do?id=43938>)

Отметим, что иностранные пассивы российских банков в рассматриваемый период становились отрицательными только в 2009 и 2014 гг., а иностранные пассивы небанковского сектора неизменно оставались положительными. В 2009 г. чистый вывоз капитала банками превысил аналогичный показатель небанковского сектора, что можно трактовать как реакцию банковской системы на первую волну мирового финансового кризиса. В целом, небанковский сектор экспортирует капитал в существенно больших объемах, чем банки.

В 2014 г. чистый вывоз капитала составил 150 млрд долларов (приблизительно 7,5 % ВВП) – это самый высокий показатель с начала XXI в. По оценке Министерства экономического развития РФ, отток капитала из России по итогам 2015 г. прогнозировался в размере 93 млрд долларов, а в 2016 г. должен замедлиться до 70 млрд долларов. В первом полугодии 2015 г. объем чистого вывоза капитала, по оценке Банка России, составил 52,5 млрд долларов, причем больше половины этой суммы пришлось на погашение российскими компаниями внешних долгов.

Ускорение оттока капитала в последние два года в значительной мере вызвано внешним давлением на банковскую систему России, санкциями, политической нестабильностью в Украине и прочими факторами. По итогам 2015 г. может быть зафиксировано снижение оттока капитала из России по сравнению с предыдущим годом. Но это связано не с улучшением ситуации, а с тем, что в связи с массовым выводом средств в 2014 г. и сокращением доходов из-за спада в экономике в стране не осталось капитала, который мог бы стать предметом экспорта. Подобное мнение высказано, например, В. Назаровым, директором Научно-исследовательского финансового института [16].

Анализ квартальных показателей за 2005–2014 гг. говорит о слабой отрицательной корреляции объема чистого вывоза капитала с размером ВВП (-0,24) и курсом доллара (-0,37).

Авторы не согласны с экспертами, которые, основываясь на существенном расхождении оценок вывоза капитала из России, публикуемых Банком России и Всемирным банком, полагают, что проблема переоценена, а разработка новой методики расчета показателя чистого вывоза на основе модели Всемирного банка позволит более реалистично оценивать масштаб явления и разрабатывать адекватные меры [18]. Длительность и масштабность вывоза капиталов из России дает основания характеризовать современную ситуацию как бегство капитала.

Обобщая различные мнения [15], современное бегство капитала из России можно объяснить несколькими причинами:

1) ошибками в формировании рыночного механизма, в силу которых собственники компаний не руководствуются долгосрочными интересами и больше заинтересованы в получении прибыли, а не в судьбе своего бизнеса;

2) макроэкономической нестабильностью и неопределенностью внешнеполитической обстановки, что порождает неуверенность в будущем и не позволяет делать четкие прогнозы относительно прибыли;

3) несовершенствами и нестабильностью системы налогообложения, что провоцирует уклонение от налогов, в том числе путем вывода капитала за границу;

4) низкой надежностью банковской системы и неуверенностью в защите личных интересов, что провоцирует вывод личного капитала в банковские системы других стран;

5) неразвитостью механизмов защиты права собственности в стране, что в сочетании с высоким уровнем коррупции повышает риск потери бизнеса;

6) незавершенностью процесса приватизации, благодаря чему руководители предприятий получили возможность отчуждать активы и переводить капитал за границу;

7) доступностью оффшорных зон с минимальным регулированием банковских сделок с валютой;

8) ростом объемов деятельности международных и транснациональных корпораций, что способствует развитию вненационального рынка капитала и появлению механизмов, позволяющих скрывать информацию о праве собственности и операции по движению капитала;

9) пробелами в регулировании легального экспорта капитала из России;

10) высоким риском обесценивания капитала в силу высокой инфляции и финансово-экономической нестабильности.

Согласимся с позицией М. Задорнова, что существуют три формы экспорта российского капитала [18]:

1. *Незаконный вывоз*, т. е. переправка за границу теневого капитала, не очищенного от налогов или нажитого преступным путем. Такая схема является частью системы незаконного присвоения доходов и не связана с инвестиционным климатом в стране. До сих пор существуют различные способы вывода за рубеж нечестно заработанных или коррупционных доходов. Коллективом исследователей из МГИМО под руководством А. С. Булатова разработана типология нелегального вывоза капитала [19], к которой авторы считают возможным добавить контрабандный вывоз наличности (табл. 3).

По оценкам экспертов, таким образом из России «убегают» 30...35 млрд долларов в год. Нам представляется, что нелегальное движение капитала можно оценить, проанализировав статью платежного баланса «Чистые ошибки и пропуски». Данная статья балансирует два счета (текущего баланса и финансирования) из-за несовершенства статистической системы, а также из-за нелегального движения капитала. Если предположить, что в случае несовершенства статистики данная статья должна иметь постоянное значение, поскольку система сбора информации принципиально не меняется, тогда существенные отклонения данной статьи от некоторого оцениваемого среднего значения покажут величину нелегального движения капитала. Представляется, что можно оценивать абсолютные значения отклонения, потому что существуют разнообразные формы нелегального движения капитала (манипуляция внешнеторговыми ценами, недеклалируемые приобретения и продажи финансовых активов и пр.).

В 2003 и 2005 гг. ввоз и вывоз капитала из России был сбалансирован (сальдо практически равнялось нулю). Возьмем эти годы за основу. В 2003 г. «ошибки и пропуски» равнялись минус 7,4 млрд долларов, в 2005 г. – минус 5,0 млрд долларов. В этом случае за статистические ошибки можно принять минус 6 млрд долларов, тогда отклонения от данной величины это и есть чистые пропуски, т. е. нелегальное движение капитала (табл. 4).

Таким образом, нелегальное, вернее, движение капитала в нарушение законодательства России, составляет около 2 млрд долларов в год. Пиковые значения (2006 и 2014 гг.) – более 10 млрд долларов.

2. *Вывоз законно полученных доходов*, обусловленный стремлением избежать существующих в российской экономике рисков, неверием в перспективы стабильной и эффективной работы в России, стремлением иметь за рубежом своего рода страховые резервы и т. п. К этой категории относится и приобретение физическими лицами недвижимости за рубежом и иностранных финансовых инструментов.

**Типология нелегального вывоза капитала**

Способ вывода капитала	Механизм
1. Проведение фиктивных сделок	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Использование оффшорных схем с участием компаний-однодневок при проведении сделок купли-продажи фиктивных активов</li> <li>2. Осуществление кредитных операций аффилированных компаний с завышением основной суммы долга и процентов по ссудам</li> <li>3. Применение механизма выплаты несуществующих и завышенных штрафных санкций в пользу зарубежных компаний</li> <li>4. Реализация авансовых платежей по фиктивным импортным контрактам</li> <li>5. Оплата консультационных, инжиниринговых и прочих услуг, не являющихся действительными, в том числе выплаты по страховому возмещению при отсутствии страховых случаев, и пр.</li> </ol>
2. Использование механизма трансфертного ценообразования	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Использование аффилированных компаний для вывоза вновь созданной стоимости</li> <li>2. Завышение или занижение стоимости экспортно-импортных контрактов</li> <li>3. Манипулирование объемами и размерами поставок, в том числе контрабанда и пр.</li> </ol>
3. Невозврат валютной выручки и средств в иностранной валюте	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Невозврат экспортной выручки</li> <li>2. Предоставление кредитов заинтересованным компаниям без возврата средств в будущем</li> <li>3. Отсутствие поставок по внешнеторговым контрактам</li> </ol>
4. Контрабандный вывоз наличности без регистрации на родине	

3. *Вывоз капитала, связанный с потребностью в инвестициях за границей*, продвижением российских товаров и услуг на мировых рынках, созданием там дочерних компаний и других структур. Эта форма использовалась преимущественно крупным российским бизнесом (прежде всего нефтегазовым и экспортерами металлов), который при высоких ценах на нефть получал сверхприбыли. Не находя в России достаточно интересных инвестиционных проектов, собственники этих компаний выводили часть средств в виде инвестиций за рубеж.

Целью государственного регулирования является создание условий для стабильного и эффективного развития национальной экономики и социальной сферы, повышения эффективности рыночного механизма, оптимизации деятельности экономических агентов [20]. Государственное регулирование трансграничного движения капитала, если оно подчиняется национальным интересам, должно противодействовать первой форме вывоза капитала, создавать условия для снижения возможностей использования второй формы и способствовать экспорту российского капитала за рубеж в целях укрепления позиций отечественных компаний на мировых рынках товаров и услуг.

Направления движения капитала, связанного с российской экономикой, образно и эмоционально характеризует Я. Миркин. На основе анализа официальной статистики он утверждает, что «...в России создана уникальная оффшорная экономика,

в которой основной поток прямых иностранных инвестиций – и входящих и выходящих – идет транзитом через оффшоры. Подобного в мире нигде нет» [21]. Так, 80 % прямых и 70 % портфельных инвестиций поступают в Россию из оффшорных зон; 80 % денег, напрямую вкладываемых из России в зарубежный бизнес, отправляются в оффшорные зоны. Например, совокупные объемы прямых инвестиций в *оффшорные зоны* и из *оффшорных зон* в 2007–2011 гг. практически совпадают: соответственно 135,6 и 133 млрд долларов [17].

Таблица. 4

**Чистые ошибки и пропуски платежного баланса Российской Федерации в 2000–2014 гг. (по данным Банка России)**

Годы	Чистые ошибки и пропуски платежного баланса	Чистые ошибки (абсолютное отклонение от минус 6 млрд долларов)
2000	-8,1	2,1
2001	-8,1	2,1
2002	-4,9	1,1
2003	-7,4	0,6
2004	-5,5	0,5
2005	-5,0	1,0
2006	11,2	17,2
2007	-9,7	3,7
2008	-3,1	2,9
2009	-6,4	0,4
2010	-9,1	3,1
2011	-8,7	2,7
2012	-10,4	4,4
2013	-10,3	4,3
2014	6,2	12,2

Привлекательность регистрации бизнеса в оффшорных зонах обусловлена не только упрощенным процессом его ведения, но и возможностью обойти законы страны происхождения капитала [22]:

1) *конфиденциальность*. Информация о конечном получателе прибыли в оффшорной фирме охраняется строгими законами о конфиденциальности и банковской тайне, за нарушение которых установлена уголовная ответственность;

2) *финансовая секретность*. Ее соблюдение гарантируется использованием института номинальных владельцев – установить, кому принадлежит компания или кто является получателем дохода, невозможно даже в ходе судебного разбирательства и расследования уголовного дела. Это обусловлено наличием в оффшорных зонах чрезмерно жестких правил защиты банковской и коммерческой тайны;

3) *двойная система валютного контроля*. В ее основу положено различие между резидентами и нерезидентами, а также между национальной и иностранной валютой. Общее правило таково: резиденты подвергаются валютному контролю, а нерезиденты – нет. Однако нерезиденты подвергаются обычному контролю в отношении местной валюты. Иностранное лицо может сформировать компанию в оффшорной стране

для осуществления бизнеса в других юрисдикциях. В этом случае компания не будет подвергаться валютному контролю в оффшорной зоне, поскольку она не осуществляет операции в валюте других юрисдикций и не занимается бизнесом в данной оффшорной зоне;

4) *защита собственности от судебного преследования* со стороны кредиторов, властей и других заинтересованных лиц;

5) *упрощенный доступ к зарубежной банковской системе*. Использование оффшорных фирм дает возможность размещать капитал в твердой валюте, в надежных банках, в стабильной стране. Крупные компании имеют устоявшиеся связи и могут открывать для своих клиентов счета в первоклассных зарубежных банках;

6) *упрощенный порядок регистрации оффшорных фирм*. Личное присутствие для регистрации бизнеса необязательно, зарегистрировать его можно через Интернет, а пакет документов будет доставлен международной курьерской почтой в любую точку мира.

С позиций инвестиционного процесса проблема состоит не только и не столько в вывозе капитала из России, сколько в соотношении объемов ввоза и вывоза, а также в устойчивости нелегальных форм вывоза. Для стран с положительным сальдо текущего счета экспорт капитала представляет собой естественный способ его движения под действием закона спроса и предложения в условиях глобальной экономики. Ориентиром такого движения является соотношение доходности и риска, которое характеризует инвестиционный климат в стране.

Первый аспект проблемы состоит в том, что экономика России регулярно недополучает необходимые для развития инвестиции (портфельные и прямые инвестиции, кредиты и депозиты) как из внутренних источников, так и из-за границы. Так, в 2014 г. объем чистого вывоза капитала составил 44,35 % от общего объема инвестиций в основной капитал. Как отметил первый заместитель председателя Центрального банка России А. Симановский: «...дефицит притока – это вопрос имиджа и повышения инвестиционной грамотности владельцев капитала, но, главным образом, это вопрос инвестиционного или бизнес-климата» [18].

Второй аспект, касающийся нелегального вывоза капитала, также связан с бизнес-климатом в стране, и в его нейтрализации активное участие должно принять государство. В декабре 2015 г. Правительство РФ одобрило законопроект, позволяющий перекрыть каналы вывода капитала из страны через фиктивные займы нерезидентам и внешнеторговые договоры. Предложено введение обязательного контроля над финансовыми операциями по договорам займа на сумму свыше 600 тыс. рублей [23].

В настоящий момент в договорах займа иностранным компаниям не указываются четкие сроки возврата денежных средств на счета российских банков, что позволяет уходить от ответственности, многократно продлевая их действие. По данным на 01.06.2015, нерезиденты не вернули резидентам 30,2 млрд долларов, в основном это средства, выведенные подобным путем [23]. В законопроекте предлагается штрафовать контрагентов, которые не спешат вернуть себе выданные кредиты, на 1/150 ключевой ставки Центрального банка от суммы причитающихся средств за каждый день сверх установленного договором срока.

Подводя итоги, подчеркнем наличие двух вариантов вывоза капитала из России – инвестиционного и криминального. Поэтому для решения проблемы требуется принятие мер по двум направлениям:

1) улучшение инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности российской экономики для легального бизнеса (отечественного и зарубежного) на

основе повышения стабильности и информационной прозрачности бизнеса, защиты прав инвесторов и обоснованности регулирования инвестиционного процесса;

2) противодействие нелегальной финансово-экономической деятельности и формирование условий для эффективного ведения легального бизнеса.

### Список литературы

1. *Hume, D.* On the Balance of Trade / D. Hume // *The Gold Standard in Theory and History*. – Ed. by Barry Eichengreen and Marc Flandreau. – London; New York, 1985. – 329 p.

2. *Ricardo, D.* On Foreign Trade / D. Ricardo // *On The Principles of Political Economy and Taxation*. – London. – John Murray, 1817 (third ed. 1821). – 579 p.

3. *Mill, J. S.* On Capital / J. S. Mill // *Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy*. – Ed. William James Ashley. – London: Longmans, Green and Co., 1909. – 7th ed. – Book I. Exchange. – 1013 p.

4. *Mill, J. S.* Fundamental Propositions Respecting Capital / J. S. Mill // *Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy*. – Ed. William James Ashley. – London: Longmans, Green and Co., 1909. – 7th ed. – Book I. Exchange. – P. 671–674.

5. Люкевич, И. Н. Теория и методология исследования денег и денежных систем / И. Н. Люкевич // *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент*. – 2010. – № 2. – С. 85–110.

6. Люкевич, И. Н. Бегство капиталов из России: масштабы, факторы, методы контроля: дисс. ... канд. экон. наук / И. Н. Люкевич. – СПб., 1998.

7. Степичева, О. А. Международное движение капитала в контексте трансформации мировых финансов / О. А. Степичева // *Социально-экономические явления и процессы*. – 2010. – №4.

8. Андрианов, В. Д. Причины, динамика и масштабы оттока капитала из экономики России / В. Д. Андрианов, Е. С. Кривоустова // *Деньги и кредит*. – 2015. – №2.

9. Корнилов, М. Я. Как оценить объем бегства капитала из России / М. Я. Корнилов, С. В. Лобачев // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. – 2008. – №1. – С. 78 – 86.

10. Оболенский, В. П. Вывоз капитала из России: масштабы, эффекты, проблемы / В. П. Оболенский // *Российский внешнеэкономический вестник*. – 2014. – № 11. – С. 3–16.

11. Булатов, А. С. Международное движение капитала / А. С. Булатов // *Мировое и национальное хозяйство*. – 2014. – №3.

12. Люкевич, И. Н. Оценка нелегального движения капитала в России / И. Н. Люкевич // *Финансовый мир: сб.* / отв. ред.: В. В. Ковалев, В. В. Иванов. – М., 2002. – С. 145–152.

13. Калабеков, И. Г. Российские реформы в цифрах и фактах / И. Г. Калабеков. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: РУСАКИ, 2010. – 498 с.

14. Миркин, Я. <http://nvdaily.ru/info/44237.html>

15. Вывоз капитала из РФ <http://utmagazine.ru/posts/7354-vyvoz-kapitala-iz-ru>

16. <http://inosmi.ru/russia/20150903/230058758.htm>

17. Осипов, И. Мифы об оттоке капитала: сколько денег реально выводят из России / И. Осипов. <http://m.forbes.ru/article.php?id=231684>

18. Каковы ключевые причины оттока капитала из России? Связан ли он с внутренними причинами (качество бизнес-климата) или с собственными проблемами иностранных инвесторов? [http://arb.ru/b2b/duty/kakovy\\_klyucheveye\\_prichiny\\_ottoka\\_kapitala\\_iz\\_rossii-2021648/](http://arb.ru/b2b/duty/kakovy_klyucheveye_prichiny_ottoka_kapitala_iz_rossii-2021648/).

19. Российская модель экспорта капитала / под ред. А. С. Булатова. – М.: МГИМО, 2014. – 82 с.

20. Родионов, Д. Г. К теоретической оценке государственного и негосударственного регулирования рыночной экономики / Д. Г. Родионов // Проблемы современной экономики. – 2003. – № 3-4. – С. 55–57.

21. Миркин, Я. Вокзал для инвестиций / Я. Миркин // Прямые инвестиции. – 2013. – № 10 (138). – С. 14–16.

22. Хейфец, Б. Оффшорные финансовые сети российского бизнеса / Б. Хейфец // Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С. 52–67.

23. <http://bankir.ru/novosti/20151218/za-vyvoz-kapitala-iz-rossii-budut-shtrafovat-10114776/>

Р. А. Князьнеделин<sup>1</sup>, А. М. Смуров<sup>2</sup>

## ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЗАКУПОК ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД В РОССИИ

Процесс перехода СССР, колоссальной по экономическим масштабам страны, к экономике новой формации, основанной на экспорте углеводородов и других полезных ископаемых, носил сложный и неоднозначный характер. Советский Союз с его развитыми кооперационными связями, масштабными проектами и плановой экономикой остался в прошлом. Прорекларированный представителями органов государственной власти Российской Федерации курс на демократический поворот (в том числе и в сфере экономики) затронул и такое важное направление, как государственный заказ. Страна начала движение от командной экономики, основанной на централизованном распределении товаров с фиксированными ценами [2, 3], к рыночным отношениям.

Курс государства, направленный на свободный рынок, не мог привести (и не привел) к созданию целостной системной политики по формированию и реализации государственного заказа в новых экономических условиях, который не мог быть отделен от валового внутреннего продукта (ВВП). Падение ВВП вновь образованной страны не могло, в сущности, привести показатели России к показателям СССР (табл. 1).

Таблица 1

Показатели ВВП\*

Страна	ВВП, млрд долл.	ВВП на душу населения, тыс. долл.	Население, млн чел.	Изменение ВВП, %	Изменение ВВП, % на душу населения
СССР (1989 г.)	2037,3	7112	286,5		
Россия (1991 г.)	1170,0	3430	148,3	- 57,4	- 48,2

\*Составлено авторами на основе анализа данных [4, 5, 7, 8].

Вероятность того, что на начальном этапе становления молодого государства в первую очередь будут разрабатываться механизмы новых кооперационных связей с бывшими союзными республиками, внешним миром стремилась к нулю. Противоречия, возникшие в 90-е гг. XX в. на постсоветском пространстве на почве межнациональных конфликтов, заставляли власти направлять денежные массы на снижение степени воздействия дестабилизирующих факторов, способных привести к еще более сильному и затяжному системному кризису, угрожающему существованию России как единого государства. Отсутствие понимания процессов, негативно влияющих на экономику, в конечном итоге привело страну к гиперинфляции.

<sup>1</sup> Радислав Алексеевич Князьнеделин, старший научный сотрудник 33 Центрального научно-исследовательского испытательного института Министерства обороны Российской Федерации, канд. экон. наук.

<sup>2</sup> Александр Михайлович Смуров, докторант Военной академии материально-технического обеспечения им. генерала армии А. В. Хрулёва, канд. экон. наук.

Первые годы 90-х гг. XX столетия проходили под лозунгом противоборства власти и криминальных структур, заполонивших все органы государственной власти. При этом время, необходимое для выстраивания вертикали власти, было упущено, и на момент перестройки экономики была зафиксирована гиперинфляция более чем в 2500 % (рис. 1) [10]. Именно галопирующая инфляция явилась барьером, разделяющим государство как носителя власти и народ, требующий проведения структурных реформ, сопряженных с повышением уровня жизни и оздоровлением экономики в целом. В этой связи 1990–1995 гг. были ознаменованы борьбой на «внутреннем фронте» с частичной сдачей позиций на внешнем. Курс на «соответствие западным стандартам» был основополагающим лозунгом того времени. В Конституцию РФ включили положение, согласно которому, если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем предусмотрено нашим законом, то применяются правила международного договора [18], что в большинстве случаев не соответствует интересам Российской Федерации. На волне нового курса, а также многократных попыток войти в западный мир Российская Федерация поддержала создание Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ), основными целями и задачами которой были издание типовых законов, правил и рекомендаций [8], общепринятых для всех стран-участниц.

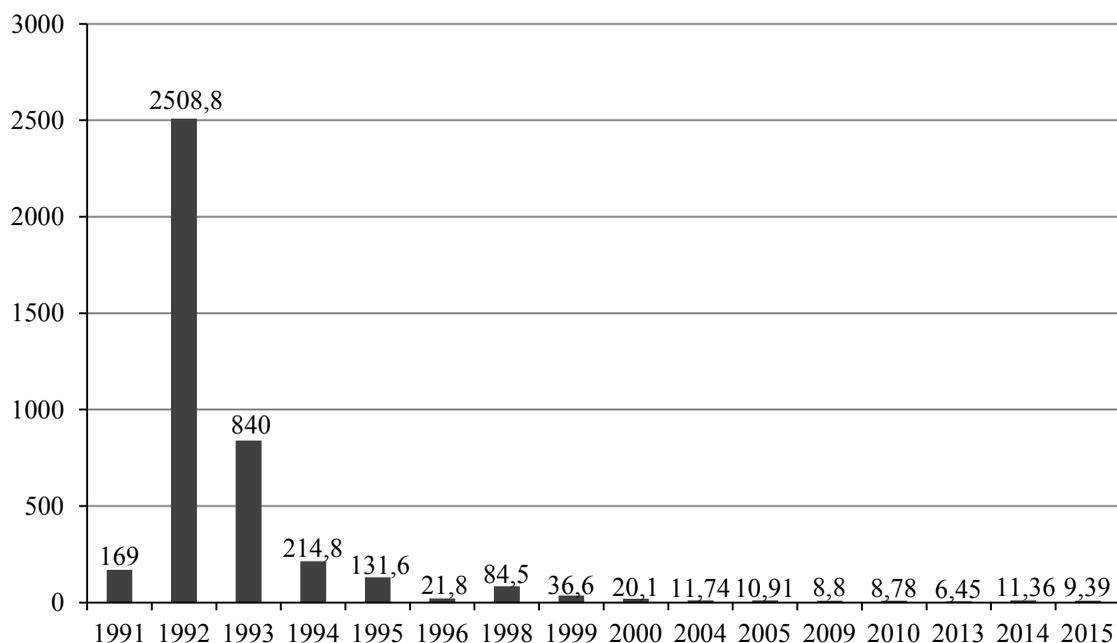


Рис. 1. Темпы инфляции в России в 1991–2015 гг., % (выборочно)  
(составлено авторами на основе анализа данных [11, 33])

Многообразие рынков, стран, национальных законодательств сильно усложняло процессы всемирной торговли. В 1995 г. была организована Всемирная торговая организация (ВТО), основной функцией которой предполагалось повышение факторов конкурентоспособности [17]; предусматривались единые стандарты к правилам кон-

курунции и выхону на всемирный рынок; доступ к рынкам и возмозжностям других стран-партнеров, а также (что немаловажно) к мировому капиталу. Основным требованием при этом являлась унификация национального законодательства. Россия становилась новым субъектом международного права, участником процессов международной экономической интеграции, а также страной, разделяющей принципы свободной международной торговли [5].

Следующим шагом к становлению государства как правовой международной единицы (помимо многих прочих) стал Указ Президента РФ от 8 апреля 1997 г. № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд». Подчеркнем, что ранее правовые отношения, призванные урегулировать движение денежных средств, не выстраивались и не применялись. Положения данного указа широкого применения в бюджетной сфере не нашли. Возникло множество вопросов относительно его применения и ответственности за исполнение данного указа; были недоработки в понятийном аппарате и отсутствовала единая терминология [1]. Немало споров возникло относительно целесообразности и продуманности решения о возложении контрольных функций на Министерство экономики РФ.

Поскольку данный нормативно-правовой акт не нашел применения, 6 мая 1999 г. был принят Федеральный закон № 97-ФЗ «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд», дополняющий указ №305, но не расширяющий правовые возможности для заказчиков продукции и услуг. Данный документ стал альтернативой для многих государственных учреждений в вопросах правоприменительной практики (в совокупности с Указом Президента РФ № 305 и подзаконными актами).

В рассматриваемый период обеспечению целостности юридического пространства в сфере государственных закупок препятствовали несовершенство и недоработка механизмов исполнения принятых нормативно-правовых актов, отсутствие четкого легального механизма определения закупок для государственных нужд, отсутствие эффективной системы законодательной регламентации внеконкурсных процедур закупок, нечеткость представлений о задачах некоторых видов торгов, отсутствие четких критериев определения победителя конкурса [12].

Однако совокупность юридически недоработанных актов позволила приблизить затраты консолидированных бюджетов Российской Федерации к общепринятым мировыми стандартами в соответствии с обязательствами по международным договорам и соглашениям. С каждым годом действия этих документов количество проведенных процедур возрастало (табл. 2).

Таблица 2

Сравнительный анализ конкурсов, проведенных в 1997–1999 гг.\*

Показатели	1997	1998	1999	Итого
Количество проведенных конкурсов.	5616	13581	21904	41101
В том числе органами исполнительной власти:				
федеральными	1753	4463	10092	16310
субъектов Российской Федерации	1641	3303	5382	10326
местными	2222	5813	6430	14465

Показатели	1997	1998	1999	Итого
Объем закупок на конкурсах, млрд р.	30,16	93,90	119,5	243,56
В том числе органами исполнительной власти:				
федеральными	15,7	19,7	67,1	102,5
субъектов Российской Федерации	3,7	10,26	21,8	35,76
местными	10,8	64	35,4	110,2
Сокращение расхода финансовых средств, млрд р.	3,07	4,06	8,04	15,71
В том числе органами исполнительной власти:				
федеральными	2,91	2,08	6,19	11,18
субъектов Российской Федерации	0,11	0,38	0,51	1,0
местными	0,05	2,14	1,34	3,53

\*Составлено авторами на основе данных отчета Федеральной службы государственной статистики [8, 9, 12].

При этом доля закупок оставалась крайне низкой по отношению к ВВП страны. Это создавало благоприятную почву для масштабных нарушений, связанных с реализацией положений Бюджетного кодекса РФ, возрастающей коррупцией на местах и нецелевым расходованием денежных средств. Доля закупок продукции для государственных нужд практически стремилась к погрешности, закладываемой статистическими исследованиями в ежегодных отчетах (рис. 2). Можно сказать, что действующее законодательство не способствовало эффективной реализации закона о бюджете.

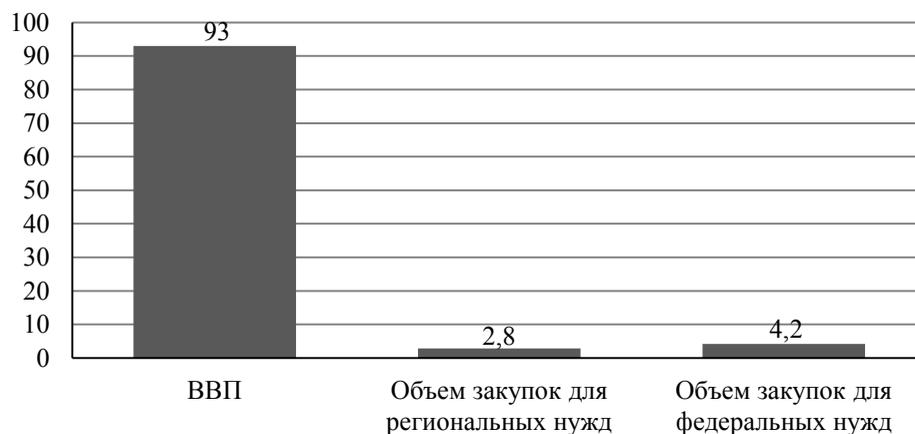


Рис. 2. Доля закупок продукции в ВВП России в 1999 г., % (составлено авторами на основе исследования Н. В. Нестерович, В. И. Смирнова [18])

Возрождение экономики страны, становление России как правового государства способствовали развитию институтов государственных закупок. Поток «нефтедолларов», связанный с ростом мировых цен на нефть (рис. 3), рост социальных обязательств и прочих расходов, а также относительно спокойная внутри- и внешнеполитическая обстановка позволили государству всерьез заняться контролем за расходованием

бюджетных средств. 21 июля 2005 г. Государственной Думой РФ был принят Федеральный закон от №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [35], вступивший в действие 1 января 2006 г. (далее – 94-ФЗ), ставший «прорывным» нормативно-правовым актом.

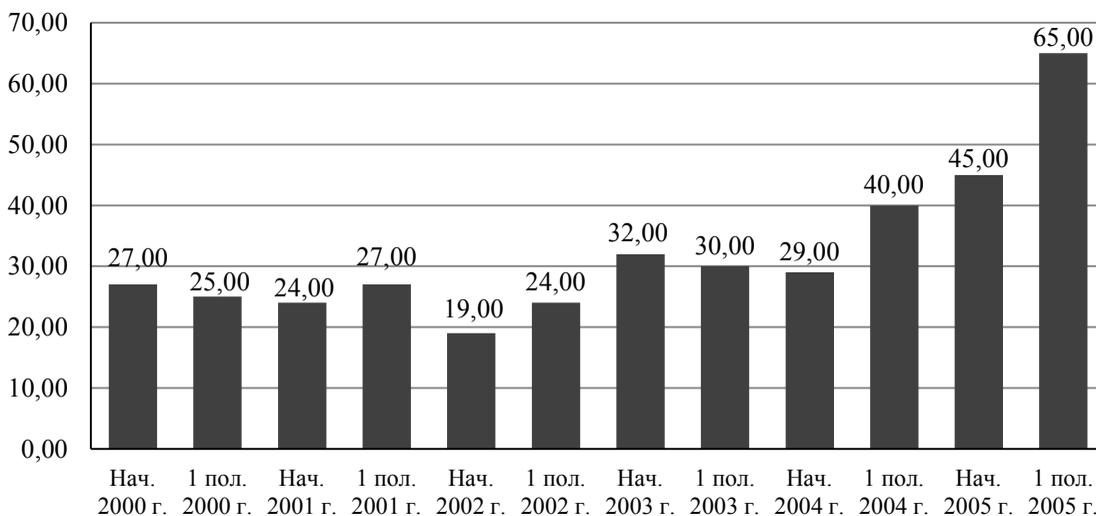


Рис. 3. Динамика изменения цены на нефть марки Brent в 2000–2005 гг., долл. (составлено авторами на основе данных [29])

Одной из причин разработки и принятия указанного закона было противодействие коррупции, полномасштабное внедрение антикоррупционных стандартов размещения заказов [38]. Другим немаловажным фактором, повлиявшим на использование 94-ФЗ, было то, что государственные закупки являются одним из действенных механизмов государственного регулирования экономики, особенно в условиях прохождения «дна» кризиса и посткризисного оживления [18].

Оживление экономики, в том числе институтов государственных закупок, идет в ногу с инновационной деятельностью, становление которой невозможно без развития механизма выбора поставщиков продукции, работ (услуг), приобретаемых в рамках госзаказа [13, 19, 20]. Авторы научных публикаций и аналитических статей, вышедших в период реализации положений 94-ФЗ, расходились во мнении о его вкладе в экономическую составляющую страны, о его целесообразности и функциональности [19, 20, 22, 25, 36]. За 8 лет действия 94-ФЗ в него было внесено более 30 изменений, а количество подзаконных актов, включая разъяснения федеральных органов исполнительной власти, превысило тысячу.

Однако при совершенствовании правил размещения заказов были забыты вопросы результативности закупок. При составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса исходили из необходимости удовлетворения публичных нужд с наименьшими расходами. При этом эффективность использования бюджетных средств определялась соотношением затрат и результата закупки как количественной, а не качественной единицы [32].

За длительный срок действия 94-ФЗ было размещено более 12,5 млн заказов (без учета закупок малых объемов), количество сэкономленных бюджетных и иных средств составило, согласно статистическим данным, более 15 % от размещенных сумм заказов, что в масштабе выделенных средств весьма значительно [27]. Одновременно с развитием конкурентной политики, построением стабильной и регламентированной структуры закупочной деятельности развивались институты обучения специалистов в области размещения заказов для государственных и муниципальных нужд. Для этого на базе учреждений ВПО открывались курсы повышения квалификации. Безусловно, идеальным закон о размещении заказов не был. Так, по словам Д. Медведева, бывшего в то время Президентом РФ, объем воровства в системе государственных закупок составил 1 трлн рублей при общем бюджете 5 трлн рублей [30]. Его поддержал глава Счетной палаты России С. Степашин, заявив, что ежегодно из бюджета, выделяемого на госзакупки, похищается почти 20 % от общего объема закупок (1/14 всего консолидированного бюджета РФ) [22]. В 2012 г. аудиторы Счетной палаты РФ, проверив лишь 10 % заказчиков, выявили нарушения в системе государственных закупок на общую сумму в 130 млрд рублей.

Для исправления ситуации с 2012 г. началась плановая работа Федеральной антимонопольной службы России (ФАС России) и Министерства экономического развития и торговли России (Министерство экономического развития России, далее – МЭР России) по реформированию системы закупок. Основным направлением деятельности ФАС было изменение некоторых позиций действующего закона – 94-ФЗ, внесение корректив с учетом административной практики [29]. На официальном сайте антимонопольного ведомства был размещен законопроект с изменениями, внесенными специалистами ведомства. Посетители сайта могли внести свои предложения. По словам статс-секретаря – заместителя руководителя ФАС России А. Цариковского, во главу угла ставилось основное правило – оставить действующую систему госзакупок, дополнив ее стадиями планирования и контроля за исполнением заказа [24]. Многие специалисты отмечают значительный положительный эффект и нарабатанную административную практику системы, введенной 94-ФЗ (с многочисленными изменениями). В одном из интервью руководитель ФАС России И. Артемьев отметил, что ежегодная экономия всех бюджетов страны составляет более 200 млрд рублей.

МЭР России имело иной взгляд на развитие системы обеспечения госзаказа. Так, на сайте министерства находился законопроект, известный как «закон о Федеральной контрактной системе» [19]. По словам заместителя министра А. Лихачева, «... с новой системой госзакупок вводится пронизывающее методическое обеспечение на всех циклах. Виды типовых контрактов, методики определения конкурентных цен, порядки начальных цен групп товаров», также установят «... процедуры возможного изменения и расторжения контракта в одностороннем порядке как со стороны исполнителя, так и со стороны заказчика» [23].

Для внедрения этой системы и начала полноценной работы в указанной сфере потребуется от трех до пяти лет, однако, по словам министра экономического развития России Э. Набиуллиной, если закон о контрактной системе будет принят, первые позитивные сдвиги могут начаться раньше [24]. Разработку концепции ФКС было поручено реализовать Высшей школе экономики [39], взгляды которой по многим направлениям совпадали с позицией МЭР России. За основу были приняты национальные контрактные системы США и Великобритании, включающие в себя механизмы управления жизненным циклом заказа (планирование – размещение – исполнение) [14]. Един-

ственное отличие, на которое мало кто обращал внимание, – временной фактор. Хотя деятельность данной системы, проработавшей несколько десятков лет, сопровождалась многочисленными коррупционными скандалами, решение о судьбе нового Федерального закона было принято. Федеральный закон от 05.04.2013 г. «О контрактной системе...» (далее – 44-ФЗ) вступил в действие.

Изначально предполагалось, что контрактная система заработает в полную силу с 2015 г., для чего Правительству РФ предписывалось издать значительное количество подзаконных актов, разъясняющих и дополняющих смысл положений, заложенных в законе. Однако до сих пор не приняты или не вступили в действие нормативно-правовые акты, связанные с функционированием единой информационной системы, идентификационным номером закупки, порядком работы с планом закупок, банком хранения типовых форм договоров, и многие другие, которым отводилась основная роль.

В указанный закон с момента его принятия внесено более 15 изменений и дополнений [26]. При этом два изменения были внесены еще до момента вступления закона в действие. Многие проблемы нового закона «всплыли» с началом реализации заказчиками своей деятельности. Так, например, реформаторы российской системы публичных закупок, перенимая зарубежный опыт использования электронных аукционов и запрета ограничения конкуренции, совершенно забыли об отсутствии у российских заказчиков необходимых знаний, навыков и квалификации для составления технического задания на закупку товаров, не говоря уже об уровне детализации, используемом в США. При этом денежных средств на привлечение к составлению технических заданий профессионалов у российских заказчиков, как правило, нет [28].

Еще одно: в законе декларируется «профессионализм» заказчика, однако в ст. 38 44-ФЗ указано, что наличие «специального структурного подразделения не является обязательным». Иными словами, руководители учреждений вынуждены отвлекать от основной деятельности сотрудников, наделяя их обязанностями и ответственностью, включая в состав комиссий по рассмотрению заявок (аукционных, конкурсных, котировочных и др.), контрактных служб (контрактных управляющих). И снова возникает болевая точка, которую пытались обойти ФАС России, предлагая для снижения коррупционного риска среди должностных лиц заказчиков внедрить систему материального стимулирования исходя из эффективности работы: экономии по итогам закупок, коэффициента эффективности размещений заказов и пр. Положения 44-ФЗ декларируют исключительно наличие принципа профессионализма, добросовестности, открытости и ответственности заказчика и его должностных лиц.

В данном законе и иных актах (КоАП РФ, постановления и распоряжения Правительства РФ) отчетливо прослеживается метод «кнута», при этом система поощрений отсутствует даже на понятийном уровне. Тем не менее закон 44-ФЗ действует: с 2014 г. на официальном сайте [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru) проведено более 5,0 млн закупок общей стоимостью более 8,3 трлн рублей [13]. В зависимости от способа определения поставщика в 2011–2015 гг. заказы распределяются следующим образом: электронный аукцион – 68 %; открытый конкурс – 25 %; запрос котировок – 3 %; закупка у единственного поставщика – 0 %; иные способы – 4 % (на основе данных [9]).

Отметим, что принципы, заложенные в таких нормативно-правовых актах, как ЮНСИТРАЛ, начали приносить свои плоды; развивается электронная торговля, нацеленная на более либеральные позиции в сфере экономики. По заказу минэкономразвития разработан официальный сайт Российской Федерации в сети Интернет для представления информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ,

Таблица 3

Сравнительный анализ действующих систем закупок в 1991–2015 гг.\*

Период	Особенности экономики	Основные нормативно-правовые акты	Достоинства	Недостатки
26 декабря 1991 г. – 30 апреля 1997 г.	Переходный период от командной (плановой) экономики к рыночным отношениям	Акты, имеющие локальный и зачастую необязательный характер	–	Отсутствие регламентированных основ и правил для приведения к единой системе государственных закупок
1 мая 1997 г. – 31 декабря 2005 г.	Становление рыночной экономики, начальный этап	Указ Президента РФ от 8 апреля 1997 г. № 305	Формирование единых подходов к бюджетному строительству и расходованию средств в целях исполнения требований ЮНСИТРАЛ	Отсутствие единого подхода к пониманию принятых НПА по вопросам исполнения и контроля за реализацией принятых решений
13 мая 1999 г. – 31 декабря 2005 г.	Сформировавшаяся рыночная экономика с хорошей доходностью в консолидированный бюджет РФ	Федеральный закон 1999 г. № 97-ФЗ	Реализация большинства положений ЮНСИТРАЛ. Положено начало формированию системы среди заказчиков товаров, работ и услуг, необходимой к применению в постоянной жизнедеятельности	Отсутствие правоприменительной практики (судебной и административной), а также преобладающее количество подзаконных актов
1 января 2006 г. – 31 декабря 2013 г.	Рыночная экономика с элементами контроля государства за отдельными расходами и закупками, приведение НПА к мировым стандартам	Федеральный закон 2005 г. № 94-ФЗ	Сформирована единая общероссийская система госзаказа с включением в нее государств Таможенного союза. Реализована большая часть положений ЮНСИТРАЛ, учтены ошибки и недостатки прошлых периодов. Определены правовые рамки реализации заказчиками 94-ФЗ, работа на судебная и административная практика. Реализован подход открытости государственного заказа и экономии бюджетных средств	Множество вносимых изменений в НПА, длительность принятия решений об их внесении. Упор на экономико средств, при этом в цене договора учитывается цена в ущерб качеству поставляемых товаров, выполняемых работ и оказываемых услуг
1 января 2014 г. – наше время	Рыночная экономика с элементами контроля государства за отдельными расходами и закупками	Федеральный закон 2013 г. № 44-ФЗ	Введены новые способы закупок; реализованы унифицированные подходы к формированию технического задания к объекту закупки; расширен рынок товаров, работ и услуг за счет присоединения к Таможенному союзу новых стран; реализован в полной мере принцип открытости закупок. Определена ответственность за закупки на различных этапах между должностными лицами. Минимизированы закупки у единственного поставщика	Перетруженность системы заказа нормами, предлагающими согласование с контрольными органами. Многократно увеличена ответственность заказчика и его должностных лиц. Увеличен документооборот, в том числе за счет отчетности, дополнительных документов без изменения штатной численности и внедрения системы мотивации. Усилена административная ответственность должностных лиц заказчика без увеличения заработной платы. Возросла планирующая составляющая закупок, нагрузка должностных лиц заказчика и сроки проведения закупок

\*Составлено авторами на основе анализа данных [21, 25, 26].

оказание услуг ([www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru)). Основная функция сайта – сконцентрировать в одном месте весь функционал, предписанный Федеральным законом 2013 г. № 44-ФЗ (портал для размещения закупок, связанный с порталами и сайтами других федеральных органов исполнительной власти и ведомств; планирующих документов, отчетов, руководящих документов; сборник типовых контрактов; контрольная функция, а также функции банковского сопровождения), приближая систему государственного заказа к мировым стандартам, а по некоторым аспектам опережая своим инновационным подходом к решению поставленных задач. Путь Российской Федерации от становления рыночной экономики до вполне сформировавшейся системы наглядно показывает весь массив проделанной работы (см. табл. 3).

Направление реформирования и модернизации законодательной базы в сфере закупок [21], выбранное Правительством Российской Федерации, дает позитивные результаты: экономия бюджетных средств; реализация органами власти, учреждениями и иными получателями средств государственных программ и заданий; удовлетворение потребностей в товарах, работах и услугах. Быстро меняющиеся конъюнктурные, экономические и политические события в стране вносят свои коррективы, связанные с жесткой регламентацией ведения контрактов «жизненного цикла», а также целевым контролем за исполнением особо чувствительных и дорогостоящих договоров для государственных и муниципальных нужд. Появилось новое понятие – «банковское сопровождение» государственного заказа. Утвержден перечень банков, определены права и обязанности, границы правового поля, в рамках которого действуют участники процесса государственного заказа, – вот тот положительный результат, которого добивалось государство в целях реализации государственных программ и приоритетных направлений развития отраслей народного хозяйства.

Сфера закупок пока не идеальна, однако создан фундамент для системы государственного заказа и экономики Российской Федерации в целом.

### **Список литературы**

1. *Абдулов, А. Н.* Становление новых форм организации научной деятельности (авторизованный реферат) / А. Н. Абдулов, А. М. Кулькин // Структура и динамика научно-технического потенциала России. – М., 1996. – С. 217–308.
2. *Алексащенко, С. В.* Проблемы и вызовы денежной политики в России / С. В. Алексащенко, М. В. Петроневич // Экономическая политика. – 2011. – № 3. – С. 81–92.
3. *Бурлаков, Н. А.* Проблемы формирования бизнес-процессов взаимодействия государственных учреждений Санкт-Петербурга в сфере закупок / Н. А. Бурлаков // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2014. – № 4. – С. 98–101.
4. ВВП на душу населения. Режим доступа: <http://economicsguru.ru/vvp/vvp-na-dushu-naseleniya> (дата обращения 01.08.2015).
5. ВВП России. Режим доступа: [http://newsruss.ru/doc/index.php/%D0%92%D0%92%D0%9F\\_%D0%A0%D0%A4](http://newsruss.ru/doc/index.php/%D0%92%D0%92%D0%9F_%D0%A0%D0%A4) (дата обращения 03.08.2015).
6. *Вертакова, Ю. В.* Перспективы импортозамещения в высокотехнологичных отраслях промышленности / Ю. В. Вертакова, В. А. Плотников // Аналитический вестник Совета Федерации Федерального Собрания РФ. – 2014. – № 27. – С. 7–19.
7. *Гурьянов, П. А.* Место Российской геополитики в мире после развала СССР / П. А. Гурьянов // Альманах современной науки и образования. – 2012. – № 7 (62). – С. 30–33.

8. Данные Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#) (дата обращения 20.08.2015).

9. Еманова, Н. С. Роль международных организаций в развитии электронной торговли / Н. С. Еманова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Право. – 2014. – Т. 14. № 3.

10. Журавлева, Г. В. Что дает нам анализ событий октября 1993 года в России / Г. В. Журавлева // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2013. – № 12 (128). – С. 9–15.

11. Закупки в цифрах. Режим доступа: <http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/analytics/public-control.html> (дата обращения 13.08.2015).

12. Золотарева, А. Совершенствование системы закупки товаров, работ и услуг для государственных нужд / А. Золотарева, Б. Копейкин, А. Катамадзе. – М., 2004.

13. Инфляция в России. Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/inflyaciya-v-rossii.html> (дата обращения 10.08.2015).

14. Информация по закупкам. Режим доступа: <http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html> (дата обращения 13.08.2015).

15. Князьнеделин, Р. А. Определение критерия качественных и функциональных характеристик продукции, работ (услуг), приобретаемых в рамках государственного заказа / Р. А. Князьнеделин // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2012. – № 6. – С. 112–115.

16. Князьнеделин, Р. А. Государственный заказ как инструмент промышленной политики в оборонно-промышленном комплексе: теория и практика / Р. А. Князьнеделин, А. Х. Курбанов, В. А. Плотников. – СПб., 2013.

17. Козин, М. Н. Организационно-экономические условия устойчивой системы обеспечения качества предоставления автотранспортных услуг / М. Н. Козин, С. Н. Живайкин // Поволжский торгово-экономический журнал. – 2012. – № 5. – С. 40–52.

18. Конституция Российской Федерации (1993 г.). Ч. 4, ст. 15 // Собрание законодательства РФ. – 04.08.2014. – № 31. – Ст. 4398.

19. Котляров, И. Д. Применение аутсорсинга в государственной деятельности Российской Федерации / И. Д. Котляров // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2012. – № 2.

20. Курбанов, А. Х. Оценка и отбор исполнителей государственного заказа / А. Х. Курбанов, Р. А. Князьнеделин // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 9. – С. 130–136.

21. Курбанов, А. Х. Направления развития институционального регулирования государственных закупок / А. Х. Курбанов, В. А. Плотников // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2011. – № 2 (35). – С. 22–30.

22. Мгоян, Р. П. Государственный заказ как инструмент развития реального сектора экономики / Р. П. Мгоян // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2014. – № 2. – С. 109–111.

23. Набиуллина, Э. Контрактная система госзакупок заработает через три года / Э. Набиуллина. Режим доступа: <http://vz.ru/news/2011/9/2/519282.html> (дата обращения 24.07.2015).

24. Нестерович, Н. В. Конкурсные торги на закупку продукции для государственных нужд / Н. В. Нестерович, В. И. Смирнова. – М.: Инфра-М, 2000. – 360 с.

25. Плотников, В. А. Электронный аукцион как инновационная форма взаимодействия государства и предпринимательства / В. А. Плотников, А. Ю. Гуцин // Вестник ОрелГИЭТ. – 2012. – № 3 (21). – С. 12–16.

26. Проведение торгов и других способов размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных нужд. Федеральная служба государственной статистики. Классификаторы. Режим доступа: <http://www.gks.ru/metod/torg.html> (дата обращения 18.08.2015).

27. Проект федерального закона «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг». Режим доступа: [http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depfks/doc20120213\\_029](http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depfks/doc20120213_029).

28. Проект федерального закона «О федеральной контрактной системе», подготовленный ФАС России. Режим доступа: [http://www.fas.gov.ru/legislative-acts/legislative-acts\\_50878.html](http://www.fas.gov.ru/legislative-acts/legislative-acts_50878.html).

29. Статья ЕДГ «РБК»: Д. Медведев возмущен тем, что через закупки украли 1 трлн рублей. Режим доступа: <http://top.rbc.ru/society/29/10/2010/490134.shtml> (дата обращения 17.08.2015).

30. *Степичева, О. А.* Развитие инфраструктуры государственных и муниципальных закупок / О. А. Степичева, Д. А. Першин // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – № 3 (61). – С. 115–117.

31. *Сухаренко, А. Н.* Проблемы противодействия коррупции в системе государственных закупок / А. Н. Сухаренко // Мониторинг правоприменения. – 2013. – № 3. – С. 50–54.

32. Таблица инфляции. Режим доступа: [http://xn--ctbjnaatncev9av3a8f8b.xn--p1ai/%D1%82%D0%B0%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D1%86%D0%B0\\_%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BB%D1%8F%D1%86%D0%B8%D0%B8.aspx](http://xn--ctbjnaatncev9av3a8f8b.xn--p1ai/%D1%82%D0%B0%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D1%86%D0%B0_%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BB%D1%8F%D1%86%D0%B8%D0%B8.aspx) (дата обращения 11.08.2015).

33. ФАС представила свой проект закона о реформировании госзакупок. Режим доступа: <http://ppt.ru/news/99465> (дата обращения 02.08.2015).

34. Федеральный закон 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» // Собрание законодательства РФ. – 25.07.2005. – № 30 (ч. 1). – Ст. 3105.

35. Федеральный закон 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд». Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_law\\_144624/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_144624/) (дата обращения 25.07.2015).

36. *Хвалынский, Д. С.* О некоторых решениях проблемы улучшения качества поставок продукции для государственных и муниципальных нужд в Российской Федерации / Д. С. Хвалынский, О. П. Мамченко // Известия Алтайского государственного университета. – 2015. – Т. 1. № 2 (86). – С. 194–197.

37. Цены на нефть, нефтепродукты и газ. Режим доступа: [http://www.oilcapital.ru/stat/stat\\_1/stat\\_1.shtml](http://www.oilcapital.ru/stat/stat_1/stat_1.shtml) (дата обращения 14.08.2015).

38. *Цирин, А. М.* Перспективные направления развития законодательства Российской Федерации о противодействии коррупции / А. М. Цирин // Журнал российского права. – 2011. – № 2 (170). – С. 12–24.

39. Человек недели – Ярослав Кузьминов. Режим доступа: <http://www.hse.ru/news/1163611/28054787.html> (дата обращения 24.07.2015).

О. О. Комолов<sup>1</sup>

## СИСТЕМНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ РИСК КАК ИСТОЧНИК НЕСТАБИЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Современный этап развития капитализма сопряжен с усилением одного из традиционных противоречий рыночной экономики, связанных с ее монополизацией. Особое значение приобретает концентрация и централизация банковского капитала, которая представляет собой одну из сторон проблемы финансиализации современной экономики и провоцирует развитие системного финансового риска.

Американский экономист Дж. Кауфман описывает системный финансовый риск как «...опасность коллапса всей финансовой системы, обусловленного взаимосвязанностью ее составных частей. Системный риск проявляется в одновременном падении банков одной страны, группы стран или всего мира» [1, р. 14]. К чему может приводить реализация такого риска, наглядно продемонстрировал мировой финансовый кризис 2008–2009 гг., который сопровождался банкротствами крупных банков, падением рынков, большими убытками субъектов финансовой системы, и быстро распространился на другие отрасли экономики, вогнав мировое хозяйство в затяжную рецессию.

Развитие системного финансового риска связано с появлением крупнейших банковских корпораций монопольного типа, фактически подчинивших себе финансовые системы многих стран мира. В обиход вошел термин, определяющий эти финансовые институты: *too big to fail* – слишком крупные, чтобы обанкротиться. Банкротство таких учреждений губительно для экономики, поэтому их поддержка государством в случае финансовых потрясений просто необходима.

В 2008 г. произошло крупнейшее банкротство банка за всю историю США: банк *Lehman brothers* с активами более 600 млрд долларов прекратил свое существование [2]. Причиной стала недальновидная политика руководства банка, которое занимало значительные средства для инвестирования в жилищное строительство, переживавшее настоящий бум, и тем самым поставило себя в зависимость от состояния дел в отрасли. Соотношение заемных и собственных средств с 2003 по 2007 г. выросло с 24:1 до 31:1 [2]. Если в годы экономического роста банк извлекал баснословные прибыли, то даже небольшой спад в стоимости его активов существенно снижал балансовую стоимость компании. Схлопывание «пузыря» на рынке недвижимости привело также к банкротству ипотечных компаний *Fannie Mae*, *Freddie Mac* и *AIG*, которым власти США оказали значительную финансовую помощь (в отличие от *Lehman Brothers*).

В 2008 г. в рамках программы выкупа проблемных активов (TARP) государством были осуществлены вливания в финансовый сектор США на 700 млрд долларов. Затем Акт «Додда-Фрэнка» снизил эту сумму до 475 млрд долларов [3]. Однако программа TARP была лишь верхушкой айсберга, аккумулировав небольшую долю тех средств, которые были реально вложены в финансовую систему в первые два года кризиса. Так, с 2007 по 2010 г. ФРС в рамках различных программ экстренной помощи выделила

---

<sup>1</sup> Олег Олегович Комолов, младший научный сотрудник Института экономики РАН.

банкам 16,1 трлн долларов. Главными получателями средств стали крупнейшие банки монопольного типа: Citigroup (2,5 трлн долларов), Morgan Stanley (2 трлн долларов), Merrill Lynch & Co. (1,9 трлн долларов), Bank of America Corporation (1,3 трлн долларов) [4, p. 131]. Банкротство любого из этих гигантов могло привести к коллапсу экономики США.

Появление таких крупных финансовых компаний стало возможным благодаря последовательной монополизации банковского сектора экономики США. К примеру, нынешние 4 крупнейших банка США – Citigroup, JPMorgan Chase, Bank of America и Wells Fargo – в период 1990–2009 гг. присоединили к себе совокупно 37 финансовых компаний [5]. В 2014 г. они концентрировали у себя 41,7 % активов всего сектора [6]. Впрочем, в среднем по странам мира этот показатель находится на еще более высокой отметке: в 2013 г. на 5 крупнейших банков в среднем приходилось 83,4 % активов [7].

Объективные процессы монополизации актуализируют вопрос о роли механизмов свободного рынка и государственного вмешательства в управление экономическими процессами в интересах общества в целом. Противоречие между концентрацией и монополизацией современной экономики и как его следствие отрицание свободной конкуренции, с одной стороны, а с другой – сохранение конкуренции как двигателя и хранителя рыночной экономики является предметом жесткой дискуссии в современной экономической теории. Последнюю позицию разделяют не только представители австрийской и чикагской научных школ (Мизес, Хайек, Ротбард, Фридман, Де Сото и др.), но и многие другие экономисты, примыкающие к этому направлению. И в этом есть своя логика. Так, П. Сален в книге с характерным названием «Вернуться к капитализму, чтобы избежать кризисов» пишет, что дело не в самом функционировании рынков, «а, напротив, в государственном вмешательстве и ослаблении дисциплины капитализма, вызванном этим вмешательством. Рынки стали жертвами такого вмешательства...» [8, с. 35].

Но есть и другое мнение, разделяемое многими экономистами, в том числе и лауреатами Нобелевской премии. Они считают, что преодоление такого противоречия невозможно в рамках господствующей парадигмы рыночного фундаментализма, рассматривающей свободный рынок и неограниченную конкуренцию в качестве основного средства обеспечения экономического роста, социальной справедливости и прогресса. Согласно американскому экономисту Дж. Стиглицу, рыночный фундаментализм – это широко распространенная идеология, лежащая в основе политики крупнейших наднациональных институтов – Всемирного Банка и МВФ. В ней явно переоцениваются возможности рыночных отношений, саморегуляции и конкуренции, отрицается регулирующая роль государства в экономике. На практике применение идей рыночного фундаментализма, нашедших свое отражение в политике Вашингтонского консенсуса, привело к обнищанию многих стран, в том числе России [9, p. 70]. Дж. Сорос также отмечает ошибочность тезиса о возможности «самоуравновешивания» рынка: «Фундаменталисты считают, что рынки имеют склонность к равновесию, и в интересах общества – позволить всем рыночным игрокам без последствий преследовать свои личные интересы. Это явная ошибка, поскольку от краха финансовые рынки спасал не рыночный механизм как таковой, а государственное вмешательство» [10].

Профессор А. А. Пороховский пишет: «Рыночный механизм «невидимой руки» сам по себе не гарантирует прогресс никакой стране, если государство не в состоянии создать эффективные правила хозяйственного поведения» [11, с. 45]. Профессор Д. Б. Эпштейн описывает рыночный фундаментализм как догму о том, что «...рынок

идеально функционирует сам по себе, без вмешательства государства, для современной рыночной экономики достаточно обеспечить наличие и охрану прав частной собственности, а также конкуренцию. Главные задачи государства – это как раз охрана прав частной собственности и конкуренции, а также «подбирать упавших и погибших» в конкурентной борьбе, то есть обеспечивать лишь минимальный уровень социальной помощи» [12, с. 48]. Последнее определение очень точно характеризует скрытый смысл идей рыночного фундаментализма, направленного в том числе и на защиту интересов монополий. Ведь именно они оказываются бенефициарами политики невмешательства государства в процесс рыночной конкуренции и защиты их собственности. Экономические реалии наглядно демонстрируют, что самоизлечение рынка от рисков, связанных с монополизацией экономики, является для него непосильной задачей. Более того, пустить ситуацию на самотек – значит способствовать еще большей монополизации экономики и усугублению системного финансового риска. Таким образом, поиск эффективного инструмента противодействия системному и другим рискам, вызванным монополизацией экономики, безусловно, лежит в плоскости государственного (общественного) вмешательства в этот процесс [13].

Как показывает практика, в условиях разрастания системного риска государственные органы вынуждены весьма грубо обращаться со «священным» правом частной собственности, жестко вмешиваться в рыночные отношения и прибегать к таким инструментам антикризисной политики, как полная или частичная национализация «проблемных» банков.

В узком смысле национализация представляет собой «законный государственно-властный акт, состоящий в принудительном прекращении права частной собственности на определенные имущественные комплексы и (или) права частного участия в делах и капиталах организации и возникновении права собственности на это имущество (права участия в делах и капиталах) у государства с целью обеспечения государством функциональности соответствующего сектора экономической системы в экстремальных условиях (революции, войны, кризиса и т. п.)» [14, с. 12]. При более широкой трактовке о национализации говорят как о всяком приобретении государством хозяйственных субъектов или значительной доли в них. Как правило, в современном мире национализация осуществляется на условиях адекватной компенсации собственнику [15, с. 47].

К национализации частных банков, в том числе и принудительной, в период последних трех-четырёх десятилетий обращались во многих странах, в особенности в годы Великой рецессии. Успешнее всего эти меры применялись в Швеции, поэтому такую антикризисную модель принято называть «шведской» [16]. Рассмотрим эти примеры более подробно.

### ***Скандинавский финансовый кризис 1980–1990 гг.***

Основными причинами банковского кризиса, поразившего Норвегию, Швецию и Финляндию, стали либерализация финансового сектора в 1980-х гг., расширение потребительского кредитования при фактической отмене ограничений на выдачу кредитов и стремительный рост рынка ценных бумаг. Так, в Норвегии с 1984 по 1986 г. объем выданных кредитов рос по 30 % в год [17, с. 16]. В Швеции к началу 1990-х гг. этот показатель увеличился с 85 до 135 % ВВП [18], а частные сбережения сократились на 7 % ВВП [18]. Результатом стало надувание «пузырей», в том числе на рынке недвижимости. В 1990 г. они лопнули, что вызвало цепную реакцию кризисов банковских институтов и падение экономической активности. В наибольшей степени от кризиса

пострадала Финляндия, уровень безработицы в которой в разгар кризиса превысил 19 %, в то время как в Швеции он не достиг 9 %-ной отметки, а в Норвегии составил лишь 6 % [19, р. 88]. Совокупное падение ВВП Финляндии достигло 10,1 %, Швеция обошлась 5 %-ным сокращением, а Норвегия потеряла только 0,1 % ВВП [19, р. 88].

Во всех этих странах государства играли активную роль в преодолении кризиса и применяли схожие меры воздействия на экономику. В 1991 г. обанкротились второй и третий крупнейшие банки Норвегии (Christiania Bank и Fokus Bank), лидер отрасли (Den Norske Bank) утратил 90 % капитала. Совокупные активы трех банков составляли 54 % от объема активов всего банковского сектора [19, р. 88]. В первое время убытки банков компенсировались из гарантийных фондов. Кроме того, активно применялась практика поглощений мелких обанкротившихся банков более крупными финансовыми институтами. Затем в помощь гарантийным фондам государство объявило о создании Государственного банковского гарантийного фонда, капитал которого равнялся 1,7 млрд долларов (около 1,2 % ВВП Норвегии). Фонд получил право выкупа акций банков Норвегии, находящихся в наиболее тяжелом положении, после чего три самых больших банка были фактически национализированы.

Когда кризис был преодолен, государство начало постепенно продавать акции банков. Fokus Bank был полностью приватизирован в 1995 г., Christiania Bank распродавался гораздо дольше. В течение нескольких лет государство исходило из необходимости сохранить за собой треть акций финансового института, однако в 2000 г. оставшиеся акции банка были проданы группе Nordea. Что касается Den norske Bank, то в 2015 г. доля государственного участия в нем равнялась 34 % (в 2003–2004 гг. банк объединился с Union Bank of Norway) [19, р. 90]. Оказывая помощь терпящим бедствие банкам, не подвергшимся национализации, государство довольно жестко вмешивалось в их дела. Чтобы получить государственную помощь, они обязаны были провести замену менеджмента и совета директоров; использовать оставшийся акционерный капитал в первую очередь для покрытия резервов; сокращать операционные издержки [19, р. 202]. Такого рода ограничения вынуждали банки проявлять высокую изобретательность для самостоятельного решения своих проблем.

В 1991 г. шведское правительство выдало кредит крупнейшему банку страны Första Sparbanken на увеличение капитала. Совокупные поступления составили около 1,3 млрд долларов. Годом позже в очереди за помощью к государству стояли уже десятки банков, и власти были вынуждены пойти на более решительные меры. Во-первых, государство объявило о всеобщей гарантии по обязательствам банков в обмен на долю в их капитале. Мера была отменена лишь в 1996 г. и позволила привлечь внешнее финансирование от иностранных банков. Во-вторых, государство национализировало два банка из числа крупнейших – Nordbanken и Gota bank, на которые приходилось около 24 % кредитов, выданных банковским сектором, и около 22 % активов отрасли [20, р. 5]. Условием санации стало покрытие убытков за счет акционерных капиталов банков. После национализации Nordbanken из его активов были выделены непрофильные, не относившиеся к его основной деятельности (в секторе недвижимости, производства, строительства и сфере услуг). Для управления этими активами государство создало «плохой банк» Securum, управляемый опытными специалистами. В итоге сомнительные активы удалось постепенно реализовать. Для этого государство вложило в компанию 3,7 млрд долларов в качестве собственного капитала и обеспечило гарантиями на получение еще 1,7 млрд долларов в качестве кредита [19, р. 99].

Эти и другие действия властей позволили Швеции в относительно короткий срок справиться с разрастающимся кризисом и локализовать его на ранних стадиях. По мере выхода из кризиса государство приступало к продаже национализированных банковских активов. В 1995 г. были приватизированы 34,5 % акций Nordbanken. В 2003 г. государство оставалось крупнейшим акционером банка с долей в 19 % акций [19, р. 92]. В 2013 г. банку Nordea (создан на основе «хорошей» доли активов «расчлененного» Nordbanken) были проданы оставшиеся 7 % акций [21].

Правительство Финляндии для борьбы с кризисом выделило банкам кредит на общую сумму 3,5 млрд долларов [19, р. 85]. Как и в Швеции, финские власти создали Фонд государственных гарантий, который выкупал проблемные банки, а опасные активы концентрировал в «плохом банке» – ОНУ Arsenal. Частичной национализации со стороны Банка Финляндии подвергся Skopbank – особый финансовый институт, выполнявший роль центрального для сберегательных банков. Фонд государственных гарантий объединил также активы 41 банка в едином финансовом институте Savings Bank of Finland. Всего же на поддержку банковского сектора правительство Финляндии выделило около 8,4 млрд долларов.

Банковский кризис завершился в середине 1990-х гг. Тогда же решение о слиянии приняли два крупнейших банка Финляндии – Suomen Yhdyspankki и Kansallispankki. Новый банк получил название Merita и впоследствии стал частью Nordea. Таким образом, концентрация банковской системы страны усилилась после кризиса.

#### ***Финансовый кризис в Юго-Восточной Азии 1996–1997 гг.***

Финансовый кризис стран Юго-Восточной Азии стал серьезным вызовом мировой экономике. Предпосылки его развития сложились в ходе быстрого роста экономик в странах, относящихся к «азиатским тиграм». Это вызвало активный приток капитала в эти страны, разрастание государственного долга и долгов частного сектора, «пузырей» на рынке недвижимости и т. д.

В Японии банковскому кризису предшествовала финансовая либерализация, выразившаяся в отмене госрегулирования процентных ставок, увеличении лимитов на кредитование и снятии ограничений на рынке облигаций. Такая политика привела к обострению конкуренции между банками, которые значительно увеличили объемы кредитования. В условиях роста цен на рынке недвижимости раздулся «пузырь», лопнувший в 1989 г. Дисбалансы усугубились потрясениями на фондовом рынке, что во многом спровоцировало падение цен на недвижимость [22, р. 136]. В отличие от большинства похожих историй, острая фаза банковского кризиса в Японии наступила с некоторой задержкой, и вплоть до 1997 г. кризис носил скрытый характер. В отсутствие серьезных потрясений правительство страны практически не принимало мер по нормализации дел в банковском секторе. Государство ограничивалось вялой скупкой «плохих» активов по цене ниже номинала – так сохранялась необходимость рекапитализации банков. Позднее такую политику назовут «потерянным десятилетием».

В Индонезии кризис проявился в виде активного оттока капитала и стремительной девальвации национальной валюты. Жесткая монетарная политика регулятора привела к дефициту ликвидности. Проблему усугубляли высокий уровень концентрации сектора, сосредоточение значительной части активов в руках узкого круга крупнейших инвесторов, а также широкое распространение коррупции и лоббизма, снижающих эффективность защитных мер.

В Республике Корея активный рост компаний и, как следствие, их интенсивное кредитование банками привели к тому, что в 1997 г. внешняя корпоративная задолженность страны достигла 110 млрд долларов. Отношение задолженности к собственному капиталу 30 крупнейших чеболей (финансово-промышленных групп монопольного типа, находившихся в собственности определенных семей и под единым административным и финансовым контролем) достигало 600 %. При этом объем золотовалютных резервов республики составлял всего 30,5 млрд долларов [23].

Во всех упомянутых странах государства в том или ином виде прибегли к национализации проблемных банков. В Японии к решительным мерам государство перешло лишь после того, как в 1997 г. банкротами были объявлены несколько крупнейших финансовых институтов, в том числе страховая компания Nissan Life Insurance и банк Hokkaido Takushoku Bank. Власти объявили всеобщую гарантию по депозитам и рекапитализации банков. При этом специально созданная Комиссия по финансовой реконструкции проводила инспектирование банков, а затем принимала решение о рекапитализации. Обязательным условием было предоставление банком «плана по восстановлению бизнеса». Государство скупало привилегированные акции и таким образом получало эффективный инструмент воздействия на менеджмент учреждения.

Банки, находившиеся ближе всего к состоянию банкротства, было решено национализировать в 1998 г. Это были два крупнейших банка страны – Nippon Credit Bank и Long-Term Credit Bank of Japan [24, p. 14]. После нормализации активов они в 2000 г. были вновь приватизированы. Антикризисная политика дала свои плоды: в 2006 г. объем невозвратных долгов в банковской системе Японии упал в 43 раза. Общий объем фискальных затрат составил примерно 24 % ВВП страны [25].

Власти Индонезии в рамках антикризисной политики прибегали к ликвидации, национализации и рекапитализации финансовых институтов. Были ликвидированы 64 слабых банка. Однако из-за активного давления лоббистов регулятор не мог закрыть все проблемные компании. Кроме того, методология определения жизнеспособности банков была непрозрачной. Такие действия усугубили кризис, спровоцировав «набеги» клиентов на банки.

Управление рекапитализацией было поручено Агентству по реструктуризации банков, которое провело аудит всех финансовых учреждений, разделив их на категории платежеспособности исходя из коэффициента покрытия риска. Самые слабые подвергались ликвидации или слиянию; здоровые были предоставлены самим себе; банки со средними показателями были реструктурированы. Характерно, что государственные банки, даже находящиеся в самой слабой группе, подвергались реструктуризации. Причиной этого является системный риск, который выражался в том, что государственные банки обладали 50 % активов рынка. В 1998 г. государство национализировало 13 крупных банков [26]. И дело не только в нежелании или отсутствии возможностей их акционеров капитализировать банки, государством двигал страх перед все тем же системным риском. В целом, выход из кризиса обошелся Индонезии в сумму, сравнимую с 55 % ВВП [26], что стало следствием не столько проблем в антикризисной политике, сколько противоречий политического устройства страны.

Республика Корея в годы Азиатского кризиса выделяла средства на поддержку лишь платежеспособных институтов, имеющих определенный уровень достаточности капитала. Была также введена всеобщая гарантия по банковским обязательствам. С проблемой «плохих» активов удалось справиться благодаря учреждению Корейской компании по управлению активами. Государство выкупало «плохие» долги по цене

ниже их балансовой стоимости. Это способствовало возникновению частного рынка токсичных долгов. Одновременно государство, исходя из требований МВФ, приняло беспрецедентные меры по либерализации банковского сектора, допустив в него иностранный капитал. В результате рыночная доля банков, принадлежащих иностранному капиталу, к 2005 г. выросла с 7 до 30 % [27, р. 15]. Важным антикризисным шагом стала национализация двух крупнейших корейских банков, банкротство которых могло нанести сильный удар по стабильности всей банковской системы. Одновременно 5 небольших банков были ликвидированы. Затем в 2000 г. государство запустило второй этап национализации, чтобы не допустить разрушения хрупкого равновесия в экономике. В результате в собственности государства оказались 8 банков, а совокупная доля государства в банковских активах Кореи достигла 54 % [28, р. 82].

Национализация банков существенно упростила процедуру их рекапитализации и выкупа «плохих» активов. Эта мера способствовала стабилизации сектора, но была связана с большими расходами для налогоплательщиков, эквивалентными 30 % ВВП Кореи. Этот кризис стал одним из наиболее «дорогих» в истории последних десятилетий в мире [27, р. 12].

### ***Мировой финансовый кризис 2008–2009 гг.***

В годы «Великой рецессии» 2008–2009 гг. государства активно прибегали к практике национализации банков. В Австрии, Бельгии, Дании, Германии, Исландии, Ирландии, Латвии, Люксембурге, Монголии, Нидерландах, Великобритании и США национализация применялась столь же активно, как поддержка ликвидности, рекапитализация банков, госгарантии по банковским обязательствам [29, р. 9]. Типичной являлась национализация системно значимых финансовых институтов, в которых государство получает наибольшую долю капитала.

Во Франции, Греции, Венгрии, Казахстане, Португалии, России, Словении, Испании, Швеции и Швейцарии регуляторы ограничились более мягкими мерами – предоставлением ликвидности и гарантий по обязательствам банковского сектора [29, р. 9]. В Великобритании государство в качестве антикризисной меры использовало схему предоставления ликвидности банкам через механизм свопа ценных бумаг, обеспеченных ипотекой, на гособлигации сроком до трех лет. Государство предоставляло также банкам краткосрочные займы под залог активов и дало старт программе защиты активов, в рамках которой банки получили возможность приобретать гарантии от потерь сверх установленного уровня по определенным классам активов. В 2008 г. был национализирован один из крупнейших ипотечных банков Великобритании Northern Rock, который регулятор пытался спасти через предоставление гарантий по депозитам. После того как задолженность банка перед Банком Англии достигла 27 млрд фунтов [17, с. 54], было принято решение о национализации. В 2010 г. банк был разделен на два учреждения, в одном из которых (Northern Rock) были сосредоточены «хорошие» активы с перспективой продажи частным инвесторам, а в другом (Northern Rock Asset Management) – «плохие», в том числе невозвратные ипотечные кредиты. Позже в 2012 г. Northern Rock был приватизирован компанией Virgin Money.

Частичной национализации был подвергнут банк Bradford & Bingley. Государство изъяло ипотечный бизнес банка без компенсации собственникам. Остальное (включая сеть филиалов) было продано испанской Santander Group. В ходе рекапитализации в собственности государства оказалось 82 % акций Royal Bank of Scotland [30], который сменил председателя совета директоров и президента банка. Государство полу-

чило 44 % в капитале Lloyds Banking Group, который был слит с HBOS. Позже в ходе приватизации эта доля была снижена до 14 % [31].

Правительство Германии также прибегло к интервенции в банковский сектор. Весной 2009 г. Бундестаг одобрил законопроект о принудительной национализации банков, чье состояние оценивалось как близкое к банкротству [32]. Это позволило правительству экспроприировать акции банка, если не будет достигнуто согласие с его акционерами. Важным пунктом закона стала обязательная приватизация национализированных банков по мере их финансового оздоровления. Фактически закон носил целевой характер и принимался, чтобы позволить государству получить контроль над Hypo Real Estate – самым крупным финансовым институтом Германии, занимавшим активную позицию, в том числе на ипотечном рынке США. К тому времени его убытки за последний год составили 5,5 млрд евро. Ранее власти страны уже выделили на поддержку системно значимого холдинга 102 млрд евро, однако эти меры не привели к желаемому результату.

Кроме того, государство приобрело блокирующий пакет акций банка Commerzbank (в 2014 г. оно владело 17 % его акций) [33]. В 2015 г. Hypo Real Estate все еще оставался в руках государства, но продолжал избавляться от активов. Так, Hypo Real Estate выставил на продажу 100 % акций принадлежавшего ему банка Deutsche Pfandbriefbank [34]. Активное участие государства в спасении частных компаний относится преимущественно к финансовому сектору.

### ***Противоречия антикризисной политики государств***

Таким образом, эмпирический анализ развития современной рыночной экономики в разрезе функционирования его финансового сектора показывает, что государства вынуждены прибегать к активному вмешательству в деятельность частных компаний в условиях экономического кризиса. Эта практика развенчивает распространенный миф, который Р. С. Гринберг сформулировал следующим образом: «...стойкое представление, что в современном мире благоденствуют нации, которым удалось к минимуму свести государственное участие в экономике» [35, р. 20].

Однако активно применяемая сегодня государственная антикризисная политика не способствует разрешению фундаментальных противоречий современного экономического развития, в том числе в разрезе монополизации экономики и системного финансового риска. Государство лишь играет роль «пожарной команды», ликвидируя последствия кризиса. После этого национализированные предприятия вновь передаются в частную собственность, и статус-кво восстанавливается. В конечном счете активы остаются в распоряжении того же класса крупных собственников, лишь меняя принадлежность тому или иному его клану.

Как правило, такое развитие событий, отмечает Дж. Стиглиц, сопровождается существенным урезанием госрасходов, в том числе в рамках политики жесткой экономии. Это сказывается на качестве социального обеспечения, ведет к усилению неравенства и тормозит экономический рост [36]. В конечном счете за последствия кризисов расплачиваются налогоплательщики. В западной научной литературе для характеристики такой тенденции было введено понятие «privatizing profits and socializing losses» [37] (приватизация доходов и социализация убытков). Эта проблема стала темой широкого обсуждения, наибольшей критике подверглась такой инструмент, как экстренная финансовая помощь компаниям со стороны государства (bail-out). «Если налогоплательщики вносят вклад в спасение компаний от банкротства, они должны быть вознаграждены»

дены за счет будущей прибыли за то, что принимают на себя такой риск», – считает американский сенатор Б. Сандерс [38].

Кроме того, государственная политика спасения банков порождает «моральный риск» – подрывает рыночную дисциплину. Банки получили возможность покупать любые активы: если они принесут прибыль – банк повысит свою долю на рынке, если приведут к убыткам – он будет спасен регуляторами. Такое развитие ситуации чревато негативными последствиями в виде бизнес-циклов с большей амплитудой, с растущим ущербом и учащением кризисных явлений. Чувство собственной безнаказанности владельцев системообразующих банков породило новое явление в современном обществе, которое бывший сенатор США Т. Кауфман охарактеризовал как *too big to jail* [39] – слишком большие, чтобы попасть в тюрьму. Он отметил, что за последние годы ни один крупный банкир, чья сомнительная финансовая деятельность привела к тяжелому финансовому кризису, не понес наказания. Сегодня банковский монополистический капитал фактически наделен политической властью. Органы государственной власти зачастую не инициируют преследование крупных банкиров по закону, поскольку это может привести к существенным потрясениям на рынке.

В годы Великой рецессии у регуляторов имелось всего два варианта действий в отношении терпящих бедствие корпораций: экстренное финансирование за счет налогоплательщиков или бездействие, ведущее с высокой вероятностью к краху банковской системы и, как следствие, всей экономики страны. В последние годы все чаще идут разговоры о внедрении еще одного инструмента стабилизации финансовой системы в условиях кризиса. Он получил название *bail-in* и уже неоднократно обсуждался на самом высоком уровне, в том числе на заседаниях G20 и специально созданного Совета по финансовой стабильности. Суть его заключается в принудительной конвертации требований кредиторов в субординированные займы или уставный капитал банка. Такая практика была впервые применена в ходе банковского кризиса на Кипре в 2012 г., когда держатели облигаций банков и депозитов на сумму более 100 тыс. евро были вынуждены списать часть долгов и тем самым были включены в процесс спасения банков [40]. Европейский центральный банк планирует внедрить этот механизм до 2018 г.

Обоснованно оценить эффективность данного механизма при разрешении системных противоречий современной экономики пока затруднительно. Однако совершенно очевидно, что история рыночных кризисов вынуждает государства пойти на грубое покушение на традиционные ценности свободного рынка. Образуется замкнутый круг, в который попала экономика капитализма: с одной стороны, его краеугольные принципы породили глубокие противоречия в экономическом развитии; с другой – преодоление данных противоречий в конечном счете ведет ко все большему отрицанию этих принципов.

### Список литературы

1. *Kaufman, G.* Banking and currency crises and systemic risk: Lessons from recent events / G. Kaufman // *Economic Perspectives*. – Q III. – 2000. – P. 9–28.
2. Lehman Brothers Holdings Inc. United States Securities And Exchange Commission // URL: <http://www.secinfo.com/d11MXs.t5Bb.htm#1stPage> (дата обращения 25.10.2015).
3. TARP Programs, U.S. Department Of The Treasury <http://www.treasury.gov/initiatives/financial-stability/TARP-Programs/Pages/default.aspx#>

4. *Webster, S.* Opportunities Exist to Strengthen Policies and Processes for Managing Emergency Assistance / S. Webster // United States Government Accountability Office URL: [http://ru.scribd.com/doc/60553686/GAO-Fed-Investigation#outer\\_page\\_144](http://ru.scribd.com/doc/60553686/GAO-Fed-Investigation#outer_page_144) 266 p. (дата обращения 25.10.2015).
5. How Banks Got Too Big to Fail // Mother Jones, URL: <http://www.motherjones.com/politics/2010/01/bank-merger-history> (дата обращения 5.12.2015).
6. Federal Deposit Insurance Corporation <https://www2.fdic.gov/hsob/> (дата обращения 5.12.2015).
7. 5-bank asset concentration // Data market URL: <https://datamarket.com/data/set/28m6/5-bank-asset-concentration#!ds=28m6!2rr7=39> (дата обращения 21.10.2015).
8. *Сален, П.* Вернуться к капитализму, чтобы избежать кризисов / П. Сален. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2015. – 268 с.
9. *Snowdon, B.* Redefining the Role of the State Joseph Stiglitz on building a ‘post-Washington consensus’ / B. Snowdon // World Economics. – Vol. 2, №. 3. – 2001. – July–September. – P. 45–86.
10. *Soros, G.* The worst market crisis in 60 years / G. Soros // The Financial Times. – 22.01.2008. URL: <http://www.ft.com/cms/s/0/24f73610-c91e-11dc-9807-000077b07658.html> (дата обращения 25.10.2015).
11. *Пороховский, А. А.* «Капитал» и экономикс: Вопросы методологии, теории, преподавания / А. А. Пороховский; под ред. В. Н. Черковца. – М.: Экономфак МГУ; ТЕИС, 2009. – Вып. 3. – 304 с.
12. *Эпштейн, Д. Б.* Рыночный фундаментализм и аграрная политика в России / Д. Б. Эпштейн // АПК: экономика, управление. – 2010. – №7. – С. 47–54.
13. *Бодрунов, С. Д.* Модернизация России – политический лозунг дня / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2012. – № 4(34). – С. 4–12.
14. *Белов, В.* Национализация в российском гражданском праве: История и современность / В. Белов // Законодательство. – 1999. – № 2. – С.12–22.
15. *Илюшина, Н. А.* Национализация как средство стабилизации банковской системы в период кризиса / Н. А. Илюшина // Вестник Московского университета МВД России. – 2011. – № 2. – С. 47–51.
16. The Swedish model // The Economist. – 21.08.2009 URL: [http://www.economist.com/blogs/freeexchange/2009/01/the\\_swedish\\_model](http://www.economist.com/blogs/freeexchange/2009/01/the_swedish_model)
17. Обзор центра макроэкономических исследований Стратегии выхода из банковского кризиса: международный опыт / К. Юдаева [и др.] // Сбербанк России. – 07.04.2009. URL: [http://sberbank.ru/common/img/uploaded/files/pdf/press\\_center/Review\\_6.pdf](http://sberbank.ru/common/img/uploaded/files/pdf/press_center/Review_6.pdf), 67 с. (дата обращения 25.10.2015).
18. Sweden, reporting institutional sector MFIs // European Central Bank – Statistical Data Warehouse URL: [http://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?SERIES\\_KEY=158.IEAQ.Q.SE.N.V.LO.F2.S12K.A1.S.2.N.N.Z](http://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?SERIES_KEY=158.IEAQ.Q.SE.N.V.LO.F2.S12K.A1.S.2.N.N.Z) (дата обращения 25.10.2015).
19. *Мое, Т.* The Norwegian Banking Crisis / Т. Мое, J. Solheim, B. Vale // Norges banks skriftserie, occasional papers. – 2004. – № 3. – 267 p.
20. *Erixon, F.* Sweden’s Bank Nationalisations Are there lessons for today? / F. Erixon // World Economics. – Vol. 10, №.1. – 2009. – January–March. – P. 1–12.
21. *Shanley, M.* Sweden sells remaining stake in Nordea for \$3.4 billion / M. Shanley, S. Nordenstam // Reuters. – 25.09.2013. URL: <http://www.reuters.com/article/2013/09/25/us-nordea-sale-idUSBRE98006C20130925> (дата обращения 25.10.2015).
22. *Takeo, H.* The Japanese Banking Crisis: Where Did it Come from and How Will it End? / H. Takeo, K. Anil // National Bureau of Economic Research Macroeconomics Annual. – 1999. – V.14. – 85 p.

23. Минаев, С. «Ошибки кредиторов» / С. Минаев // Коммерсант: Власть. – 1999. – №32. – С. 29.
24. Nakaso, H. The financial crisis in Japan during the 1990s: how the Bank of Japan responded and the lessons learnt / H. Nakaso // Bank for International Settlements, BIS Paper №6. – 2001. URL: <http://www.bis.org/publ/bppdf/bisrap06.pdf>, 4 82 p. (дата обращения 25.10.2015).
25. Tabuchi, H. In Japan's Stagnant Decade, Cautionary Tales for America / H. Tabuchi // The New York Times. – 12.02.2006. URL: [http://www.nytimes.com/2009/02/13/business/economy/13yen.html?\\_r=0](http://www.nytimes.com/2009/02/13/business/economy/13yen.html?_r=0) (дата обращения 25.10.2015).
26. Жаворонкова, И. Жанр кризиса / И. Жаворонкова // Банковское обозрение. – №8 (151). – 2011. URL: <http://bosfera.ru/bo/2011/08/zhanr-krizisa> (дата обращения 25.10.2015).
27. Hyekyung, C. Bank Nationalization, Restructuring and Reprivatization: The Case of Korea since the Asian Financial Crisis / С. Hyekyung, Т. Kalinowski // Korea observer. – Vol. 41, №. 1. – Spring 2010. – P. 1–30.
28. International monetary fund. «Republic of Korea Selected Issues» IMF Country Report. – № 02/20. – 2002. – 121 p.
29. Laeven, L. Resolution of Banking Crises: The Good, the Bad, and the Ugly / L. Laeven, F. Valencia // IMF, Washington, 2012. – August URL: <http://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2012/fincrises/pdf/ch13.pdf> (дата обращения 25.10.2015) 35 p.
30. RBS nationalization To buy a bank // The Financial Times. – 2012. – 2.08. URL: <http://www.economist.com/blogs/schumpeter/2012/08/rbs-nationalisation> (дата обращения 25.10.2015).
31. Lloyds отплатился от участия в программе страхования активов // Финмаркет. – 2009. – 13 октября. URL: <http://www.finmarket.ru/news/1307197> (дата обращения 5.12.2015).
32. В Германии будут принудительно национализировать банки // Euronews. – 20.03.2009. <http://ru.euronews.com/2009/03/20/landmark-bank-vote-in-german-parliament/> (дата обращения 25.10.2015).
33. Фондовые площадки Европы начали торги в зеленой зоне // Финмаркет. – 25.05.2014. <http://www.finmarket.ru/database/news/3713314> (дата обращения 25.10.2015).
34. Atkins, T. HRE launches sale of German mortgage bank PBB / Т. Atkins // Reuters. – 17.02.2015. <http://www.reuters.com/article/2015/02/17/hre-deutsche-pfbrfbk-privatisation-idUSFWN0VR02V20150217> (дата обращения 29.10.2015).
35. Гринберг, Р. С. Свобода и справедливость. Российские соблазны ложного выбора / Р. С. Гринберг. – М.: Магистр; ИНФРА-М, 2012. – 416 с.
36. Stiglitz, J. Inequality Is Holding Back the Recovery / J. Stiglitz // The News York Times. – 19.01.2013. URL: [http://opinionator.blogs.nytimes.com/2013/01/19/inequality-is-holding-back-the-recovery/?ref=opinion&\\_r=0](http://opinionator.blogs.nytimes.com/2013/01/19/inequality-is-holding-back-the-recovery/?ref=opinion&_r=0) (дата обращения 29.10.2015).
37. Privatizing Profits And Socializing Losses // Investopedia, URL: <http://www.investopedia.com/terms/p/privatizing-profits-and-socializing-losses.asp> (дата обращения 29.01.2016).
38. Sanders, B. Billions for Bailouts! Who Pays? / В. Sanders // The Huffington Post. – 05/25/2011. URL: [http://www.huffingtonpost.com/rep-bernie-sanders/billions-for-bailouts-who\\_b\\_127882.html](http://www.huffingtonpost.com/rep-bernie-sanders/billions-for-bailouts-who_b_127882.html) (дата обращения 29.10.2015).
39. Kaufman, T. Why DOJ Deemed Bank Execs Too Big To Jail / Т. Kaufman // Forbes. – 29.07.2013. URL: <http://www.forbes.com/sites/tedkaufman/2013/07/29/why-doj-deemed-bank-exec-s-too-big-to-jail/> (дата обращения 25.10.2015).
40. What is a bail-in // The Economist. – 7.04.2013. URL: <http://www.economist.com/blogs/economist-explains/2013/04/economist-explains-2> (дата обращения 29.10.2015).

18 декабря 2015 г. в Санкт-Петербургском научном центре РАН прошел финал Всероссийского конкурса молодых ученых – 2015. Организатором конкурса выступил Институт нового индустриального развития (ИНИР) им. С. Ю. Витте. Основная цель конкурса – выявление научного и творческого потенциала студентов и молодых ученых России.

Согласно условиям конкурса, определяются победители в трех группах: студенты, аспиранты, научные сотрудники и преподаватели.

Дипломанты первой степени награждены годовой стипендией в размере 60 тыс. рублей, второй степени – приглашены на Санкт-Петербургский международный экономический конгресс (СПЭК-2016), который состоялся 22.03.2016 г., и получили возможность опубликовать свои материалы в журнале «Экономическое возрождение России», дипломантам третьей степени предоставлена возможность публикации в данном журнале.

В текущем номере печатается статья дипломантки второй степени среди студентов Марии Мининой.

*М. И. Минина*<sup>1</sup>

## **ПОЧЕМУ НЕ СРАБАТЫВАЕТ АНТИКРИЗИСНЫЙ ПЛАН ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ НА ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

Экономика России, не до конца оправившись от кризиса 2008 г., вступила в новую фазу кризиса, последствия которого больно ударили по социально незащищенным группам населения. Сегодняшнюю рецессию российской экономики характеризуют высокие темпы роста цен на продовольственные товары, товары длительного пользования и импортную продукцию; уход в тень значительной части малого и среднего бизнеса, рост безработицы; падение реальных доходов населения; сокращение бюджетного финансирования в области образования и науки; утечка квалифицированных кадров за границу и снижение инвестиционной привлекательности России для иностранных инвесторов.

Экономисты и политики все чаще говорят о необходимости нового экономического курса, об импортозамещении, реиндустриализации, конкурентоспособности отечественной промышленности на мировом рынке [1, 2]. Разрабатываются документы и программы, целью которых заявлены выход из кризиса и развитие экономики по инновационному курсу. Встает вопрос: а будут ли эти документы работать или останутся лишь несбыточной мечтой их авторов? В данной статье мы остановимся на анализе Плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году (с изменениями и дополнениями от 16 июля 2015 г.) [3] (далее – План). Указанный документ выбран, во-первых, исходя из его тактической направленности – ведь именно первоочередные мероприятия закла-

---

<sup>1</sup>Мария Игоревна Минина, студентка 4-го курса экономического факультета очной формы обучения Тверского государственного университета, победитель Всероссийского конкурса молодых ученых – 2015.

дывают фундамент будущих преобразований, а, во-вторых, из-за широкого масштаба ожидаемого эффекта от претворения плана в жизнь.

Вначале определим причины сложившегося системного кризиса; выделим направления антикризисной политики, которые должны быть реализованы в первую очередь, и сравним их с мерами, предложенными в антикризисном плане Правительства РФ.

Итак, проанализируем существующую экономическую ситуацию с учетом системного характера кризисных явлений, выявив как глубинные, исторические причины текущего кризиса, так и новые, ускорившие его развитие:

1. *Непродуманная попытка перехода к рынку*, которая разрушила экономические связи и привела к деиндустриализации, коррумпированности, отсталости и криминализации российской экономики. Переход к рынку не был осуществлен, вместо этого была реализована модель «базарной экономики» [7, с. 32] со своими теневыми институтами и бартерной системой отношений. Многие отрасли экономики в то время сознательно сделали выбор в пользу отсталых трудоемких технологий, так как вопрос стоял не о развитии, а о выживании. Сегодня отголоски этого явления проявляются на разных уровнях экономической системы. К ним можно отнести сырьевую направленность российской экономики; устаревшую техническую базу производства (например, в Тверской области средний возраст промышленного оборудования – 67 лет [12]); хроническое отставание в высокотехнологичных сферах, производстве медицинского оборудования; падение образовательного уровня и оторванность системы образования от потребностей экономики; финансовую безграмотность на различных уровнях и коррупцию.

2. *Отсутствие в России мощной обрабатывающей промышленности*. При выпуске товаров и услуг в отрасли за 2014 г. на сумму в 28,7 трлн рублей (около 574 млрд долларов), или 22,8 % от ВВП РФ, рентабельность проданных товаров и продукции отрасли составляет всего 10,7 %, что гораздо ниже рентабельности обрабатывающей промышленности в развитых странах (15...25 %) [13]. Экономист Эрик Райнерт считает, что состояние национальной экономики напрямую зависит от ее ориентированности на отрасли с возрастающей отдачей (обрабатывающей промышленности), в противном случае страна заведомо оказывается в невыгодном положении на мировом рынке, так как продает относительно дешевую, а покупает – дорогую продукцию [9, с. 38]. Очевидно, что, повышая конкурентоспособность страны – ее способность в условиях конкуренции производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка, мы создаем условия для роста благосостояния как страны в целом, так и ее граждан.

3. *Санкции зарубежных стран*, которые привели к разрыву привычных экономических связей. В то же время санкции дают шанс для развития собственной промышленности, который нельзя упускать [8, с. 111].

4. *Неграмотная политика Центрального банка РФ*. Банк России принял решение о переходе к плавающему курсу национальной валюты в то время, когда рубль нуждался в поддержке, что спровоцировало инфляцию. Сейчас Центральный банк активно поддерживает коммерческие банки, которые не спешат направлять выделенные средства в реальный сектор экономики, что приводит к усилению оторванности финансового рынка от реального сектора и грозит новыми экономическими потрясениями.

Падение мировых цен на энергоносители нельзя отнести к главным причинам сегодняшней рецессии российской экономики – данный фактор выступил лишь катализатором существующих проблем. Сегодняшний кризис в Российской Федерации носит

системный характер. К системным проблемам можно отнести техническое отставание, отсутствие налаженной системы сбыта, инфраструктурную разобщенность регионов. Выделим и проблемы, связанные с отсутствием спроса предприятий на инновации, с их нежеланием вкладываться в социальное развитие региона, а также в образование работников [4, с. 6, 7]. Принципиальное значение имеют кризис социально-экономического управления [6, с. 37–38], непродуманная и негибкая нормативно-правовая база. Даже простое перечисление проблем показывает их разноуровневость и в то же время взаимозависимость. Попробуем предложить комплекс мер, направленных на решение основных системных проблем российской экономики:

1. *Формирование и развитие инновационного уклада экономики.* Важнейшим условием должно стать усиление финансирования фундаментальной науки. Россия, вкладывая немного более процента ВВП в научные разработки, остается страной с минерально-сырьевой моделью экономики. В структуре общемировых расходов на развитие технологий в 2013 г. вклад США составляет 40 %, России – меньше 1 % [14]. К современной науке предъявляются те же стандарты, что и для производственных отраслей – ее пытаются перевести на самоокупаемость и самофинансирование.

Прорыв в высокотехнологичных отраслях невозможен без соответствующей подготовки кадров. Более того, кадры необходимо выращивать, поэтому изменения должны коснуться и школьного, и среднего специального, и высшего образования. Сегодня необходимо воспитание универсального работника абсолютно нового типа. Именно такого работника хочет видеть работодатель, который должен быть заказчиком образовательных услуг, устанавливать минимальные количественные и качественные требования к выпускникам тех или иных специальностей. Выпускник учебного заведения должен иметь базовые профессиональные и непрофессиональные навыки (способность к обучению, владение языками, умение работать с информацией). Непрофессиональные навыки зачастую играют решающую роль при приеме на работу молодого специалиста, так как профессиональные знания быстро устаревают и требуют обновления. Но тогда встает объективный вопрос: почему предприятия до сих пор не формируют подобные заказы в учебных заведениях? Дело в том, что в современных экономических условиях большинство российских предприятий не способны планировать кадровую политику на средне- и долгосрочный период. Однако некоторые аспекты этой системы реализуемы уже сейчас.

Кроме этого, развитие науки способствует повышению конкурентоспособности национальной экономики, создаваемые инновации позволяют повысить конкурентность выпускаемых товаров, а использование объектов интеллектуальной собственности обеспечивает преимущество на международном рынке.

2. *Создание новых промышленных предприятий и кластерных центров* с участием государственного капитала в стратегически важных отраслях.

3. *Формирование продуманной программы импортозамещения* с учетом объективной необходимости и потребностей в тех или иных отраслях. В связи с этим, во-первых, должны быть четко обозначены приоритетные отрасли, а также экономически обоснованные меры поддержки этих отраслей. Во-вторых, следует разработать грамотную многоуровневую программу развития, где будут задействованы центральная, региональная и муниципальная власти, с учетом специфики и потребностей экономик каждого региона. При необходимости следует использовать возможности объединенных усилий регионов в округах. В-третьих, важно в кратчайшие сроки преодолеть зависимость многих отраслей от импорта (кормовая база в сельском хозяйстве, техника

в промышленности и пр.), что требует больших вложений в сферу НИОКР. Кроме этого, следует провести специальную работу с населением и предпринимателями, чтобы сломить недоверие к качеству российских товаров, которое серьезно замедляет рост спроса на них [5, с. 34–40]. Михаил Аншаков, глава общества по защите прав потребителей «Общественный контроль», пишет по этому поводу: «От отсутствия баланса интересов страдает не только потребитель, но и целые отрасли экономики. <...> В глобальном смысле это привело к тому, что российский продукт оказался неконкурентоспособен. Уже сейчас многие россияне предпочитают покупать белорусские продукты, потому что там действуют жесткие нормативы и ГОСТы, которые работают, а не носят рекомендательный характер, как в России» [10].

Осуществляя программу импортозамещения, не следует стремиться к автаркии, поскольку санкции западных стран пройдут или ослабнут. Множество перспектив предлагает азиатский рынок, поэтому нельзя ориентировать промышленность исключительно на удовлетворение внутреннего спроса. Сегодняшняя кризисная ситуация создает естественные защитные барьеры, которые позволяют Российской Федерации развивать собственные отрасли промышленности и «дорастить» их до уровня, когда конкуренция импортных производителей не будет для нас столь губительной. Тогда появится естественная потребность в международной торговле, а для этого качество российских товаров должно соответствовать международному уровню. Такая экономическая политика при грамотной реализации позволит России подняться на новую ступень на внутреннем рынке и с выгодой для себя интегрироваться в международный рынок.

4. *Решение инфраструктурных проблем* (прежде всего транспортных и дорожных вопросов) как в регионах, так и в масштабах страны. Многие предприятия сталкиваются с проблемами поставок и терпят убытки из-за задержки перевозок. Российская экономика ежегодно теряет 7...9 % ВВП, или 4,1...5,3 трлн рублей (в условиях 2012 г.) из-за перегруженности трасс, низкой надежности и скорости перевозок, их высокой себестоимости, частых ДТП и роста выбросов загрязняющих веществ [11].

5. *Преодоление управленческого кризиса* в РФ путем модернизации и пересмотра требований к управленцам всех уровней. Смещение роли чиновника и бизнесмена все чаще становится нормой для современных управленцев, мешая им исполнять гражданский долг. Статус чиновника – блюстителя закона – несовместим с ролью предпринимателя, когда он ориентируется на поиск сугубо личной выгоды, используя свое служебное положение как конкурентное преимущество [6, с. 42]. Описывая характерное для России сращивание предпринимателей и чиновников, которые примеряют на себя роли бизнес-партнеров, публицист и писатель Максим Кантор вопрошает: «Зачем нужна рыночная экономика, если есть базарная?» [7, с. 32]. Под «базарной экономикой» понимаются отношения, в которых нарушаются и неверно реализуются экономические и социальные роли субъектов экономики, размываются регулирующая роль государства и его деятельность как хозяйствующего субъекта. Остается только форма власти, с которой надо считаться, и деформированная фискальная функция государства, проявляющаяся через взятки, а не налоги. Решить эту проблему можно, только изменив систему ведения бизнеса в России: когда такой подход станет невыгоден бизнесу, будет отвергнут производственными структурами как дикий, варварский, тогда и чиновник станет чиновником, а не ханом, собирающим дань.

6. *Установление налоговых льгот для промышленности и сельского хозяйства*, а также *введение прогрессивной системы налогообложения* в РФ. Данная мера может

способствовать выходу из тени некоторой части малого и среднего бизнеса, а также созданию и развитию новых производств.

7. *Жесткий контроль за целевым расходованием средств, выделяемых банковской системе для поддержки реального сектора экономики.* Кроме этого, необходимо максимально снизить ставку по кредитам для стратегически важных отраслей. Оптимальной можно назвать ставку в 4...7 % годовых. Возможно, прямое субсидирование реального сектора экономики даст лучшие результаты, чем помощь банковской системе, так как уменьшится количество посредников между бюджетом и целевым получателем денежных средств.

8. *Ограничения на вывоз капитала за рубеж.* Сегодня вновь созданная прибыль спешно покидает Россию, так как инвесторы боятся вкладывать капитал в развитие российского производства.

9. *Пересмотр политики Центрального банка* в отношении регулирования курса национальной валюты и денежной массы.

10. *Социальная поддержка наименее защищенных слоев населения:* индексация пенсий и зарплат, государственный контроль за ценами на товары первой необходимости.

Реализация мер по стимулированию создания и роста промышленных предприятий позволит частично решить проблему безработицы.

Исходя из введенных критериев оценки, можно сделать вывод, что основной дефект предыдущей редакции Плана – нецелевая направленность документа, поэтому меры, предложенные правительством, не решают и не могут решить системные проблемы российской экономики. А значит, указанный план не мог рассматриваться как антикризисный в силу ошибочности выявления ключевых проблем, решение которых необходимо для выхода из экономического кризиса. Внесенные дополнения несколько исправили положение, но и новая редакция документа [3] имеет множество недостатков. Проанализируем их с точки зрения несоответствия цели принятия Плана:

1. Поддержку реального сектора экономики и меры по улучшению инфраструктуры планируется осуществлять через финансирование банковской системы, что повышает риск нецелевого использования денежных средств. Это не обосновано и реальной экономической необходимостью, так как системно значимые банки имеют отличные финансовые показатели и не нуждаются в столь крупных объемах государственного финансирования для реализации целевых государственных программ. Кроме того, создание государственного «агентства по выкупу «плохих долгов» и проблемных активов кредитных организаций» [3], мягко говоря, сумасбродная идея. Банковская система РФ уже сегодня довольно устойчива и стабильна.

2. Поддержка товаропроизводителей, поставляющих продукцию на экспорт, связана, в основном, с пересмотром нормативных актов и изменением порядка предоставления государственных гарантий. Такая политика может не дать ожидаемого результата, так как не имеет отношения к повышению конкурентоспособности и контролю качества экспортной продукции. Нельзя стимулировать производство, создавая институты или принимая законодательные акты, которые объективно не соответствуют технико-экономическому уровню производства и не способствуют его совершенствованию. Исторически институциональное следовало за социально-экономическим, т. е. институты возникали после того, как была сформирована или обнаруживалась (объективно просматривалась) потребность в них.

3. Несмотря на планируемые изменения в налоговом законодательстве, речь о прогрессивной шкале налогообложения пока не идет. Предлагаемых налоговых

каникул недостаточно для оказания реального воздействия, например, на принятие решения предприятий о выходе из теневого сектора.

4. Предложенный Правительством антикризисный план не предполагает выделения средств на развитие образования и науки.

Предложенные меры социального характера, особенно в области обеспечения граждан медицинскими препаратами, разумеется, нужны, но лишь для смягчения последствий кризиса для населения. Однако выходу из кризиса они не способствуют.

К положительным мерам также нельзя отнести субсидирование российских машиностроительных и станкостроительных предприятий. Действительно, субсидирование издержек позволит снизить стоимость продукции указанных предприятий, но простимулирует ли это спрос на их продукцию? Уже сегодня, благодаря курсовой разнице, продукция отечественных машиностроительных и станкостроительных предприятий существенно дешевле зарубежных аналогов, однако спрос на нее растет крайне медленно из-за недостаточно высокого качества. А значит, изменение производственной политики, например субсидирование обновления производственных линий, будет гораздо эффективней поддержки сбытовой политики.

Таким образом, предложенный антикризисный план лишь частично отвечает реальным потребностям экономики России и не учитывает структурный характер кризисных явлений, его можно назвать нейтрально-поддерживающим. Более того, столь активная поддержка банковского сектора вносит дисбаланс в отраслевые пропорции экономики РФ, что может привести к негативным последствиям в виде, например, финансовых «пузырей» на финансовых рынках. Антикризисный план должен предлагать систему мер, способствующих решению реальных проблем российской экономики, которые мешают ей развиваться. Однако в антикризисном плане предложены меры, слабо связанные между собой и не имеющие прямого отношения к решению экономических проблем.

Тем не менее, новая редакция документа вселяет надежду на то, что в дальнейшем План станет более продуманным. Первым положительным моментом является осознание необходимости относительно дешевых кредитов для предпринимателей. Наиболее действенной из предложенных мер видится увеличение объема государственных гарантий по кредитам, предоставляемым юридическим лицам в целях проектного финансирования, для реализации инвестиционных проектов, а также по кредитам системообразующим организациям [3]. Подобные меры четко структурируют направление кредита, на который можно получить государственную гарантию: долгосрочные и масштабные инвестиционные проекты (в случае проектного кредитования), а также долгосрочные инвестиционные проекты системообразующих организаций реального сектора экономики, которые даже в кризисных условиях могут позволить себе высокие затраты на НИОКР. Подобное акцентирование государственной поддержки показывает осознание властью дефицита инвестиционного капитала в реальном секторе экономики. Однако государственные гарантии лишь немного удешевляют кредиты для реального сектора экономики, что связано прежде всего с несовершенством банковской системы РФ.

Второй положительный момент – расширение возможностей для малого и среднего бизнеса, в частности, для предприятий, применяющих упрощенную или патентную систему налогообложения [3]. Например, благодаря увеличению предельных объемов выручки значительно расширится контингент предприятий, относящихся к малому и среднему бизнесу (в том числе для ИП), а предусмотренные льготы по УСН

и ПСН позволят удержаться на плаву организациям, уже применяющим данные налоговые системы. Кроме этого, предполагается грантовая поддержка малых инновационных предприятий (МИП), имеющих перспективу коммерциализации. Правда, средства, выделяемые на эти цели в Плане, ничтожны по сравнению с расходами на другие мероприятия, а значит, поддержка МИП не рассматривается как приоритетная и действенная мера, каковой она должна быть при стремлении власти к переходу к новому экономическому курсу.

Отвечая на главный вопрос исследования, можно с уверенностью сказать, что, если повышение конкурентоспособности российской экономики и произойдет в период реализации антикризисного плана Правительства РФ, то оно будет обусловлено факторами, не связанными с Планом: это – отсутствие зарубежных конкурентов, большой объем рынка и сильное желание работать в сфере, которая действительно нравится.

### Список литературы

1. Бодрунов, С. Д. К вопросу о реиндустриализации российской экономики / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2013. – № 4(38). – С. 4–26.
2. Бодрунов, С. Д. К вопросу о реиндустриализации российской экономики в условиях ВТО / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2012. – № 3(33). – С. 47–52.
3. План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году (утв. Распоряжением Правительства РФ от 27 января 2015 г. № 98-р) с изменениями и дополнениями от 16 июля 2015 г. Режим доступа: [http://base.garant.ru/70852914/#block\\_7](http://base.garant.ru/70852914/#block_7)
4. Карасёва, Л. А. Предпринимательство и инновационное развитие экономики / Л. А. Карасёва, А. М. Зинагулин // Экономический вестник Ярославского университета. – 2006. – № 15. – С. 5–14.
5. Карасёва, Л. А. Сложность и системность проблемы импортозамещения / Л. А. Карасёва [и др.] // Проблемы выживания и развития экономики России / под ред. д-ра экон. наук, проф. В. А. Петрищева. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2015. – 212 с.
6. Карасёва, Л. А. Экономико-теоретические основы кризиса компетентности управленческой элиты / Л. А. Карасёва // Журнал экономической теории. – 2010. – № 4. – С. 37–47.
7. Кантор, М. Красный свет / М. Кантор. – М.: АСТ, 2013 – 608 с.
8. Минина, М. И. Влияние санкций зарубежных стран на экономику России в краткосрочном и долгосрочном периоде / М. И. Минина // Наука. Молодость. Талант: сб. статей стипендиатов Оксфордского Российского фонда. – Вып. №5. – Тверь: Твер. гос. университет, 2015. – С. 109–114.
9. Райнерт, Э. С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / Э. С. Райнерт; пер. с англ. Н. Автономовой; под ред. В. Автономова; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – 3-е изд. – М.: Издат. дом Высшей школы экономики, 2015. – 384 с.
10. Анишаков, М. Россияне чаще всего жалуются на некачественные товары и ЖКХ // Информационный портал «РИА Новости». URL: <http://ria.ru/interview/20120207/559239918.html>
11. Барсуков, К. Г. Некоторые аспекты существующего состояния транспортной инфраструктуры России / К. Г. Барсуков, О. В. Романченко // Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление, 2015'2 (13). URL: [http://www.muiiv.ru/vestnik/pdf/eu/eu\\_2015\\_2\\_044-047.pdf](http://www.muiiv.ru/vestnik/pdf/eu/eu_2015_2_044-047.pdf)

12. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>

13. Росстат: онлайн сборник «Россия в цифрах». – Вып. 2015 г. // Интернет-портал «Национальной ассоциации нефтегазового сервиса». URL: <http://nangs.org/news/industry/rosstat-onlajn-sbornik-rossiya-v-tsifrakh-vypusk-2015-goda-1932>

14. Сверхдержавы в сравнении: США и Россия // Авторская платформа Pandia. URL: <http://pandia.ru/text/79/226/75656.php>

# ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ИННОВАЦИИ

*Н. А. Горелов<sup>1</sup>, О. Н. Кораблева<sup>2</sup>, А. В. Кораблев<sup>3</sup>*

## ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ НЕФТЕПРОДУКТОВ НА МИРОВОМ РЫНКЕ НА ОСНОВЕ НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

***Нефтяная зависимость экономики России – это миф или реальность?*** Мифы (от греч. – предание, сказание) – это фантастическое представление о мире и управляющих им духах. Обычно мифические сказания складываются вокруг конкретных реальных процессов в обществе. Так, например, широко распространен миф о том, что Россия «сидит на нефтяной игле». По мнению ее сторонников, экономика России основывается исключительно на экспорте углеводородов и существенное снижение цены на нефть или уменьшение объема ее экспорта может привести Россию к полному экономическому краху. Этот миф распространяется некоторыми журналистами, а также политической элитой США, называющей Россию «большой бензозаправкой». Так ли это на самом деле? Рассмотрим эту проблему по существу.

***Нефтяная промышленность России сегодня.*** В докладе «О государственном балансе и классификации запасов углеводородного сырья» министр природных ресурсов и экологии Российской Федерации С. Е. Донской отметил, что с 1 января 2016 г. Россия переходит на новую классификацию углеводородного сырья. Тем самым будет сформирована основа для инновационных процессов в топливно-энергетическом комплексе и внедрения новых технологий [1]. Новая классификация отличается от предыдущей следующим: 1 – запасы по ней учитываются только при утверждении проектной документации на использование месторождения, что позволит снизить сроки его подготовки к эксплуатации; 2 – учет экономической эффективности месторождения осуществляется при подсчете запасов.

В результате компании смогут определять рентабельно извлекаемые запасы за оптимальный период эксплуатации и не учитывать при проектировании экономически

---

<sup>1</sup> *Николай Афанасьевич Горелов*, действительный член Международной академии наук экологии, безопасности человека и природы, заслуженный деятель науки Российской Федерации, д-р экон. наук, профессор.

<sup>2</sup> *Ольга Николаевна Кораблева*, директор Международного центра экономики и развития бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета, д-р экон. наук, профессор.

<sup>3</sup> *Алексей Владимирович Кораблев*, президент Концерна R-Про, академик Инженерной академии, канд. экон. наук.

неэффективные мероприятия. В настоящее время около 45 % открытых месторождений не разрабатываются из-за отсутствия технологий, инфраструктуры, экономических стимулов и др. В итоге формируется неправильная картина добычи углеводородов. Так, разница между проектными данными по добыче нефти и результатами фактической добычи ежегодно составляет около 140 млн тонн. В 2014 г. добыто около 500 млн тонн, а по проектным документам – 640 млн тонн<sup>4</sup> (рис. 1).

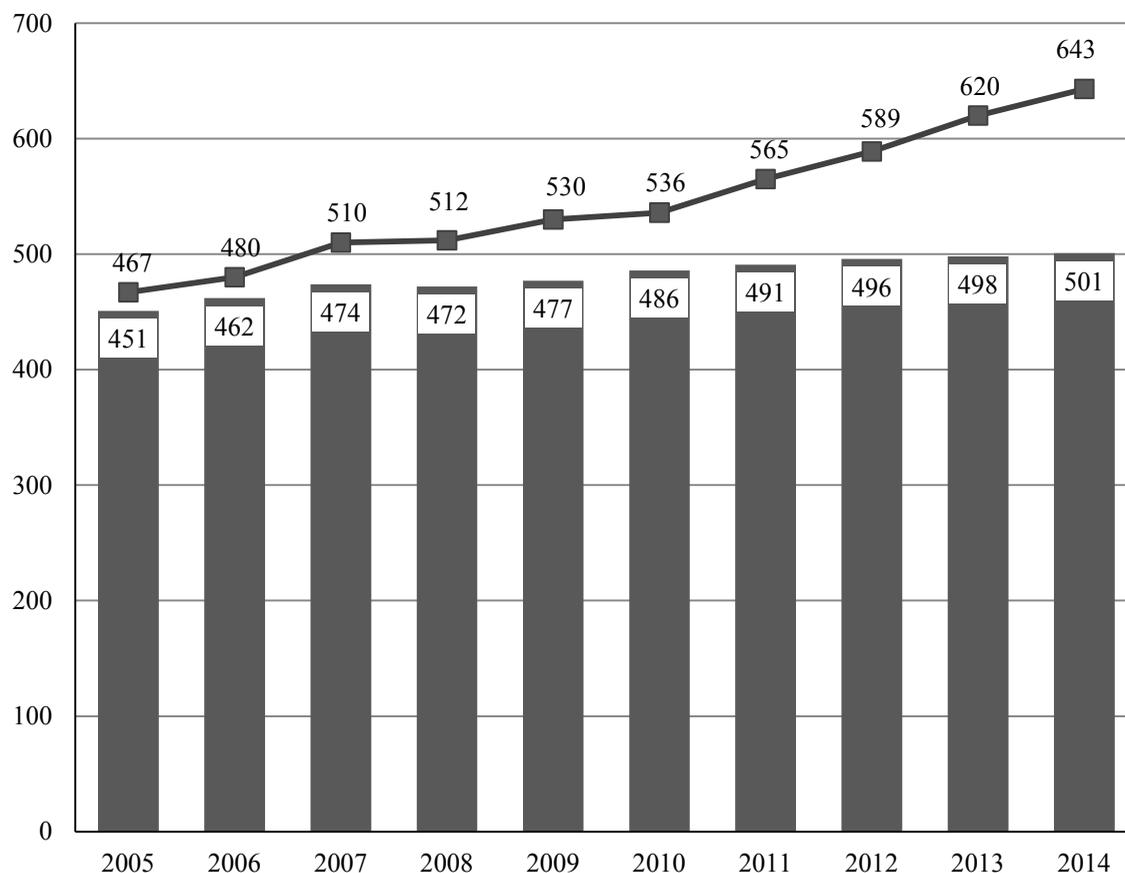


Рис. 1. Соотношение проектной и фактической добычи сырой нефти в России, млн т

Принятие новой классификации запасов (НКЗ) позволит получить более достоверный государственный баланс по углеводородному сырью и сформировать эффективную политику в сфере недропользования и налогообложения для воспроизводства минерально-сырьевой базы. НКЗ является также эффективным инструментом государственного управления в сфере недропользования.

В докладе министра впервые приведены данные о запасах нефти и газа по стране в целом. По состоянию на 1 января 2012 г. извлекаемые запасы нефти в России

<sup>4</sup> См.: [minenergo.ru/node/1213](http://minenergo.ru/node/1213)

по категории ABC составляют 17,8 млрд тонн (129,9 млрд баррелей), по категории C2 – 10,9 млрд тонн (79,57 млрд баррелей). При текущей добыче (около 1,4 млн тонн в день) этих запасов хватит примерно на 35 лет. Запасы свободного газа по категории ABC1 составляют 48,8 трлн м<sup>3</sup>, по категории C2 – 19,2 трлн м<sup>3</sup> [1]. Структура извлекаемых запасов нефти категорий ABC, +C2 в России показана на рис. 2<sup>5</sup>.

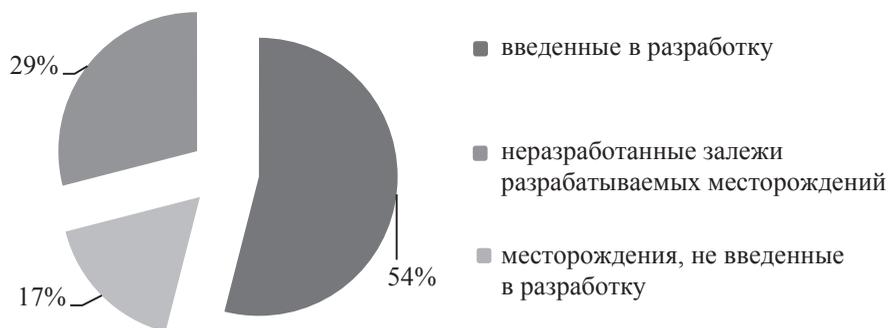


Рис. 2. Структура извлекаемых запасов нефти в России

Основные места добычи нефти в России – Западно-Сибирский, Волго-Уральский, Тимано-Печерский и Северо-Кавказский нефтегазоносные районы. Начато освоение запасов углеводородов в Охотоморской и Лено-Тунгусской провинциях. Ведутся работы по освоению следующих месторождений: Штокмановское (Баренцево море), Русановское (Карское море), Юрхаровское (Ямало-Ненецкий АО), им. Требса (Республика Коми), а также в рамках проектов «Сахалин-1», «Сахалин-2» и др. Добычу нефти осуществляют более 300 организаций, около 140 из них входят в состав восьми вертикально интегрированных нефтегазовых компаний (ВИНК), 180 организаций являются независимыми добывающими компаниями. Восемь ВИНК осуществляют добычу 90 % всей нефти в России: Роснефть, Лукойл, «Сургут-Нефтегаз», «Группа Газпром», Татнефть, Башнефть, Русс Нефть, Славнефть (рис. 3).

**Экспорт нефти и нефтепродуктов.** По данным Росстата, в 2015 г. экспорт нефти из России составил 244 млн тонн на сумму 89,6 млрд долларов, в том числе в страны дальнего зарубежья было направлено 94 % стоимостного объема (рис. 4 и 5) [2].

Суммарная стоимость сырой нефти, экспортируемой из России, в январе–июле 2015 г. составила 56,23 млрд долларов. Увеличение объема экспорта за этот период на 7,2 % (со 131 до 140,6 млн тонн) существенно не повлияло на снижение потери в ее цене. Потери от экспорта нефтепродуктов за этот же период (за 7 месяцев 2015 г.) сократились на 37 % – с 70,5 до 44,4 млрд долларов. Совокупная стоимость экспорта всех товаров в январе–июле 2015 г., по данным Федеральной таможенной службы,

<sup>5</sup> В новой классификации введены следующие категории запасов: А, В1, В2, С1, С2. А – разрабатываемые запасы, В – запасы, разрабатываемые в режиме опытно-промышленной эксплуатации либо по временной технологической схеме. Обычно этим запасам дают суммарную оценку (А+В). Запасы категории С называют разведанными, подтвержденными при испытании скважин; запасы ABC считаются промышленными; запасы С2 подтверждены только на основании данных геофизических исследований, указывающих на наличие залежей. Категории Д0, Д1, Д, Д2 относятся не к запасам, а к ресурсам.

снизилась на 30,6 % и составила 210,5 млрд долларов, доля топливно-энергетических товаров в экспорте составляла 68,5 %. В целом, доходы России от продажи нефти сократились в 2015 г. на 42 %. Увеличение объемов продаж углеводородов при падении цены на мировом рынке не возмещает финансовых потерь.

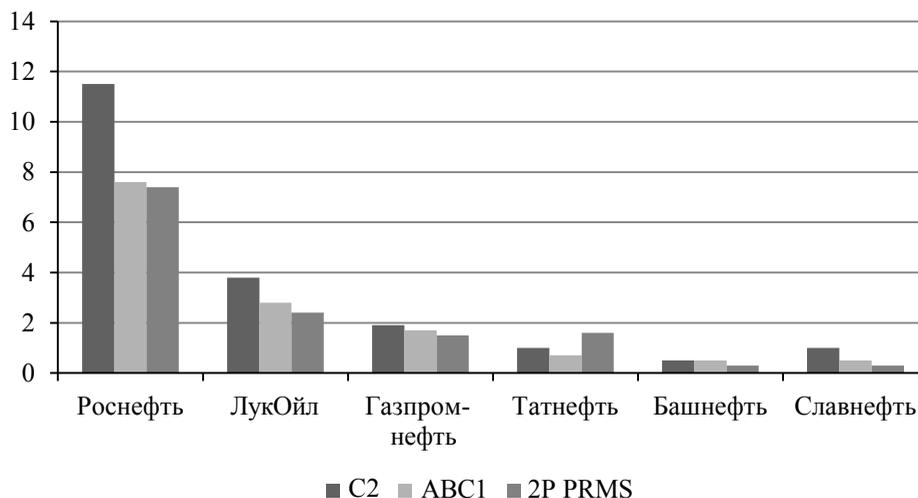


Рис. 3. Извлекаемые запасы нефти ABC1+C2 и 2P российских компаний (2014 г.)

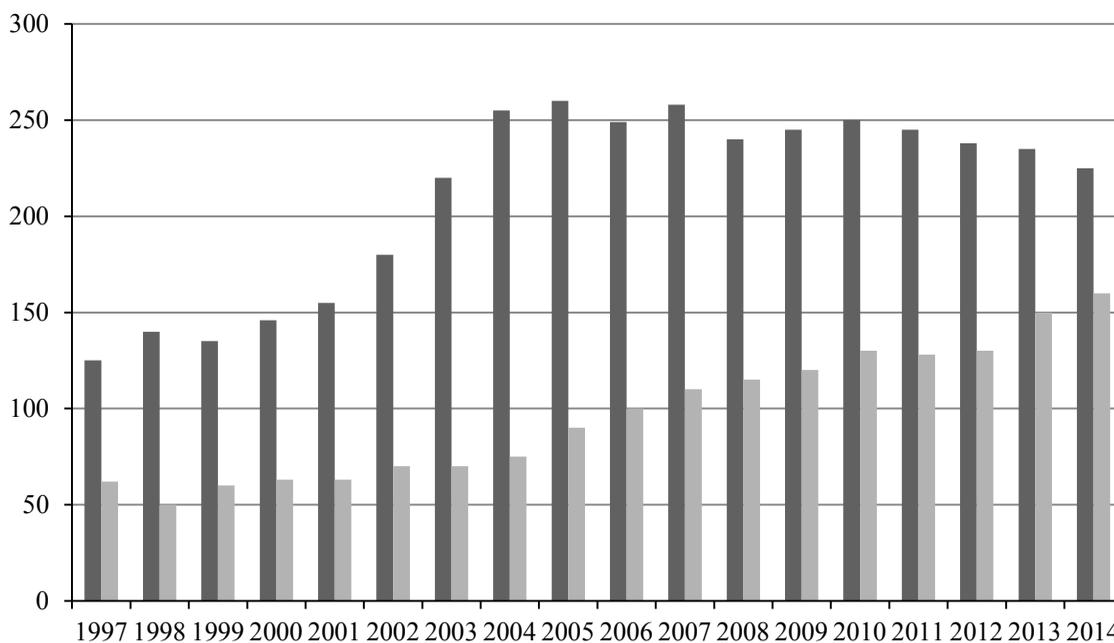


Рис. 4. Соотношение объемов экспорта сырой нефти (■) и нефтепродуктов (■)

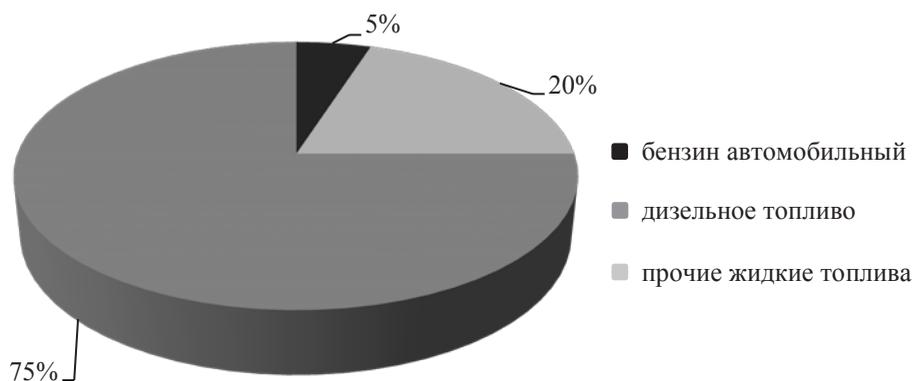


Рис. 5. Структура экспорта нефтепродуктов

Вместе с тем в мире идет активный поиск новых месторождений углеводородов. По доказанным запасам нефти первое место занимает Ближний Восток – на его долю приходится около 61,5 % от общего объема. Около 22 % мировых запасов находится в Саудовской Аравии, 12 % – в Евразии, из них 6,6 % – в России. Недавно открыто крупное газовое месторождение у берегов Египта, а также в Израиле (месторождение «Левиафан»). Таким образом, потребность Юга Европы и Балкан может быть полностью покрыта вводимыми мощностями добычи газа в Средиземном море.

При этом следует иметь в виду, что в последние годы радикально изменилась структура нефтепереработки – модификация ценных продуктов глубокой переработки нефти. Различные модификации полиэтилена, полипропилена, поливинила, пластмассы, синтетические полимеры и др. по-прежнему в цене и в дефиците. Ведущее место в сфере глубокой переработки нефти занимают США, Кувейт, Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты, Китай, Индия. Это становится определяющим вектором развития мировой нефтепереработки из-за жестких экологических ограничений в европейских странах и активной разработки новых технологий энергосбережения и альтернативной энергетики.

**Глубина и уровень качества нефтепереработки в России.** Переработка нефти в промышленном масштабе впервые в мире была осуществлена в 1873 г. в Санкт-Петербурге для получения светильного газа из мазута для уличных фонарей. Современные комплексы нефтепереработки – это высокотехнологичные и дорогостоящие заводы. Чем глубже нефтепереработка, тем шире модификация ценных продуктов: различного рода пластмасс, полиэтилена, полистирона, полипропилена и др.

Глубина переработки характеризует степень переработки нефти относительно ее объема (в процентах). Глубина нефтепереработки косвенно свидетельствует об уровне развития технологий, в России эта величина определяет уровень качества нефтепереработки и составляет примерно 72 %, в Европе – 85 %, США – 96 %, Катаре – 93 %. Это означает, что в России примерно из 30 % добытой нефти производится мазут, который существенно дешевле нефти. Длительное время Россия экспортировала на мировые рынки в основном мазут низкого качества, который является сырьем для нефтеперерабатывающих комплексов Европы. Заметим, что индекс Нельсона, показывающий сложность нефтепереработки, колеблется в мировой практике в интервале 8...16 ед., в России – 4,0...4,4 ед.

В настоящее время в России работают 33 крупных нефтеперерабатывающих завода (НПЗ) и более 200 малых НПЗ. Кроме того, на ряде газоперерабатывающих заводов ведется переработка жидких фракций. Вся переработка углеводородов сосредоточена на НПЗ, входящих в состав восьми ВИНК.

Технический уровень большинства НПЗ не соответствует передовому мировому уровню:

1 – низкая глубина переработки нефти, в 2014 г. она составляла: на ООО «Ильский НПЗ» – 56,3 %; ОАО «Афитский НПЗ» – 54,3 %; ОАО «Краснодарэконейфть» – 51,9 %; ООО «Марийский НПЗ» – 47,2 %; ОАО «Новошахтинский НПЗ» – 46,5 %;

2 – отсталая технология и структура производства – минимум вторичных процессов и недостаточный уровень процессов, улучшающих качество получаемых продуктов;

3 – высокая степень износа основных фондов;

4 – повышенный уровень энергопотребления – большая часть печных агрегатов имеет КПД 50...60 % при среднем показателе на зарубежных заводах – 90 % и др.

Под давлением российского правительства компании начали модернизацию собственных нефтеперерабатывающих заводов. За 2011–2014 гг. они модернизировали и построили на своих НПЗ 47 из 124 предусмотренных программой модернизации установок вторичной переработки нефти (это увеличило глубину перерабатываемой нефти на 1,2 %), инвестировав на эти цели более 800 млрд рублей.

В 2011 г. между вертикально интегрированными нефтедобывающими компаниями, Федеральной антимонопольной службой России, Ростехнадзором и Росстандартом были заключены четырехсторонние соглашения о реконструкции и строительстве установок вторичной переработки нефти с целью перехода на производство более качественных видов нефтепродуктов. В результате к 2015 г. доля моторных топлив пятого экологического класса «Евро-5», производимых на российских НПЗ, достигла 75 %, а с 1 января 2016 г., по планам правительства, российский Автопром должен полностью перейти на использование топлива этого класса.

В связи с введением «нашими западными друзьями» экономических санкций, падением мировых цен на нефть спрос на моторное топливо на внутреннем рынке стал падать, сократились источники финансирования. Сроки модернизации НПЗ вновь были отодвинуты. И дело не только в финансировании проектов модернизации, но также в их технологическом обеспечении, так как практически на всех российских НПЗ модернизация осуществляется по зарубежным технологиям, с использованием иностранного (западного) оборудования. Возможности импортозамещения имеются, но из-за низкого технологического уровня производства их недостаточно. Перенос сроков модернизации в нефтепереработке порождает целый ряд нестыковок и проблем. Одна из них наиболее остро затрагивает отечественный Автопром. Согласно запланированному российским правительством выводу с января 2016 г. из употребления моторного топлива класса «Евро-4», объемов топлива «Евро-5» и выше может не хватить для насыщения внутреннего рынка, что приведет к огромному дефициту и росту цен. Упразднение топлив более низких экологических классов ставит перед российским Автопромом проблему перехода на новый стандарт двигателей.<sup>6</sup> Однако в России

---

<sup>6</sup> Российский автопарк – главный потребитель нашего автобензина – насчитывает свыше 40 млн единиц автотранспортных средств, которые стоят на учете в базе ГИБДД, из них около 35 млн – легковые машины и 6 млн – грузовики и легковые коммерческие автомобили. Из этих 35 млн единиц техники около 60 % по двигателю ниже норм Евро-2, а среди грузовиков – более 80 %.

машины с моторами стандарта «Евро-5» собирают лишь некоторые зарубежные фирмы, и их доля в общем автопарке крайне мала, тогда как количество легковых автомобилей, потребляющих топливо классами ниже, составляет более 30 млн штук.

Проблемы и пути развития глубокой переработки нефти в России остаются актуальными и тесно взаимосвязаны с новой индустриализацией экономики. Нынешнее падение цен на энергоресурсы подталкивает к изысканию новых источников доходов и одновременно к повышению качества экспортируемых нефтепродуктов: зачем их продавать, если можно еще больше заработать на дальнейшем переделе в готовые и востребованные рынком экономические продукты. Так, например, любая современная техника (от автомобиля до компьютера) больше чем на 50 % состоит из пластмасс, резины, каучука, композитов, лаков и красок, различных присадок и масел – продукции нефтехимии. В этом высокотехнологичном нефтегазовом производстве в мировые лидеры вышли Китай, Саудовская Аравия, Южная Корея, Сингапур и Индия, где доля нефтехимии в ВВП составляет более 30 %, в России же – 2 %. По экспертной оценке, к 2020 г. только страны ЕС прогнозируют дефицит по полиэтилену в объеме более 3 млн тонн, по полипропилену – 2,5, полистиролу – 0,8 млн тонн в год; в Китае к 2020 г. потребность в полиэтилене составит 11 млн тонн, в полипропилене – 4 млн тонн. Совершенно очевидно, что необходима новая индустриализация нефтепереработки в России, основанная на высоких технологиях кардинального углубления процессов переработки углеводородов.

***Мифы и реальность нефтянки.*** Нефть – это национальное достояние россиян. Гражданам России безразлично, как распоряжаются этим богатством новые собственники, куда идут доходы от продажи нефти и насколько эффективно ведется бизнес. Поэтому в обществе неоднозначно воспринимаются мифы о «нефтяной игле», об уклонении компаний от налогов и сокрытии доходов в оффшорах, о неуплате природной ренты, о баснословных доходах топ-менеджмента и др.

Что касается мифа об экспортной нефтезависимости экономики России, то он сильно преувеличен. В 2012 г. доля экспорта нефти в ВВП составляла 9 %, в 2013 г. – 8 %; экспорт нефти на душу населения в России – 10 тонн, что в десятки раз меньше, чем в нефтяных странах: в Катаре – 320 тонн, Кувейте – 317, Норвегии – 177, Саудовской Аравии – 156 тонн и т. п.

Фактически добыча углеводородов занимает в структуре российской промышленности всего 21 %, а вклад доходов от нефти и газа в ВВП не превышает 16 %. Вместе с тем, как отмечал министр природных ресурсов и экологии С. Е. Донской, определяющая роль углеводородного сырья в экономике страны «останется таковой, как минимум, несколько десятков лет» [1]. Недооценивать этот фактор нельзя, важно повысить эффективность добычи, переработки и использования углеводородного сырья в производстве экономических продуктов. За последние годы многое сделано для улучшения состояния отрасли: разработаны стратегия и программа модернизации объектов нефтепереработки до 2020 г. с объемом инвестиций в 1,5 трлн рублей и генеральная схема их размещения; усовершенствована методика расчета экспортных пошлин; проведена дифференциация акцизов на автомобильный бензин и дизельное топливо в зависимости от их качества; представлена система технологических платформ для ускорения разработки и внедрения конкурентоспособных на мировом рынке отечественных технологий по переработке нефти и др.

Стратегия развития отрасли предусматривает увеличение глубины переработки нефти до 85 % к 2020 г. Для этого запланировано построить и реконструировать более

40 установок, осуществить коренную модернизацию действующих НПЗ и построить новые.

***Институциональный аспект перехода экономики к неоиндустриализации.***

Произошедшее в России с конца XX в. сокращение индустриального базиса привело к замедлению технического прогресса и нанесло непоправимый ущерб экономике. Особенно сильно это проявилось в машино- и самолетостроении, энергомашиностроении, добывающих отраслях, где дальше первичной обработки сырья дело не пошло. Попытка бизнеса приобрести технику и высокие технологии у «наших западных партнеров» оказалась непростым делом: «друзья» потребовали не только экономической зависимости, но и политического подчинения. Поэтому пришлось искать пути импортозамещения.

В условиях экономической блокады достичь компромисса в части содействия техническому прогрессу в России не удалось: конкурентная борьба и жажда политической гегемонии беспощадны и границ не имеют. Нам необходимо воссоздавать индустриальный базис российской экономики на основе новой модернизационной концепции научно-технического прогресса. Новая индустриализация экономики – это применение современной техники и технологии, новых материалов; биотехнологий; электроники, информатики, геной инженерии, оптико-волоконной техники, микроэлектронных компонентов; различных модификаций ценных продуктов глубокой переработки нефти, информационных технологий, космической техники и др.

Неоиндустриализация базируется на интеграции производства, науки, образования, бизнеса и государства. Иными словами, речь идет прежде всего о мобилизации научных, человеческих и финансовых ресурсов для реализации 5-го и 6-го технологических укладов, доля которых в России не превышает 10 %.<sup>7</sup> Цель, индустриализации – обновление технологической основы материального производства путем преимущественного развития высоких технологий, реализации комплексов взаимосвязанных экономических, научно-технических, организационных и производственных задач [7, 8].

Консолидировать для этой цели большое количество научно-технических, технологических, финансовых, трудовых и иных ресурсов отдельных компаний и предприятий невозможно. Каждая компания стремится в первую очередь решать собственные задачи. Создание же так называемых технологических платформ с похожими функциями может рассматриваться лишь как государственно-частное партнерство для реализации нескольких либо одного крупного проекта.

На наш взгляд, сегодня очевидна необходимость создания Комитета по науке и технике – центрального государственного органа по разработке и контролю за реализацией системного научно-программного обеспечения новой индустриализации и развития материально-технической базы экономики. Это приведет к существенному

---

<sup>7</sup>Пятый (1985 г. – наше время) ТУ опирается на достижения в области микроэлектроники, информатики, биотехнологий, геной инженерии, новых видов энергии, материалов, спутниковой связи и др.; создаются сети крупных и мелких компаний на основе Интернета. Ядром формирования ТУ являются биотехнологии, космическая техника, микроэлектроника, электронная промышленность, ВТ, оптико-волоконная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение, производство и переработка газа, информационные технологии. Ключевой фактор – микроэлектронные компоненты. Доля ручного труда составляет более 50 %, в том числе тяжелого ручного – 40 %. Ядром шестого ТУ (начало развития – 2010 г.) являются нанoeлектроника, наноматериалы, нанобиотехнологии, информационные технологии, когнитивные науки, социогуманитарные технологии, креативная экономика знаний и др. [6].

повышению научно-технического и организационного уровня решаемых задач, способствовать экономии средств, а главное, позволит перейти от кустарной деятельности отдельных предприятий к современным методам разработки, реализации и управления сложными системами.

**Роль экономической политики в неоиндустриализации.** Современная экономическая политика России опирается на теорию постиндустриального общества, пришедшего на смену индустриальному. По мнению основоположников этой теории (Р. Арон, У. Ростоу, Д. Белл и др.), материальной базой постиндустриального общества является производство услуг, а его экономической формой – неолиберализм. Д. Белл писал, что «Постиндустриальное общество – это общество, в экономике которого приоритет перешел от преимущественного производства товаров к производству услуг <...>, возникновению интеллектуального класса, представители которого на политическом уровне выступают в качестве консультантов, экспертов или технократов» (см.: [10, 11]).

Наиболее известными представителями этой теории являются Д. Белл, О. Тоффлер, Дж. Сорос, Зб. Бжезинский, П. Друкер, М. Фридмен, Х. Кан (США), Ж. Фурастье, Л. Турен, Ф. Бродель (Франция) и др. Теорию постиндустриализма и неолиберализма разделяют представители российского политического истеблишмента – сподвижники Е. Гайдара, А. Лифшица, Е. Ясина, А. Кудрина и др., а также нынешние руководители экономического блока.

На практике эта теория была впервые реализована премьер-министром Великобритании М. Тэтчер (1979 г.) и получила название «рыночный фундаментализм» (Дж. Сорос). Для ее осуществления были поставлены следующие задачи: тотальная приватизация основных отраслей экономики; полная свобода рынка – без всякого вмешательства государства; демонтаж государства всеобщего благоденствия; подавление профсоюзов; ограничение участия государства в переговорах о зарплате; перераспределение доходов; увеличение социального неравенства и т. д. По поводу последнего М. Тэтчер заявила: «Равенство – это несправедливость».

Заметим, что профсоюзы Великобритании имели большое влияние в стране: в 1971 г. они свергли правительство лейбористов и способствовали приходу к власти М. Тэтчер. Правительство Тэтчер объявило жесткую политику по отношению к профсоюзам: были отменены практически все прежние законы о правах профсоюзов, а взамен приняты законы о трудовых отношениях, направленные на индивидуализацию прав работников, согласно которым работодатель освобождался от обязанности вести честные переговоры с профсоюзом, а работник мог соглашаться с нанимателем на условиях, которые не соответствуют договору, заключенному между профсоюзом и предприятием. Законом было резко ограничено право на забастовки, массовые пикеты, а за их проведение установлена строгая судебная ответственность.

По пути Великобритании последовали США и другие страны, в том числе и постсоветская Россия. В США неолиберализм и постиндустриализм приняли форму рейгономики, при этом была сохранена традиционная роль государства в экономике: «Общий интерес есть сумма частных интересов».

Заметим, что ни одна экономическая модель в чистом виде на практике не применяется, и страны с неолиберальной экономикой при необходимости проводят ту экономическую политику, которая им выгодна в конкретных условиях. Например, в США, несмотря на кризис 2008–2010 гг., было выделено более 900 млрд долларов на медицинское страхование беднейших слоев населения, охватившее около 30 млн человек; около 300 млрд долларов – на образование и др.

В постсоветской России положенная в основу экономических реформ модель неолиберализма Чикагской школы (ее адепты – Л. Мизес, М. Фридмен, А. Шварц, а также «практикоприменитель» М. Тэтчер) обернулась «шоковой терапией», приведшей страну к разорению и экономической зависимости от других стран. Альтернативные модели в расчет не принимались. Посыл был один: «Делайте, как у них, и все будет хорошо». Однако знаний и умений у наших реформаторов не хватило, несмотря на помощь батальона американских советников, которые по возвращении в свою страну были наказаны за плохую работу (руководители были крупно оштрафованы). Тем не менее их деятельность в России продолжается...

Российские реформаторы и их американские советники, внедряя неолиберальную экономическую модель, всячески подчеркивают, что залогом современного общественного прогресса служит быстрое технологическое развитие, основанное на превращении науки в непосредственную производительную силу, а мерой такого прогресса выступают становление всесторонне развитой личности, расширение творческих возможностей и повышение качества жизни человека. Однако, как образно заметил писатель Виктор Пелевин: «Любая либеральная экономическая реформа в России имеет своим предельным конечным результатом появление новых сверхбогатых миллиардеров в Лондоне».

В результате проводимой реформы Россия оказалась на задворках мировой периферии, в числе стран, идущих по пути «догоняющего развития» на фоне высокотехнологичных экономик «золотого миллиарда». Ей уже уготована участь «сырьевого придатка», отключенного от информационных, технологических и финансовых возможностей «цивилизованного мира», несмотря на участие в ВТО и других международных организациях.

Одним из последствий перестроечных реформ явилось изменение геополитического положения России: мир стал однополярным. Выступая на 43-й Мюнхенской конференции по вопросам безопасности (2007), Президент России В. В. Путин сказал: «Что такое однополярный мир? Это мир одного хозяина. И это в конечном итоге губительно... и для самого суверена, потому что разрушает его изнутри. И это ничего общего не имеет с демократией. Россию, нас, постоянно учат демократии. Но те, кто учит, сами почему-то учиться не хотят... Сама модель (однополярного мира) является неработающей, так как в ее основе нет и не может быть морально-нравственной базы современной цивилизации. Сегодня мы наблюдаем почти ничем не сдерживаемое гипертрофированное применение силы в международных отношениях, военной силы – силы, ввергающей мир в пучину следующих один за одним конфликтов. Мы видим все большее пренебрежение основополагающими принципами международного права...». На сессии Генеральной Ассамблеи ООН в 2015 г. В. В. Путин еще раз обратил внимание мировой общественности на недопустимость подобной практики.

Эти реалии необходимо учитывать в экономической политике при создании независимой, самодостаточной и конкурентоспособной экономики. Противостояние внешним угрозам, обеспечение экономической безопасности страны – главная причина перехода к новой индустриализации. Не менее важно развитие материальной базы для удовлетворения внутреннего спроса на средства производства и предметы потребления. Поэтому необходимы новая экономическая политика и новая индустриализация.

Список литературы

1. *Донской, С. Е.* О государственном балансе и классификации запасов углеводородного сырья: докл. / С. Е. Донской // Накануне новой классификации запасов углеводородов: междунар. практ. конф. 26–27 ноября 2015 г. – М., 2015. [<http://www.ngv.ru/confs/mezhdunarodnaya-prakticheskaya-konferentsiya-nakanune-novoy-klassifikatsii-zapasov-uglevodorodov/>]
2. [http://www.cbr.ru/statistics/credit\\_statistics/print.aspx?file=crude\\_oil.htm](http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.aspx?file=crude_oil.htm)
3. <http://www.awaragroup.com/upload/Awara-Study-Russian-Economy-Rus.pdf>
4. [http://www.cbr.ru/statistics/credit\\_statistics/print.aspx?file=gas.htm](http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.aspx?file=gas.htm)
5. <http://www.ngv.ru/confs/mezhdunarodnaya-prakticheskaya-konferentsiya-nakanune-novoy-klassifikatsii-zapasov-uglevodorodov/?tab=1>
6. *Горелов, Н. А.* Методологический аспект исследования экономической системы в контексте формирования новой индустриализации России / Н. А. Горелов, О. Н. Кораблева, В. В. Синов, В. В. Литун // Экономическое возрождение России. – 2015. – №2 (44). – С. 69–74.
7. *Горелов, Н. А.* Инновационный аспект развития экономики и ее кадрового обеспечения / Н. А. Горелов // Креативная экономика. – Т. 9, № 9. – 2015. – Сент.
8. *Горелов, Н. А.* Основы наукоемкой экономики (Знания – Креативность – Инновации): учебник / Н. А. Горелов [и др.]; под ред. д-ра экон. наук, профессора И. А. Максимцева. – М.: Изд-во «Креативная экономика», 2010. – 456 с.
9. *Горелов, Н. А.* Методология научных исследований: учебник / Н. А. Горелов, Д. В. Круглов. – М.: Юрайт, 2014. – 290 с.
10. *Иноземцев, В. Л.* Расколота цивилизация / В. Л. Иноземцев. – М.: Academia; Наука, 1999. – 704 с.
11. *Иноземцев, В. Л.* Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы / В. Л. Иноземцев. – М.: Логос, 2000. – 304 с.

*М. М. Омаров<sup>1</sup>, Н. Ю. Омарова<sup>2</sup>*

## **ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА**

Конкурентным преимуществом Новгородской области является ее расположение на северо-западе страны в составе Северо-Западного федерального округа. Территория области – 54,5 тыс. км<sup>2</sup>, что больше территории Бельгии, Дании, Нидерландов, Швейцарии. Новгородская область географически выгодно расположена между двумя крупными городами (в 100 км от Санкт-Петербурга и в 400 км от Москвы), имеет хороший доступ к портам, аэропортам, таможенным терминалам и рынкам различного уровня.

Между Москвой и Санкт-Петербургом по территории области курсируют сдвоенные высокоскоростные поезда «Сапсан» (20 вагонов, 1050 мест). Это самый длинный высокоскоростной поезд в мире, его длина – 500 м, скорость – до 250 км/ч. Из Санкт-Петербурга в Великий Новгород ходит скоростной электропоезд «Ласточка».

Динамичное и эффективное развитие инвестиционной деятельности – необходимое условие стабильного функционирования и развития экономики [1]. В стратегии развития Новгородской области инвестиционная политика обеспечивает экономический рост за счет привлечения инвестиций в эффективные и конкурентоспособные производства и виды деятельности. Основной упор делается на организацию вертикально-интегрированных структур в агропромышленном и лесоперерабатывающем комплексах, в промышленности строительных материалов, в добыче и переработке природных ресурсов, что позволяет создавать дополнительную добавленную стоимость в экономике региона и увеличивает налогооблагаемую базу [2].

Основой льготного инвестиционного законодательства является Областной закон от 11.06.98 №29-03 «Об инвестиционной деятельности в Новгородской области и защите прав инвесторов», по которому инвесторам предоставляются льготы по уплате налога на имущество, на прибыль, транспортного налога и др. [3].

В 2014 г. организациями всех форм собственности в основной капитал инвестировано 65 млрд рублей. Индекс физического объема инвестиций в основной капитал в 2014 г. составил 115,3 % (в России – 97,5 %), а в первом полугодии 2015 г. – 178,2 %. Эти показатели свидетельствуют о росте инвестиционной активности на территории области и повышении инвестиционного потенциала региона.

На территории Новгородской области успешно осуществляют свою деятельность 165 организаций с участием иностранного капитала (без субъектов малого предпринимательства), на которых работает 14,4 тыс. человек. Начисленная среднемесячная заработная плата одного работника в них составила 39243 рубля, что на 54 % выше среднего уровня заработной платы по области.

---

<sup>1</sup> *Магомед Магомедович Омаров*, председатель Новгородского регионального отделения ВЭО России, декан факультета управления, зав. кафедрой маркетинга и управления персоналом Новгородского государственного университета имени Ярослава Мудрого, д-р экон. наук, профессор.

<sup>2</sup> *Наталья Юрьевна Омарова*, зав. кафедрой финансов, денежного обращения и кредита Новгородского государственного университета имени Ярослава Мудрого, д-р экон. наук, профессор.

Анализ показателей деятельности организаций с участием иностранного капитала на территории Новгородской области (рис. 1) показывает, что наибольший оборот у предприятий, занятых в обрабатывающем производстве, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды – 1,3 млрд рублей (это в 3,4 раза выше среднего оборота по всем отраслям). При этом у таких предприятий наблюдается существенный разрыв между размером оборота и инвестициями в основной капитал. Низкий размер инвестиций у предприятий энергетической отрасли – 10,7 млн рублей в среднем на одно предприятие (что в 4 раза ниже даже среднеотраслевого значения) обусловлен тем, что у предприятий «естественных монополий» существует своя инвестиционная программа с внедренной системой RAB регулирования. Предприятия этой сферы деятельности не могут увеличивать инвестирование за счет роста тарифов на поставляемые ресурсы в связи с их «замораживанием», поэтому они строят новые или увеличивают существующие мощности только по поступившим к ним заявкам под конкретные проекты.

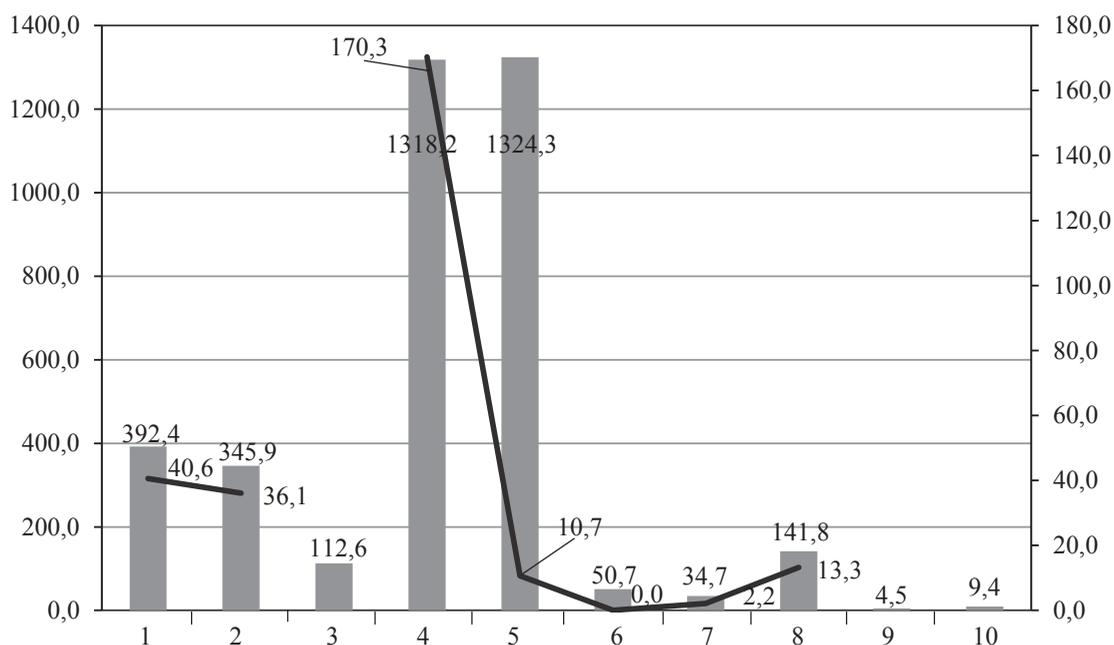


Рис. 1. Размер оборота (■) и инвестиций (—) в расчете на 1 предприятие (млн р.) с участием иностранного капитала: 1 – всего; 2 – сельское хозяйство охота и лесное хозяйство; 3 – добыча полезных ископаемых; 4 – обрабатывающие производства; 5 – производство и распределение электроэнергии, газа и воды; 6 – оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоблочных изделий и предметов...; 7 – гостиницы и рестораны; 8 – транспорт и связь; 9 – операции с недвижимостью, аренда и предоставление услуг; 10 – здравоохранение и предоставление социальных услуг

Оборот организаций с участием иностранного капитала составляет порядка 40 % от оборота крупных и средних организаций всех видов деятельности в экономике региона. Основная часть оборота обеспечена организациями обрабатывающих производств (75,3 %), оптовой и розничной торговли (6,9 %), производства и распределения электроэнергии, газа и воды (6,1 %) [5].

В настоящее время в инвестиционном портфеле области зарегистрировано 88 инвестиционных проектов, находящихся в инвестиционной фазе, по созданию, модернизации и расширению производств крупного и среднего бизнеса с объемом инвестиций более 50 млн рублей. Суммарный объем инвестиций по проектам составляет около 150 млрд рублей.

Объем инвестиций в основной капитал организаций по видам экономической деятельности в 1-м полугодии 2015 г. составил 23,5 млрд рублей, его структура представлена на рис. 2.

Эффективность инвестиций  $\mathcal{E}_{\text{инв}}$  оценивалась по формуле

$$\mathcal{E}_{\text{инв}} = \frac{\text{Темп роста оборота}}{\text{Размер инвестиций}} . \quad (1)$$

Расчеты показывают, что 1 млн рублей инвестиций в экономику региона дает увеличение оборота организаций в среднем в 2,52 раза; по видам экономической деятельности результаты следующие: гостиницы и рестораны – 3,86; обрабатывающие производства – 2,36; сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – 1,82; транспорт и связь – 1,65 раза.

В промышленности и АПК реализуются крупные инвестиционные проекты по созданию новых производств и наращиванию производственных мощностей [4]. В топливно-энергетическом комплексе осуществляются проекты по реконструкции, техническому перевооружению и модернизации действующих подстанций и высоковольтных линий. В лесоперерабатывающем комплексе выполняются проекты, включенные в перечень приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов.

В Великом Новгороде завершается реализация проекта по строительству четырехполосной дороги с мостом через р. Волхов, реализуется крупномасштабный проект «Строительство скоростной автомобильной дороги Москва – Санкт-Петербург» (6-й этап, км 334 – км 543).

В Новгородской области осуществляются крупные инвестиционные проекты: строительство Бабиновского цементного завода (ОАО «Цемент»), создание промышленной зоны «Садко-Ильмень» (ООО «Садко-Ильмень»), строительство тепличного хозяйства по производству овощей в закрытом грунте (ООО «Новгородские теплицы»), создание лесопромышленного комплекса, строительство подстанции «Ручей» (ОАО «ФСК ЕЭС»). Существует проект по снабжению Великого Новгорода питьевой водой. В этих целях планируется разработка месторождения закрытого источника питьевой воды в Батецком районе с прокладкой водопровода до Великого Новгорода. Реализация проекта позволит обеспечить население города качественной питьевой водой. Планируемый объем инвестиций по проекту – 1,8 млрд рублей.

На территории Великого Новгорода и Новгородской области запущен проект по установке системы фото- и видеофиксации нарушения правил дорожного движения (ПДД). Объем инвестиций по проекту – более 540 млн рублей. В результате реализации проекта создан комплекс, обеспечивающий поступление в бюджет не менее 300 млн рублей ежегодно и способствующий снижению аварийности и смертности при нарушении ПДД.

Одновременно Новгородская область получит Центр обработки данных для дальнейшего развития собственной IT-инфраструктуры, который будет использоваться

как для поддержки текущих задач развития автоматизации процедур предоставления электронных государственных услуг всех органов власти области (более четырех тысяч услуг), так и в других инновационных и информационных проектах.

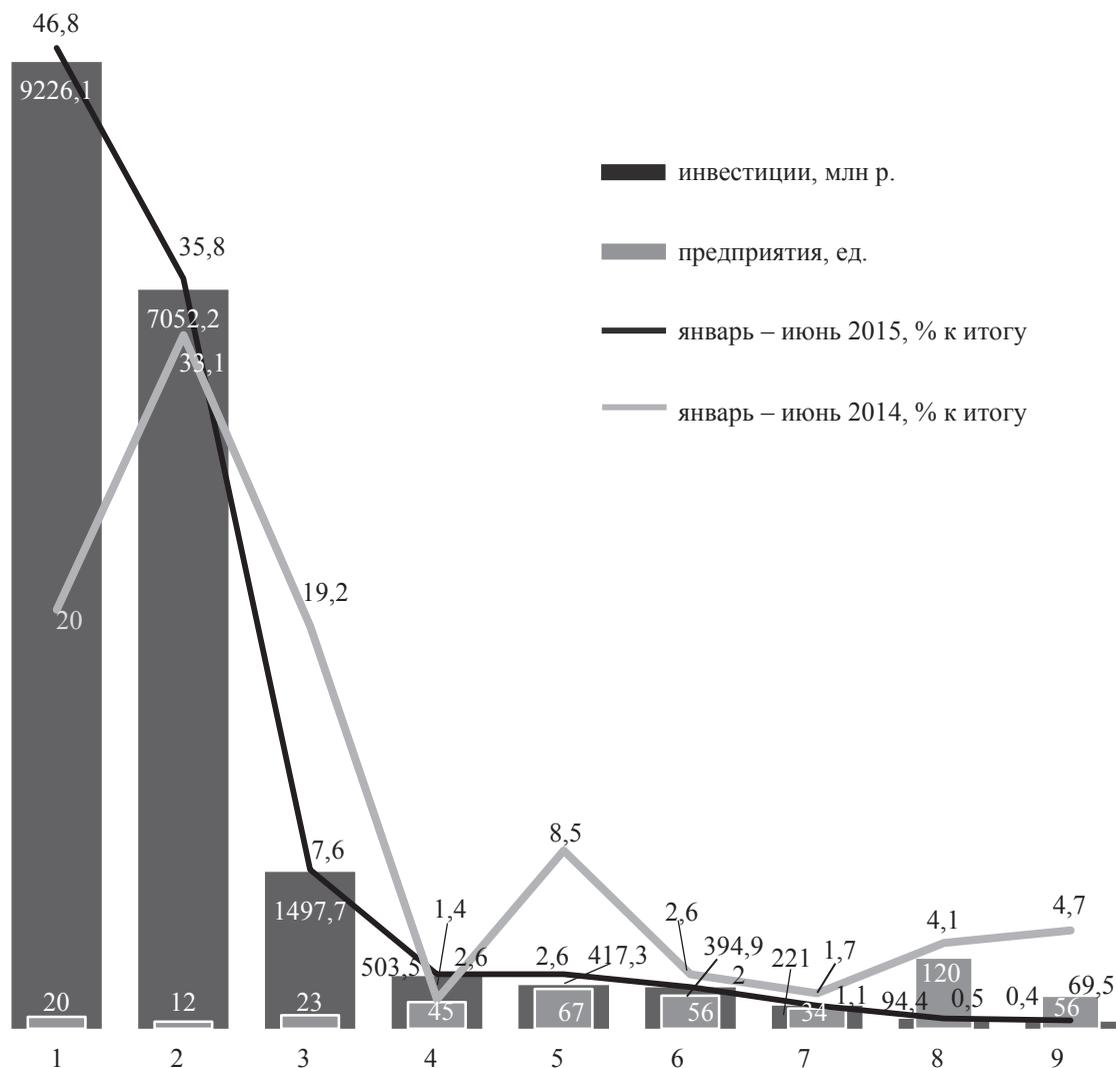


Рис. 2. Характеристика инвестиционного поля Новгородской области в 1-м полугодии 2015 г.:  
 1 – транспорт и связь; 2 – обрабатывающие производства; 3 – операции с недвижимостью;  
 4 – оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств и пр.; 5 – производство и распределение электроэнергии, газа и воды; 6 – сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство;  
 7 – госуправление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование;  
 8 – здравоохранение и социальные услуги; 9 – строительство

Планируется создание на базе ранее действовавшего военного аэродрома «Кречевицы» транспортно-логистического центра, предназначенного для выполнения грузопассажирских перевозок, рейсов на внутренних авиалиниях, международных чартерных рейсов, а также для работы по применению бизнес-авиации, авиации МЧС и авиации в народном хозяйстве.

В Великом Новгороде реализуется проект по созданию производственного комплекса по глубокой переработке различных видов отходов. В рамках проекта будут производиться тепло-, электроэнергия, сырье для строительной индустрии, а в последующем планируется строительство тепличного комплекса по выращиванию овощной продукции на энергии, полученной от утилизации мусора.

ОКБ «Планета» разворачивает реализацию крупного инновационного проекта – создание новой электронной индустрии на базе карбида кремния, арсенида галлия и гетеросистем на их основе. Поскольку 95 % всего совокупного мирового электронного продукта создается на кремнии, а мировой объем продаж продукции на его основе достигает 285 млрд долларов в год, возможен инновационный прорыв в части создания приборов, способных работать в диапазоне высоких частот, температур, мощностей. Этот проект должен решить вопросы импортозамещения.

В Новгородской области намечено строительство уникального импортозамещающего производства, предусматривающего безотходную переработку балансовой и деловой древесины лиственных пород (березы, осины) и отходов деревообработки для получения высококачественного ксилита продовольственного и фармацевтического назначения и сопутствующих высокотехнологичных продуктов – биоэтанола (топлива второго поколения), кормового микробиологического белка (протеина), фурфурола и целого ряда ценных фармацевтических продуктов (предполагаемый объем инвестиций по проекту – 7,4 млрд рублей, планируется создание 300 рабочих мест).

В Новгородской области планируется организовать рекреационно-просветительско-туристический кластер «Вечевой колокол на реке времен» (планируемый объем инвестиций – 861,7 млн рублей). Данный проект поддержан на федеральном уровне и предполагает создание на базе трех районов, связанных рекой Мста, ряда просветительских, историко-патриотических и культурно-познавательных центров.

Правительством Новгородской области подготовлена необходимая база для начала реализации проектов по созданию туристическо-рекреационных зон. Предусмотрено создание музейно-туристского комплекса «Рюриково городище» общей стоимостью более 3 млрд рублей. В музейный комплекс войдут специализированное хранилище (депозитарий) археологического материала, выставочный и конференц-зал; гостинично-ресторанный комплекс «Викинг-Парк»; автокемпинг, причал; площадки для проведения событийных мероприятий; будут проведены реставрационные работы с консервацией и приспособлением для экскурсионного показа руин церкви Благовещения на Городище; запланировано строительство фрагмента крепостной стены времен Рюрика со смотровой площадкой. Правительство Новгородской области направило заявку на включение данного проекта в перечень мероприятий ФЦП «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)». Планируется привлечение средств федерального бюджета на создание инженерно-транспортной инфраструктуры (723,4 млн рублей) и строительство музейного комплекса (287,0 млн рублей).

Таким образом, несмотря на сложную экономическую ситуацию на территории Новгородской области реализуется и планируется к запуску целый ряд крупных инве-

стиционных проектов, что свидетельствует о благоприятном инвестиционном климате и росте инвестиционной привлекательности региона в отечественной и зарубежной бизнес-среде.

### **Список литературы**

1. *Бодрунов, С. Д.* К вопросу о реиндустриализации российской экономики / С. Д. Бодрунов // *Экономическое возрождение России.* – 2013. – №4 (38). – С. 4–26.
2. *Крутик, А. Б.* Социально-экономическое развитие страны и необходимые меры по преодолению кризиса / А. Б. Крутик, Н. Ю. Омарова // *Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета.* – 2009. – №17. – С. 159–162.
3. *Омаров, М. М.* Исследование экономической деятельности совместных предприятий Новгородской области с 2007 по 2011 г. / М. М. Омаров, П. Г. Чуркин // *Фундаментальные исследования.* – 2012. – № 6-3. – С. 744–747.
4. *Смекалов, П. В.* Глобальные тенденции и приоритетные направления развития сельского хозяйства в начале XXI века / П. В. Смекалов, Н. Ю. Омарова // *Экономика региона.* – 2011. – №4. – С. 11–21.
5. *Чуркин, П. Г.* Направления повышения эффективности разработки, принятия и реализации решений по организации и управлению совместным предпринимательством / П. Г. Чуркин, М. М. Омаров // *Современные проблемы науки и образования.* – 2013. – № 1. – С. 310.

*В. И. Бархатов<sup>1</sup>, И. А. Белова<sup>2</sup>*

### **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА С МАЛЫМ И СРЕДНИМ БИЗНЕСОМ: НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТ<sup>3</sup>**

Успешность предприятий малого и среднего бизнеса зависит от множества внутренних и внешних факторов. В современных экономических условиях на малый и средний бизнес существенное влияние оказывают внешние факторы, среди которых можно выделить экономические, правовые, социальные, политические, технологические (научно-технические) и организационные. К субъектам, влияющим на успешность функционирования малых и средних предприятий, относятся: государство, бизнес-среда, финансовые институты, общество и вузы (НИИ). В исследовании рассмотрено воздействие государства на успешность малого и среднего бизнеса через налоговое законодательство.

Исследование налогов как внешних факторов, оказывающих влияние на функционирование любого предприятия, отражено в многочисленных работах отечественных и зарубежных исследователей. Оценка налоговой нагрузки на малый и средний бизнес в 2015 г. дана в работах В. Л. Курочкина [1] и А. Филимонова [2]. Анализ методов оценки налоговой нагрузки на предприятия, балансировка уровня налоговой нагрузки предприятий и бюджетного эффекта отражены в работах Б. А. Федосимова [3, 4]. В докладе Н. В. Акиндиновой, Д. А. Авдеевой, Н. В. Кондрашова и др. [5] выполнен анализ влияния изменения налоговых ставок на деятельность предприятий и государственный бюджет. Методики расчета налоговой нагрузки и особенности ее исчисления для промышленных предприятий отражены в работе М. В. Циндяйкиной [6]. Обоснование дифференциации уровня налоговой нагрузки на предприятия по видам экономической деятельности дается И. А. Митрофановой [7]. Проблемы оптимизации налоговой нагрузки для различных субъектов хозяйствования исследуются Ш. Н. Ахуновой [8]. Влияние налоговой нагрузки как внешнего институционального фактора на экономический рост корпораций отражено в работе Д. С. Бенц, И. А. Беловой, Е. С. Силовой [9]. Исследование налоговой нагрузки как внешнего институционального фактора успешности средних предприятий рассматривается Е. В. Николаевой, И. А. Беловой [10, 11]. Среди зарубежных авторов выделим А. Хансфорда, Дж. Хасселдина [12], К. Крауфорда, Дж. Фридмана [13], Ф. Читтендена и др. [14], К. Эванса и др. [15], С. Каузера и др. [16], С. Смалдерса [17], которые считали, что соблюдение налогового законодательства выступает внешним фактором увеличения затрат малых и средних предприятий. При этом они утверждали, что регулярные требования, предъявляемые к бизнесу, особенно к малому и среднему, являются обременительными и могут ограничивать его рост и успешность. Налогообложение малого и среднего бизнеса как внешний фактор институциональной среды исследовали И. Точитская, А. Гламботская, Е. Ракова [18].

---

<sup>1</sup>*Виктор Иванович Бархатов*, заведующий кафедрой экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, д-р экон. наук, профессор.

<sup>2</sup>*Ирина Анатольевна Белова*, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, канд. экон. наук.

<sup>3</sup> Исследование выполнено на средства гранта Российского научного фонда (проект № 14-18-02508).

Теоретическую и методологическую базу исследования составили аналитические и обзорные статьи в области налогообложения малого и среднего бизнеса в современных экономических условиях. В качестве информационной базы для выполнения анализа использовались федеральные законы РФ [20–23], распоряжение Правительства [19], а также информационный портал и электронные сервисы ФНС [24]. При обработке информации использовались сравнительный и графический анализ, синтез, группировка, обобщение.

Классификация внешних факторов успешности малого и среднего бизнеса с точки зрения налогового законодательства представлена на рисунке.



### Экономические факторы

Анализ основных направлений налоговой политики на 2015 г. и планов на 2016 и 2017 гг. показал, что один из базовых принципов – *неувеличение налоговой нагрузки на малый и средний бизнес* – не соблюдается. Каждый год приносит неожиданности: увеличение социальных платежей, кардинальная смена принципов применения упрощенных налоговых режимов и т. д. Реальный уровень налоговой нагрузки на малый и средний бизнес существенно выше показываемого официальной статистикой. Различие можно объяснить использованием для расчета налоговой нагрузки разных методик. До принятия закона о налоговых каникулах и решения о фиксации налоговых условий на 2015–2018 гг. государство успело увеличить налоговую нагрузку на малый и средний бизнес.

Во-первых, для малых и средних предприятий, применяющих упрощенную систему налогообложения (УСН) и систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД), была введена обязанность уплачивать налог на имущество, расчет которого определяется исходя из кадастровой стоимости.

Во-вторых, в городах федерального значения (Москва, Санкт-Петербург, Севастополь) для малых торговых предприятий и индивидуальных предпринимателей был введен местный торговый сбор.

Как видим, политика государства, реализуемая в рамках налогового регулирования, носит несистемный характер; принимаемые решения часто противоречат друг другу, а часть из них через два-три года утрачивает силу. Наряду с этим есть и поло-

жительные тенденции. Они в основном касаются налоговых льгот и преференций для анализируемых предприятий: 1 – применение специальных налоговых режимов; 2 – предоставление налоговых каникул; 3 – применение упрощенной системы налогового учета и отчетности.

Рассмотрим более подробно каждый вид налоговых преференций.

1. *Применение специальных налоговых режимов.* В рамках действующего налогового законодательства для стимулирования и поддержки малого и среднего бизнеса предусмотрены пять специальных налоговых режимов. Наиболее востребованными являются УСН, ЕНВД и ПСН (патентная система налогообложения). Малые и средние предприятия, использующие указанные режимы налогообложения, освобождаются от уплаты налогов на прибыль организаций, имущество организаций и на добавленную стоимость (за исключением ввоза товаров на таможенную территорию России). Вместо этих налогов предприятия малого и среднего бизнеса уплачивают один налог по более низким налоговым ставкам. Например, предприятие, применяющее УСН, уплачивает налог по ставке 6 %, если объектом налогообложения являются доходы, 15 % – если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов. В период 2017–2021 гг. налоговые ставки могут быть снижены до 4 % (объект налогообложения – доходы), до 10 % (объект налогообложения – доходы, уменьшенные на величину расходов). УСН могут применять малые и средние предприятия, осуществляющие деятельность в сферах материального производства (строительство, транспорт, связь, обрабатывающие сферы) и торговли.

Режим ЕНВД больше ориентирован на малый и средний бизнес в сферах мелкой розничной торговли и предоставления услуг населению. В основу расчета суммы налога положена величина базовой доходности предприятия, которая устанавливается субъектами РФ. Формула расчета налога включает также коэффициенты, отражающие специфику деятельности предприятия.

Сравнительно недавно (01.01.2013) был введен специальный налоговый режим – патентная система налогообложения (ПСН). Патент распространяется на 47 видов деятельности в сферах предоставления услуг населению и розничной торговли. Субъект Российской Федерации самостоятельно устанавливает для каждого вида деятельности размер потенциально возможного дохода, являющегося налоговой базой, в пределах минимального (100 тыс. рублей) и максимального их размеров (1 млн рублей). Стоимость патента варьируется, в основном, от 6 до 60 тыс. рублей в год.

2. *Предоставление налоговых каникул.* С 1 января 2015 г. вступил в силу Федеральный закон от 29.12.2014 № 477-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» [20]. В соответствии с законом предусматривается: 1 – наделение субъектов РФ правом предоставлять налоговые каникулы сроком на два года для впервые зарегистрированных малых и средних предприятий в виде индивидуальных предпринимателей, которые должны перейти на УСН или ПСН в течение двух лет со дня регистрации; 2 – применение налоговых каникул индивидуальными предпринимателями, осуществляющими свою деятельность в производственной, научной и социальной сферах. Субъекты РФ могут предоставлять налоговые каникулы в период 2015–2020 гг.

3. *Применение упрощенной системы налогового учета и отчетности.* Предприятия малого и среднего бизнеса обязаны с определенной периодичностью уплачивать налоги и внебюджетные платежи, подавать соответствующую отчетность. Список отчетных документов и размер выплат зависят от выбранного предприятием налого-

вого режима, вида деятельности, наличия или отсутствия наемных работников. Предприятия, использующие специальные налоговые режимы, осуществляют минимальный бухгалтерский учет и применяют минимальные виды отчетности.

### **Правовые факторы**

Нормативно-правовая база налогообложения предприятий малого и среднего бизнеса формируется в ходе проведения реформ на федеральном и региональном уровнях. В настоящее время на территории Российской Федерации действует множество федеральных нормативно-правовых актов, касающихся деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. Последние изменения, внесенные в нормативно-правовую базу в области налогообложения малого и среднего предпринимательства, отражены в следующих документах:

1. Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 232-ФЗ «О внесении изменений в статью 12 части первой и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» (вступает в силу 01.01.2016) в части, касающейся снижения налоговых ставок для налогоплательщиков, применяющих УСН, если объектом налогообложения являются «доходы», с 6 до 1 %; в части, касающейся расширения перечня видов деятельности, в рамках которых возможно применение патентной системы налогообложения; в части, касающейся предоставления права субъектам РФ снижать ставки налога для налогоплательщиков, применяющих ЕНВД для отдельных видов деятельности, с 15 до 7,5 % [21].

2. Федеральный закон от 29.12.2014 № 477-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» [20].

3. Распоряжением Правительства РФ от 27 января 2015 г. № 98-р предусмотрено снижение в два раза максимального размера потенциального дохода (с 1 млн до 500 тыс. рублей) для налогоплательщиков, применяющих ПСН по решению субъектов РФ; получение патента самозанятыми гражданами на один из видов предпринимательской деятельности, в отношении которой может применяться ПСН [19].

4. Федеральный закон от 29 ноября 2014 г. № 382-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» предусматривает введение нового местного сбора – торгового сбора, уплачивать который должны малые и средние предприятия, находящиеся на общей системе налогообложения. Они могут уменьшить НДС и налог на прибыль на сумму уплачиваемого торгового сбора. Налогоплательщики, применяющие ПСН и ЕНВД, от уплаты данного сбора освобождены. Налогоплательщики, применяющие УСН, могут уменьшить налог на сумму торгового сбора [22].

5. Федеральный закон от 4 ноября 2014 г. № 348-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации» в части, касающейся введения института налогового мониторинга (налоговой проверки, инициируемой самим предприятием) [23].

### **Организационные факторы**

Проблемы совершенствования *налогового администрирования* малого и среднего предпринимательства являются наиболее острыми для представителей как бизнеса, так и налоговых органов. Для эффективного взаимодействия предприятий малого и среднего бизнеса с налоговыми органами необходимо создание благоприятной среды налогового администрирования, способствующей выходу таких предприятий из сектора «теневой» экономики.

Одной из основных проблем предпринимателя является отсутствие налоговой грамотности. Зачастую новоиспеченный предприниматель не знает, какую систему налогообложения выбрать, каким будет пакет налоговой отчетности, как часто будут проводиться налоговые проверки и т. д. На наш взгляд, для эффективного осуществления налогового администрирования налоговым органам следует организовать бесплатное обучение предпринимателей при регистрации бизнеса. В процессе обучения следует рассмотреть пошаговый алгоритм действий предпринимателей в течение и по окончании налогового периода, наглядное обоснование выбора системы налогообложения, порядок заполнения и формирования отчетности. Чем лучше предприниматель будет «подкован» в вопросах налогообложения, тем безболезненнее будет проходить налоговая проверка и для него, и для налоговых органов.

Еще одна проблема, с которой сталкиваются малые и средние предприятия, – это частая смена форм налоговой отчетности и порядка их формирования. Изменение форм отчетности в целях их упрощения приводит к росту издержек предприятий, включая издержки на обучение и переобучение бухгалтеров, закупку новых программных продуктов и т. д.

Сдерживающим фактором в функционировании малого и среднего бизнеса выступают частые проверки, проводимые налоговыми органами и другими ведомствами и управлениями. Одной из наиболее перспективных мер является введение трехлетнего моратория на проведение плановых проверок в отношении малых и средних предприятий, у которых по итогам последних трех лет функционирования не было существенных нарушений законодательства. Данные изменения должны вступить в силу с 01.01.2016.

Стимулирующим внешним фактором выступает введение налогового мониторинга, цель которого – проверка правильности исчисления, своевременности и полноты уплаты налоговых платежей по инициативе самого предприятия, а не налоговых органов. Отметим, что налоговая проверка не может проводиться одновременно с налоговым мониторингом.

Подчеркнем, что налоговое администрирование и контроль будут эффективными для обеих сторон налоговых правоотношений только при соблюдении интересов каждой из них.

Наличие *доступа к информационному portalу и интерактивным сервисам*, разработанным на сайте ФНС [24], на наш взгляд, является хорошим «помощником» для предприятий малого и среднего бизнеса. Информация, находящаяся на сайте, и электронные сервисы постоянно обновляются в соответствии с изменениями нормативно-правовой базы; происходит развитие новых продуктов, предлагаемых ФНС. Среди последних изменений можно выделить разработку формы счета-фактуры с заполнением идентификационных реквизитов контрагентов, а также формы первичного документа, заполнение которых способствует сокращению времени на их формирование. На сайте ФНС более 30 видов электронных сервисов, среди них – сервис, позволяющий создать свой бизнес и пошагово просмотреть весь процесс – с момента государственной регистрации до прекращения деятельности. В этом случае потенциальному предпринимателю остается только определиться с выбором: учредить фирму или стать индивидуальным предпринимателем. При этом выбор помогает составить подробный перечень преимуществ и недостатков каждого из возможных путей.

Информационные возможности сайта ФНС предусматривают получение исчерпывающих сведений об уплате налогов малыми и средними предприятиями в зави-

симости от выбранной системы налогообложения. В этом же разделе отражены отраслевые особенности ведения предпринимательской деятельности, что позволяет налогоплательщику правильно формировать пакет налоговых документов и упрощает взаимодействие с налоговыми органами.

### **Выводы**

1. Выделены три группы внешних факторов успешности малого и среднего бизнеса с точки зрения налогового законодательства, наиболее полно отражающих внешнюю среду: экономические, правовые, организационные. Сделана попытка наиболее полно раскрыть каждую группу с учетом современного состояния экономики и изменений в законодательстве.

2. Влияние экономических факторов на успешность малого и среднего бизнеса рассматривается через исследование налоговой нагрузки и действующих налоговых льгот.

3. Положительным моментом в рамках поддержки малого и среднего бизнеса является расширение налоговых льгот: совершенствование специальных налоговых режимов, введение налоговых каникул, упрощение налогового учета и отчетности.

4. Показано, что частые изменения нормативно-правовой базы в области налогообложения не всегда благоприятно отражаются на успешности малого и среднего бизнеса.

5. Влияние организационных факторов рассматривается через налоговое администрирование и возможность доступа к информационному portalу и электронным сервисам ФНС. Представляется, что оба фактора, скорее, способствуют успешности малого и среднего бизнеса.

Полученные результаты позволят в дальнейшем оценить степень влияния каждого их выделенных факторов на показатели успешности малых и средних предприятий в России.

### **Список литературы**

1. Курочкин, В. Л. Налоги все выше / В. Л. Курочкин // Российская бизнес-газета. – 2014. – № 949 (20). URL: <http://www.rg.ru/2014/05/27/nalogi.html>. (дата обращения 02.08.2015).

2. Филимонов, А. Малый и средний бизнес: основные изменения и перспективы на 2015 год. / А. Филимонов. URL: [http://www.garant.ru/article/602378/?\\_utl\\_t=fb](http://www.garant.ru/article/602378/?_utl_t=fb) (дата обращения 02.08.2015).

3. Федосимов, Б. А. Оценка налоговой нагрузки предприятий / Б. А. Федосимов // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – № 4. – С. 1–4.

4. Федосимов, Б. А. Балансировка налоговой нагрузки предприятий и бюджетного эффекта / Б. А. Федосимов // Люди дела. – 2005. – № 78. – С. 36–44.

5. Макроэкономический анализ влияния изменения ставок налогов на государственный бюджет и участников рынка: аналит. докл. / Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики»; рук. авт. колл. Н. В. Акиндинова. – М.: Издат. дом Высшей школы экономики, 2014. – 57 с.

6. Циндяйкина, М. В. Оценка влияния налоговой нагрузки на деятельность промышленного предприятия / М. В. Циндяйкина, Л. М. Макарова // Молодой ученый. – 2013. – №3. – С. 288–298.

7. Митрофанова, И. А. Оценка налоговой нагрузки предприятий: макроэкономический аспект / И. А. Митрофанова, Н. Н. Татаренко // Молодой ученый. – 2012. – №7. – С. 107–114.

8. Ахунова, Ш. Н. К проблемам оптимизации налоговой нагрузки субъектов предпринимательства / Ш. Н. Ахунова // Молодой ученый. – 2015. – №2. – С. 246–248.

9. Бенц, Д. С. Институциональные факторы роста российских корпораций / Д. С. Бенц, И. А. Белова, Е. С. Силова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2014. – № 18. – С. 123–136.

10. Николаева, Е. В. Институциональные факторы успешности предприятий среднего бизнеса в Челябинской области / Е. В. Николаева, И. А. Белова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2014. – №19. – С. 159–176.

11. Николаева, Е. В. Трансакционные издержки и налоговая нагрузка как факторы успешности среднего бизнеса Челябинской области / И. А. Белова, Е. В. Николаева // Стратегии бизнеса. Электронный научно-экономический журнал. – 2014. – № 4(6). Режим доступа:<http://www.strategybusiness.ru/index.php/jour/article/view/121/116>(дата обращения 09.09.2015).

12. Hansford, A. Tax compliance costs for small and medium sized enterprises: the case of the UK / A. Hansford, J. Hasseldine // EJournal of Tax Research. – 2012. – Vol. 10, №2. – P. 288–303.

13. Crawford, C. Small business taxation / C. Crawford, J. Freedman // In S. Adam et al. (eds.) Dimensions of tax design: The Mirrlees review. – 2010. – Oxford: Oxford University Press. – P. 1028–1099.

14. Chittenden, F. Taxation and small firms: creating incentives for the reinvestment of profits / F. Chittenden [and other] // Environment and Planning C: Government and Policy. – 1999. – Vol. 17.

15. Evans, C. Tax Compliance Costs: A Festschrift for Cedric Sandford / C. Evans, J. Pope, J. Hasseldine. – Sydney: Prospect, 2001.

16. Kauser, S. On the VAT affairs of small firms: empirical evidence from the UK SME economy / S. Kauser, F. Chittenden, P. Poutziouris // Paper presented at the 24<sup>th</sup> ISBA National Small Firms conference: Exploring the frontiers of Small Business, Leicester. – 2001.

17. Smulders, S. Tax compliance costs for the small business sector in South Africa – establishing a baseline / S. Smulders // Paper at Risky Business: the 10<sup>th</sup> International Conference on Tax Administration. – Sydney. – 2012. – April.

18. Tochitskaya, I. Small and Medium Business in Belarus / I. Tochitskaya, A. Glambotskaya, E. Rakova. – Minsk: IPM Research Center, 2008.

19. Распоряжение Правительства РФ от 27 января 2015 г. № 98-р. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70752914/#ixzz3mMwjEmS3> (дата обращения 21.09.2015).

20. Федеральный закон от 29 декабря 2014 г. № 477-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации». URL: <http://base.garant.ru/70831242/#help#ixzz3mMxHLEpS> (дата обращения 21.09.2015).

21. Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 232-ФЗ «О внесении изменений в статью 12 части первой и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации». URL: [http://base.garant.ru/71127966/#block\\_211#ixzz3mZ7am8ZM](http://base.garant.ru/71127966/#block_211#ixzz3mZ7am8ZM) (дата обращения 23.09.2015).

22. Федеральный закон от 29 ноября 2014 г. № 382-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» URL: <http://base.garant.ru/70807530/> (дата обращения 23.09.2015).

23. Федеральный закон от 4 ноября 2014 г. № 348-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации». URL: <http://base.garant.ru/70782826/>(дата обращения 23.09.2015).

24. URL: <https://www.nalog.ru> – Официальный сайт Федеральной налоговой службы (дата обращения 25.09.2015).

А. В. Бычкова<sup>1</sup>, Е. М. Бронштейн<sup>2</sup>

## ПРИМЕНЕНИЕ МОДИФИЦИРОВАННОГО ИЕРАРХИЧЕСКОГО ДИСКРИМИНАНТНОГО АНАЛИЗА К ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ-ЗАЕМЩИКОВ НА БАЗЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ<sup>3</sup>

Финансовые кризисы последних двух десятилетий обусловили повышенный интерес к управлению кредитным риском [24]. Кризисы происходили по разным причинам, но, по мнению Базельского комитета по банковскому надзору [13], крупнейшим источником серьезных проблем банковского кредитного риска является риск дефолта контрагентов банка [8]. В связи с этим возникла необходимость анализа и прогнозирования оценки кредитоспособности организаций. Управление кредитным риском включает четыре этапа: определение, измерение, управление и контроль [24]. Самым сложным для исследования является измерение кредитного риска. Существует множество моделей оценки кредитоспособности предприятий [16, 18, 22, 23, 25]. Проанализировав различные методы оценки возможности банкротства с точки зрения их эффективности [2], мы выделили преимущества и недостатки каждого метода на выборке из 112 предприятий Республики Башкортостан: у 53 из них обслуживание долга по ссуде расценивается как неудовлетворительное, у 59 – как удовлетворительное. Обслуживание долга по ссуде признается неудовлетворительным при наличии просроченных платежей по основному долгу и (или) процентам свыше 30 календарных дней, в противном случае обслуживание долга считается удовлетворительным. В выборке нет фирм-банкротов. Анализируемый временной период по каждому предприятию составляет 12 месяцев, предшествующих кредитному событию – наличию просроченной задолженности свыше 30 календарных дней. Состояние компаний оценивается по бухгалтерской отчетности (ф.1 и 2).

### 1. Анализ методов оценки кредитного риска

Сегодня нет стандартных методологий оценки кредитоспособности предприятий, применяемых финансовыми институтами. Так, для оценки кредитного риска банки используют метод экспертных оценок, кредитный скоринг и рейтинговые оценки. Помимо оценки кредитоспособности предприятия банку для объективности выводов о судьбе заемщика целесообразно использовать результаты применения различных методов оценки вероятности дефолта предприятия-заемщика.

1.1. *Метод экспертных оценок.* Этот метод основан на предварительном анализе всех кредитных рисков предприятия, по итогам которого эксперты выносят суждение о вероятности невозвращения кредита в срок. В общем виде метод экспертного анализа можно представить как систему получения и обработки экспертных оценок,

<sup>1</sup> Анна Владимировна Бычкова, аспирант Уфимского государственного авиационного технического университета.

<sup>2</sup> Ефим Михайлович Бронштейн, профессор кафедры вычислительной математики и кибернетики Уфимского государственного авиационного технического университета, д-р физ.-мат. наук.

<sup>3</sup> Работа выполнена при поддержке РФФИ (проект 13-01-00005).

где главную роль играют профессиональный опыт, интуиция и интеллект экспертов, а также методика организации опроса. Согласно методу экспертных оценок, при оценке кредитного риска должны быть приняты во внимание специфические факторы, относящиеся к контрагенту и внешней среде [24]. Специфические факторы предприятия, которые рассматриваются при субъективном методе, включают в себя все, что может угрожать компании, в том числе внешние факторы – события за пределами личного контроля заемщика, например промышленный и страновой риск<sup>4</sup>. Становой риск возникает из-за возможных последствий для предприятия изменений в той или иной стране. Промышленный риск связан с вероятностью спада в промышленности, в результате чего многие компании в секторе могут оказаться несостоятельными. После изучения всех характеристик предприятия аналитики оценивают кредитный риск. Преимуществом субъективного метода является простота. Эксперты используют различные источники информации (в том числе бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, справочники и интернет), надежность которых не всегда высока. Серьезным недостатком рассматриваемого метода является субъективность интерпретации полученной информации аналитиком. Данные психологии и теории принятия решений свидетельствуют, что мы способны обрабатывать лишь ограниченную информацию; люди избирательно запоминают только некоторые сообщения, ориентируясь на то, что их интересует; видят только то, чего они ожидают и хотят видеть, и не всегда то, что есть на самом деле [12]. Аналитики вряд ли являются исключением из этого правила. В процессе анализа они самостоятельно выбирают и выделяют информацию, которую будут учитывать при принятии решения. Опираясь на свои суждения, аналитики могут принять необъективное решение, в итоге оценка кредитоспособности предприятия может оказаться неверной.

1.2. *Кредитный скоринг*. Адекватной мерой, снижающей кредитный риск банка и позволяющей оптимально решать задачу, служит кредитный скоринг (в пер. с англ. scoring – набирание очков) – статистическая модель, которая позволяет предсказать будущее поведение на основе оценки деятельности в прошлом. Таким образом, банк определяет, насколько велика вероятность того, что потенциальный заемщик вернет кредит в установленный срок [6, с. 109].

Кредитные организации применяют скоринговый метод при оценке кредитоспособности юридических и физических лиц – заемщиков. Изначально под кредитным скорингом понималась методика оценки финансового состояния заемщика – физического лица – в целях определения целесообразности предоставления ему не крупного, относительно краткосрочного кредита без целевого назначения [6]. Специфика подобных кредитов подразумевает принятие решения об их предоставлении в достаточно короткие сроки на основании оценки ключевых характеристик заемщика.

Первый шаг в модели кредитного скоринга – выявление характеристик переменных, информация по которым выбирается из форм заявок, финансовых отчетов и других источников, предоставляемых заемщиком в кредитную организацию. Второй шаг – вычисление с помощью статистических методов интегрального показателя (score), по величине которого контрагента относят к определенному классу и делают вывод о его надежности. Наиболее популярные методы, используемые в кредитном скоринге, – дискриминантный

<sup>4</sup> Становой риск – риск, связанный с политико-экономической стабильностью страны, резидентом которой является заемщик, и одинаковый для всех компаний данной страны (например, инфляционный риск, риск возникновения социальной нестабильности); характеризуется рейтингом, присваиваемым рейтинговыми агентствами.

анализ (линейная регрессия, логистическая регрессия), линейное программирование, дерево классификации, нейронные сети, генетический алгоритм, метод ближайших соседей [24].

Самыми распространенными моделями дискриминантного анализа являются модели Альтмана, Олсона, Чессера, Таффлера, Лиса, Спрингейта, Фулмера [20, 25]. Отечественные дискриминантные методы прогнозирования банкротств представлены моделями Р. С. Сайфуллина, Г. Г. Кадыкова и Иркутской государственной экономической академии [20]. В основе этих моделей лежат различные показатели, входящие в основном в пять групп: прибыльности, ликвидности, оборачиваемости, финансового рычага, обслуживания долга.

Рассмотрим приведенные модели более подробно.

Э. Альтман одним из первых в 1968 г. построил модель для определения вероятности банкротства предприятия, которая остается наиболее известной из подобных моделей. В частности, он использовал множественный дискриминантный анализ и сформировал линейную модель на основе пяти показателей, позволяющую в первом приближении разделить заемщиков на нормально функционирующих и потенциальных банкротов [25]. В своей работе Альтман рассмотрел два класса компаний (предприятия, объявленные банкротами, и функционирующие организации из тех же отраслей) по 33 компании в каждом за период 1946–1965 гг. В 1983 г. Альтман построил пятифакторную модель для компаний, чьи акции не котировались на бирже [23]:

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5, \quad (1)$$

$$\text{где } X_1 = \frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Общая сумма активов}}; X_2 = \frac{\text{Нераспределенная прибыль}}{\text{Общая сумма активов}};$$

$$X_3 = \frac{\text{Прибыль до уплаты процентов и налогов}}{\text{Общая сумма активов}}; X_4 = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Объем заемных средств}};$$

$$X_5 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Общая сумма активов}}.$$

При значении  $Z < 1,23$  предприятие признается банкротом; при  $Z = 1,23 \dots 2,90$  ситуация неопределенная; при  $Z > 2,90$  компания стабильна и финансово устойчива.

Точность прогноза данной модели на рассматриваемой выборке составила 54 %: 30 % компаний не были идентифицированы, 16% организаций были классифицированы с ошибкой [2]. Модель Альтмана предназначена для прогнозирования банкротств, для определения некредитоспособности нужна более чувствительная модель, позволяющая выявить невозможность нести кредитное бремя на начальных этапах, а не на самой последней стадии, как в случае с банкротством.

Еще одним примером применения метода множественного дискриминантного анализа является модель британских ученых Р. Таффлер и Г. Тишоу. Они разработали в 1977 г. регрессионную модель с четырьмя финансовыми показателями. Исследование основано на показателях 92 предприятий, у половины из которых хорошее финансовое положение, остальные потерпели крах в период 1969–1975 гг. [26].

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4, \quad (2)$$

$$\text{где } X_1 = \frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Краткосрочные обязательства}}; X_2 = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства} + \text{Долгосрочные обязательства}}$$

$$X_3 = \frac{\text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Общая сумма активов}}; X_4 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Общая сумма активов}}.$$

При  $Z > 0,3$  предприятие имеет небольшой риск банкротства в течение года, а при  $Z < 0,2$  – высокий риск банкротства [22]. Модель Таффлера – Тишоу позволила верно определить финансовое состояние 54 % предприятий из нашей выборки (как и модель Альтмана); одно предприятие попало в зону неопределенности; у остальных 45 % фирм, неверно спрогнозированных по модели Таффлера и Тишоу, финансовое состояние было расценено как удовлетворительное, что противоречило действительности [2].

Большой известностью пользуется модель надзора за ссудами по Чессеру, позволяющая не только оценить вероятность риска банкротства, но и прогнозировать невыполнение заемщиком обязательств кредитного соглашения, подразумевающее любые отклонения, делающие ссуду менее выгодной для банка. Логистическая модель диагностики риска банкротства Д. Чессера основана на данных банков по 74 предприятиям; финансовое состояние 37 компаний расценено как удовлетворительное, 37 – как неудовлетворительное [18]:

$$Z = \frac{1}{1 + e^{-y}}, \quad (3)$$

где  $Z$  – вероятность невыполнения контрагентом кредитных обязательств;  $e$  – основание натуральных логарифмов.

$$Y = -2,0434 - 5,24X_1 + 0,0053X_2 + 6,6507X_3 + 4,4009X_4 - 0,0791X_5 - 0,102X_6, \quad (4)$$

$$\text{где } X_1 = \frac{\text{Наличность} + \text{Ликвидные ЦБ}}{\text{Совокупные активы}}; X_2 = \frac{\text{Нетто-Продажи}}{\text{Наличность} + \text{Ликвидные ЦБ}}; X_3 = \frac{\text{Брутто-Доходы}}{\text{Совокупные активы}};$$

$$X_4 = \frac{\text{Совокупная задолженность}}{\text{Совокупные активы}}; X_5 = \frac{\text{Основной капитал}}{\text{Чистые активы}}; X_6 = \frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Выручка}}.$$

Модель Чессера характеризуется следующими критериями:  $Z \geq 0,5$  – заемщик не выполнит свои обязательства;  $Z \leq 0,5$  – заемщик выполнит свои обязательства. Чем ближе значение данного показателя к нулю, тем выше устойчивость финансового состояния предприятия и ниже вероятность невыполнения им кредитного договора. Модель Чессера верно оценила финансовое состояние 70% предприятий тестовой выборки, показав высокую точность в предсказании финансового состояния производственных предприятий (80%).

Российские ученые Р. С. Сайфуллин и Г. Г. Кадыков предприняли попытку адаптировать модель Э. Альтмана к российским условиям [16], предложив использовать для оценки финансового состояния предприятий рейтинговое число:

$$Z = 2X_1 + 0,1X_2 + 0,08X_3 + 0,45X_4 + X_5, \quad (5)$$

$$\text{где } X_1 = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Оборотные активы}};$$

$$X_2 = \frac{\text{Оборотные активы} - \text{Долгосрочная дебиторская задолженность}}{\text{Оборотные активы}};$$

$$X_3 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Общая сумма активов}}; \quad X_4 = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка}}; \quad X_5 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Собственный капитал}}.$$

При полном соответствии значений финансовых коэффициентов минимальным нормативным уровням рейтинговое число будет равно 1. Финансовое состояние предприятий с рейтинговым числом меньше 1 характеризуется как неудовлетворительное, с числом больше 1 – как удовлетворительное. Эта модель позволила правильно спрогнозировать 75% тестовой выборки.

Для применения описанных моделей, особенно зарубежных, требуется их адаптация к российской действительности: к специфике ведения бизнеса и экономическим условиям в целом. В первую очередь необходимо принимать во внимание отраслевые особенности компаний, которые учитывает модель оценки неплатежеспособности предприятий, разработанная Рахимкуловой и Бронштейном на базе фирм-банкротов [14].

1.3. *Рейтинговая оценка.* Эта оценка заключается в присвоении предприятию-заемщику определенной категории финансового состояния в процессе анализа количественных и качественных характеристик. Методики формирования рейтингов кредитоспособности компаний и их назначение различны. Одни финансовые институты используют качественные и количественные показатели финансовой стабильности, другие – только официальную финансовую отчетность предприятий (как правило, бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках).

Общая методика рейтинговой оценки следующая. Качественным показателям присваивают баллы в соответствии с алгоритмом, принятым внутри кредитной организации. Финансовым показателям также присваивают баллы, которые зависят в том числе и от отраслевой принадлежности заемщика. Далее для компании вычисляют суммы промежуточных баллов качественных и финансовых показателей, и на основе этих оценок с учетом их удельного веса рассчитывают итоговый рейтинговый балл в соответствии с внутренней методикой коммерческого банка. По результатам расчета определяют категорию финансового состояния заемщика на основании итоговой рейтинговой оценки. Контрагенту присваивают категорию финансового состояния в зависимости от того, в какой диапазон попала набранная им сумма баллов итогового рейтинга, что соответствует определенной вероятности дефолта контрагента. Чаще всего для каждой группы кредитного риска устанавливают свой размер процентной ставки и свои условия обеспечения по кредиту.

Модели рейтинговой оценки в коммерческих банках различны, как и методики их формирования. Так, по мнению М. И. Баканова, М. В. Мельника, А. Д. Шеремета [1, с. 179–180], основными этапами методики рейтинговой оценки финансового состояния предприятия являются:

- сбор и аналитическая обработка исходной информации за оцениваемый период;
- обоснование системы показателей, используемых для рейтинговой оценки финан-

сового состояния, рентабельности и деловой активности предприятия, их классификация и расчет итогового показателя рейтинговой оценки;

- классификация (ранжирование) предприятий.

Для второго этапа в работе [17, с. 180] приводится таблица – примерный набор исходных показателей для расчета рейтинговой оценки. Показатели объединены в четыре группы. В основе расчета итогового показателя лежит сравнение предприятий по каждому показателю финансового состояния с условным эталонным предприятием, имеющим наилучшие результаты по всем сравниваемым показателям. Таким образом, базой отчета для получения рейтинговой оценки состояния дел предприятия служат не субъективные предположения экспертов, а сложившиеся в реальной рыночной среде наиболее высокие результаты по всей совокупности сравниваемых объектов. Эталонном является конкурент, у которого все показатели наилучшие.

В общем виде алгоритм рейтинговой оценки финансового состояния предприятия [21, с. 184] состоит из следующих этапов:

1. Исходные данные представляют в виде матрицы  $(a_{ij})$ , где по строкам записаны номера показателей ( $i=1,2,3, \dots, n$ ), а по столбцам – номера предприятий ( $j=1,2,3, \dots, m$ );

2. По каждому показателю находят максимальное значение и заносят в столбец эталонного предприятия  $(m+1)$ .

3. Исходные показатели матрицы стандартизируют по отношению к соответствующему показателю эталонного предприятия:

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max_i(a_{ij})}, \quad (6)$$

где  $x_{ij}$  – нормированные показатели состояния  $j$ -го предприятия.

4. Значение рейтинговой оценки каждого анализируемого предприятия определяют по формуле

$$R_j = \sqrt{(1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + \dots + (1 - x_{nj})^2}, \quad (7)$$

где  $R_j$  – рейтинговая оценка  $j$ -го предприятия;  $x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj}$  – стандартизованные показатели  $j$ -го анализируемого предприятия.

5. Предприятия упорядочивают (ранжируют) в порядке убывания рейтинговой оценки. Наивысший рейтинг имеет предприятие с минимальным значением  $R$ .

Естественно, что у каждой кредитной организации эталонные предприятия и части этапов формирования методики рейтинговой оценки различны – от исходных данных до набора финансовых показателей оценки кредитоспособности. Автоматизированные базы данных финансовых показателей для рейтинговой оценки, сформированные на базе статистики за ряд лет по разным компаниям, на основе которых выбирается эталонное предприятие, у каждого банка также индивидуальны. Это обуславливает разную эффективность рейтинговых оценок, используемых финансовыми институтами, что может приводить к формированию неадекватных экономических оценок и принятию необоснованных решений.

С учетом изложенного требуется формирование нового подхода к выбору финансовых показателей для оценки кредитоспособности предприятия и алгоритма их отбора с целью применения при разработке внутренних методик в деятельности коммерческих банков.

## 2. Иерархический дискриминантный анализ

2.1. *Иерархический дискриминантный анализ.* Объекты, характеризующиеся некоторым набором показателей, разбиты на два подмножества – кредитоспособные и некредитоспособные предприятия. По каждому показателю определяют границы значений для обоих классов. Подробности методики описаны в статье [2].

Для анализа финансового состояния предприятия использовались стандартизированные показатели, характеризующие отдельные аспекты деятельности организации и результаты ее работы за истекший год:  $K1$  – коэффициент финансовой независимости;  $K2$  – коэффициент автономии собственных средств;  $K3$  – коэффициент покрытия;  $K4$  – коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами;  $K5$  – степень платежеспособности относительно выручки;  $K6$  – степень платежеспособности по текущим обязательствам относительно выручки;  $K7$  – коэффициент оборачиваемости оборотных средств;  $K8$  – рентабельность продаж;  $K9$  – рентабельность активов;  $K10$  – эффективность внеоборотного капитала;  $K11$  – рентабельность собственного капитала;  $K12$  – оборачиваемость дебиторской задолженности;  $K13$  – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;  $K14$  – коэффициент изменения стоимости чистых активов;  $K15$  – коэффициент соотношения заемных и собственных средств;  $K16$  – обеспеченность материальных запасов собственными оборотными средствами;  $K17$  – коэффициент общей платежеспособности;  $K18$  – коэффициент текущей платежеспособности;  $K19$  – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;  $K20$  – коэффициент оборачиваемости собственного капитала.

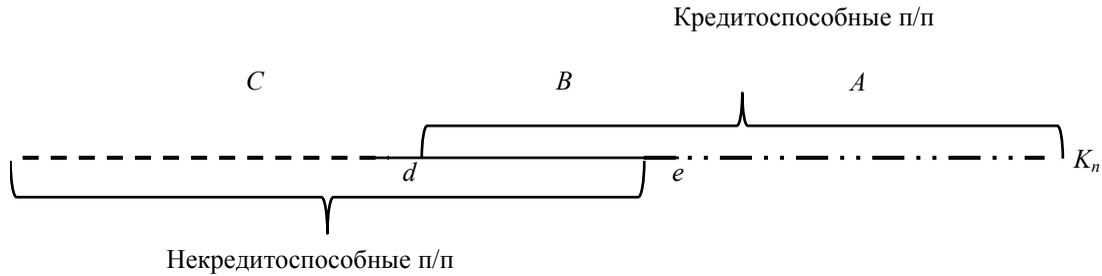
Есть выборка из 112 компаний, которые классифицировались по отраслям и доле размера кредита в собственном капитале предприятия. Рассматривались предприятия следующих отраслей: производство, торговля, сфера услуг, транспорт и связь. Оценка доли кредита определялась соотношением

$$K_{AC} = \frac{AC}{VE}, \quad (8)$$

где  $AC$  (Amount of Credit) – размер выданного кредита;  $VE$  (Value of Equity) – собственный капитал предприятия.

По этому показателю выделялись следующие классы предприятий: small –  $K_{AC} < 0,5$ ; middle –  $K_{AC} \in [0,5; 1]$ ; large –  $K_{AC} > 1$ .

Методика иерархического дискриминантного анализа применялась к предприятиям из анализируемой выборки. Предполагалось, что множество значений показателя, соответствующих успешным предприятиям, расположено правее аналогичного множества для предприятий с признаками некредитоспособности (см. рисунок). Для этого в некоторых случаях знак показателя изменялся на противоположный. Результаты применения иерархического дискриминантного анализа и исследования финансового состояния предприятий в зависимости от отраслевой специфики и в группах, сформированных в зависимости от доли займа в собственном капитале компаний, опубликованы в работе [2]. Каждой группе предприятий сопоставлены наиболее характерные показатели финансового состояния с границами интервала неопределенности. По итогам применения методики точность верификации данных в группах, сформированных по доле займа в собственном капитале предприятия, составила 89 %, по отраслям – 87 %. Совместное применение двух методик на группах предприятий по отраслям и по относительной характеристике сузило зону неопределенности и увеличило точность разделения до 96 %.



Множества предприятий с различным финансовым положением: *A* – предприятия, финансовое состояние которых спрогнозировано как хорошее; *B* – не идентифицированные предприятия; *C* – предприятия, финансовое состояние которых расценено как плохое

Эффективность предложенной методики была проверена на контрольной выборке из 50 фирм, различных по отрасли и масштабу. В ходе применения методики иерархического дискриминанта по отраслям шесть предприятий не были распознаны. К ним применялась дополнительно методика по доле займа в собственном капитале, что позволило идентифицировать две компании. Точность прогноза при использовании новой методики в комплексном подходе составила 92 %, что превышает прогностическую способность известных методик [2].

2.2. *Модификация методики иерархического дискриминанта.* Для повышения эффективности разработанной методики в качестве характеристики объектов были рассмотрены попарные линейные комбинации финансовых показателей следующего вида:

$$a_p K_i + a_q K_j, \quad (9)$$

$$a_p \geq 0, \quad (10)$$

$$a_p + |a_q| = 1, \quad (11)$$

$$i \neq j \quad (12)$$

(шаг изменения коэффициентов  $h = 0,1$ ),

где  $K_i, K_j$  – финансовые показатели, характерные для каждой отдельной отрасли и/или группы, полученные в результате исследования, проведенного в работе [5]: торговля  $K_i, K_j := \{K_3, K_9, K_{13}, K_{17}, K_{19}\}$ ; производство  $K_i, K_j := \{-K_5\}$ ; сфера услуг  $K_i, K_j := \{K_2, -K_5\}$ ; транспорт и связь  $K_i, K_j := \{K_1, K_3, -K_{14}\}$ ; предприятия группы small  $K_i, K_j := \{-K_5, K_7, K_2, -K_{16}\}$ ; middle  $K_i, K_j := \{K_{17}, -K_6\}$ ; large  $K_i, K_j := \{K_{17}, K_9, K_3, K_{12}, K_{14}\}$ .

Отбор линейных комбинаций финансовых показателей формировался в соответствии с авторской методикой иерархического дискриминанта, коэффициенты  $a_p$  и  $a_q$  изменялись с шагом  $h$ . Линейная комбинация считалась наиболее характерной для отрасли или группы, сформированной по относительному показателю, если результат

суммы финансовых показателей с соответствующими параметрами при ранжировании по возрастанию давал минимальную мощность множества, в которое входили бы как кредитоспособные, так и некредитоспособные предприятия (при этом определялись границы значений для обоих классов).

Опишем алгоритм применения модификации методики к оценке кредитоспособности компаний на примере предприятий отрасли торговли:  $K_p, K_j := \{K_3, K_9, K_{13}, K_{17}, K_{19}\}$  – отобранные ранее финансовые показатели оценки кредитоспособности торговой отрасли с помощью иерархического дискриминантного анализа.

Согласно (11), комбинации аргументов принимают следующие значения:  $\{a_p=0; a_q=1\}$ ;  $\{a_p=0,1; a_q=\pm 0,9\}$ ;  $\{a_p=0,2; a_q=\pm 0,8\}$ ;  $\{a_p=0,3; a_q=\pm 0,7\}$ ;  $\{a_p=0,4; a_q=\pm 0,6\}$ ;  $\{a_p=0,5; a_q=\pm 0,5\}$ ;  $\{a_p=0,6; a_q=\pm 0,4\}$ ;  $\{a_p=0,7; a_q=\pm 0,3\}$ ;  $\{a_p=0,8; a_q=\pm 0,2\}$ ;  $\{a_p=0,9; a_q=\pm 0,1\}$ ;  $\{a_p=1; a_q=0\}$ , всего 20 пар комбинаций. Количество сочетаний из  $m$  по  $n$  равно  $C_m^n = \frac{m!}{n!(m-n)!} = 10$ . Число попарных линейных комбинаций составит в итоге 200 выражений – произведение числа сочетаний на число комбинаций аргументов.

1-я итерация. Линейная комбинация показателей  $0,2K_9 + 0,8K_{17}$  наилучшим образом описала предприятия торговли с минимальной мощностью третьего множества – 18 не идентифицированных предприятий. Точность верификации<sup>5</sup> – 70 %.

2-я итерация. Линейная комбинация показателей  $0,2K_{17} + 0,8K_9$  установила финансовое состояние четырех из 18 не идентифицированных фирм. Финансовое положение 14 организаций не определено. Точность верификации – 77 %.

3-я итерация. Линейная комбинация показателей  $0,2K_3 + 0,8K_{19}$  определила финансовое состояние еще трех не идентифицированных компаний. Финансовое положение 11 организаций не установлено. Точность верификации – 82 %.

4-я итерация. Линейная комбинация показателей  $0,1K_{13} + 0,9K_3$  установила финансовое состояние еще одного предприятия из числа не идентифицированных. Финансовое положение 10 предприятий не установлено. Точность верификации – 83 %.

5-я итерация. Линейная комбинация показателей  $0,1K_{17} + 0,9K_9$  определила финансовое состояние еще одной не идентифицированной компании. Финансовое положение 9 организаций не определено. Точность верификации – 85 %.

6-я итерация. Линейная комбинация показателей  $0,2K_9 + 0,8K_3$  установила финансовое состояние еще одной не идентифицированной компании. Финансовое положение 8 организаций не определено. Точность верификации данных – 87 %. По остальным отраслям – аналогично, в соответствии с результатами, приведенными в табл. 1.

По итогам иерархического дискриминантного анализа, примененного на выборке предприятий различных отраслей с линейными комбинациями, не были идентифицированы 9 компаний из 112 в сравнении с 14 предприятиями по результатам этой же методики, где в качестве характеристик выступали показатели финансовой деятельности. Таким образом, точность верификации данных составила 92 % против 87 %.

Изложенная методика была применена также к группам предприятий, сформированным в зависимости от доли займа в собственном капитале, как указано в п. 2.1. По результатам иерархического дискриминантного анализа финансовое положение 9 предприятий не идентифицировано, точность верификации – 92 % (табл. 2).

<sup>5</sup> Точность верификации – проверка на соответствие результатов опытным данным.

Таблица 1

Результаты применения методики к предприятиям различных отраслей

Отрасль	Линейная комбинация показателей	$d$	$e$	Точность верификации, %		
Торговля	$0,2K_9+0,8K_{17}$	0,87	1,20	70	87	92
	$0,8K_9+0,2K_{17}$	0,24	0,4	77		
	$0,2K_3+0,8K_{19}$	0,15	0,45	82		
	$0,9K_3+0,1K_{13}$	1,35	4,17	83		
	$0,9K_9+0,1K_{17}$	0,14	0,27	85		
	$0,8K_3+0,2K_9$	0,82	1,90	87		
Производство	$-K_5$	-5,3	-3,3	100	100	92
Сфера услуг	$K_2$	0,1	0,15	86	95	
	$-K_5$	-11,87	-1,18	91		
	$0,9K_2-0,1K_5$	-0,95	-0,06	95		
Транспорт и связь	$0,9K_1+0,1K_{14}$	0,16	0,27	75	100	
	$0,4K_3-0,6K_{14}$	-0,08	0,51	88		
	$0,8K_1-0,2K_3$	-0,01	0,14	94		
	$0,8K_3+0,2K_{14}$	0,49	1,15	100		

Таблица 2

Результаты применения методики к классам, определяемым долей займа в собственном капитале предприятия

Наименование группы	Показатель	$d$	$e$	Точность верификации, %		
Small	$0,9K_2+0,1K_7$	0,56	0,6	100	84	92
Middle	$0,1K_6-0,9K_{17}$	-1,31	-0,99	78		
	$-K_6$	-0,15	-0,008	82		
	$0,9K_6-0,1K_{17}$	-0,13	-0,097	84		
Large	$0,9K_9+0,1K_{14}$	0,05	0,2	66	85	
	$0,2K_9-0,8K_{17}$	-1,16	-0,84	88		
	$0,1K_3-0,9K_{12}$	-288	0,15	93		
	$0,9K_9+0,1K_{17}$	0,14	0,27	95		

Прокомментируем результаты исследования. Для каждой отрасли существует своя комбинация показателей, описывающая большинство предприятий и являющаяся для нее характерной.

Для предприятий торговли характерными показателями выступают  $K_{17}$  – отношение оборотных и внеоборотных активов к обязательствам и  $K_9$  – рентабельность активов. Показатель общей платежеспособности помогает выявить предприятия, находящиеся в зоне риска для кредитора, которые имеют небольшие или нулевые внеоборотные активы. Это связано с разнообразием предприятий розничной торговли, использующих немагазинные виды торгового обслуживания: торговля по каталогам, интернет-магазины, торговля на рынках и др. Коэффициент рентабельности активов показывает, сколько прибыли приходится на каждый рубль, вложенный в активы организации. С помощью данного показателя можно выявить предприятия с затовариванием – излишком запасов на складе, что говорит об отсутствии спроса на данную продукцию.

Разделяющим показателем предприятий производства является  $K_5$  – степень платежеспособности относительно выручки, характеризующая общую ситуацию с платежеспособностью организации и объемы ее заемных средств перед кредиторами. С учетом капиталоемкости отраслей производства, масштаба деятельности и спроса на отечественные товары для российских производственных предприятий характерны наличие задолженности по кредитам, займам, налогам и внутренний долг. Рассматриваемый коэффициент  $K_5$  помогает определить финансовое состояние предприятий.

Для сферы услуг наиболее значим коэффициент автономии собственных средств  $K_2$ , который показывает долю собственных средств в общей стоимости активов. Предприятия, работающие на рынке услуг, имеют небольшой объем заемного капитала, поскольку им не требуются периодические капитальные вложения на пополнение оборотных средств; невысокое значение коэффициента  $K_2$  говорит о зависимости от внешних кредиторов, финансовой неустойчивости и нестабильности компании.

Для предприятий транспорта и связи характерны показатели  $K_1$  – коэффициент финансовой независимости и  $K_{14}$  – коэффициент изменения стоимости чистых активов. Отрасль имеет большой объем заимствований, обусловленный ее фондоемкостью, что отличает ее от остальных отраслей экономики. Поэтому верхняя граница интервала неопределенности данного показателя для предприятий транспорта и связи почти в два раза меньше нормативного значения, что подтверждает существенность коэффициента финансовой независимости для данной отрасли. Коэффициент изменения чистых активов показывает, насколько стоимость имущества, сформированная за счет собственных средств предприятия, изменилась за прошедший год и какова степень защищенности интересов кредиторов.

*2.3. Проверка значимости модификации методики.* Осуществлена проверка эффективности модификации методики иерархического дискриминантного анализа, в которой в качестве характеристик объектов выступают попарные линейные выражения показателей финансовой устойчивости предприятий, на контрольной выборке из 50 фирм различных по отрасли и масштабу, не входивших в обучающую выборку. В ходе проверки четыре предприятия не были распознаны, и к ним применялась дополнительно методика по доле займа в собственном капитале предприятия, которая позволила идентифицировать две организации. При валидации «out-of-sample» мы получили точность прогноза 96 % в сравнении с 92 %, когда в качестве характеристик выступали финансовые показатели без линейных комбинаций. Использование парных линейных комбинаций финансовых показателей позволило увеличить точность методики, что дает возможность применить данный метод для разработки внутренних методик оценки финансового состояния заемщика в деятельности коммерческих банков (в том числе при подсчете баллов в рейтинговой оценке).

### Заключение

Разработана модифицированная методика иерархического дискриминантного анализа оценки кредитоспособности предприятий – методика отбора наименьшего числа существенных относительных показателей, позволяющих оценить финансовое положение фирм путем построения иерархии по данным кредитной истории организаций-заемщиков Республики Башкортостан с использованием линейных комбинаций отобранных финансовых показателей. Данная методика, во-первых, более чувствительна к изменениям финансового состояния организации, чем большинство известных моделей, поскольку разработана на данных кредитных историй предприятий, в выборке которых нет обанкротившихся фирм; во-вторых, были проанализированы финансовые показатели каждого контрагента на основе данных отчетности за год до наступления кредитного события; в-третьих, разработана новая методика выделения наименьшего числа существенных относительных показателей, оценивающих финансовое положение фирм, путем построения иерархии; в-четвертых, новая методика учитывает влияние суммы выданного кредита на финансовое положение экономического субъекта в будущем.

На основе предложенного методического подхода каждый банк может произвести отбор характеристик устойчивости финансового субъекта и разработать свою внутреннюю методику для оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков или применить уже полученные линейные комбинации для включения в расчет баллов рейтинговой оценки, что позволит снизить уровень проблемных активов и повысить обоснованность принятия решений.

### Список литературы

1. *Баканов, М. И.* Теория экономического анализа: учебник / М. И. Баканов, М. В. Мельник, А. Д. Шеремет; под ред. М. И. Баканова – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 536 с.
2. *Бычкова, А. В.* Оценка кредитоспособности отечественных предприятий на основе иерархического дискриминантного анализа / А. В. Бычкова, Е. М. Бронштейн // Управление риском. – 2013. – № 2(66). – С. 18–29.
3. *Деревягин, С. В.* Оценка платежеспособности компании: российский и зарубежный опыт / С. В. Деревягин // Справочник экономиста. – 2011. – №8. – С. 4–18.
4. *Джурабаева, Г. К.* Методика построения рейтинговых скоринг-моделей оценки кредитоспособности предприятий-заемщиков / Г. К. Джурабаева, Е. И. Музыка // Сборник научных трудов НГТУ. – 2008. – №1(51). – С. 119–124.
5. *Кабушкин, С. Н.* Управление банковским кредитным риском: учеб. пособие / С. Н. Кабушкин. – М.: Новое знание, 2004. – 235 с.
6. *Ковалев, П.* Методы банковского риск-менеджмента на этапе идентификации и оценки последствий от наступления рисков / П. Ковалев // Управление рисками. – 2006. – №3 (31).
7. *Кошенков, Д. Ю.* Методы прогнозирования финансового состояния предприятий АПК для целей оценки кредитоспособности при привлечении внешних источников финансирования / Д. Ю. Кошенков // Вестник АПК Верхневолжья. – 2010. – Июнь. – №2(10).
8. *Матовников, М. Ю.* Новации в регулировании: зло или благо? / М. Ю. Матовников // Деньги и кредит. – 2012. – №5. – С. 30–34.
9. *Мельников, Г. И.* Финансовое моделирование как способ оценки финансового состояния компании / Г. И. Мельников // Известия ИГЭА. – 2013. – №1(87). – С. 32–35.

10. Об утверждении методики проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния платежеспособности стратегических предприятий и организаций: приказ Минэкономразвития РФ от 21.04.2006 г. № 104 (ред. Приказ Минэкономразвития от 13.12.2011 г. № 730) / Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

11. О порядке и критериях оценки финансового положения юридических лиц – учредителей (участников) кредитной организации и юридических лиц, совершающих сделки, направленные на приобретение акций (долей) кредитной организации и (или) на установление контроля в отношении акционеров (участников) кредитной организации: Положение Банка России от 18 февраля 2014 г. № 415-П (с изменениями и дополнениями) / Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

12. *Плаус, С.* Психология оценки и принятия решений / С. Плаус; пер. с англ. – М.: Информ.-издат. дом «Филинь», 1998. – 368 с.

13. Положение о методике определения величины собственных средств (капитала) кредитных организаций («Базель III»): Положение Банка России от 28.12.2012 № 395-П (ред. от 25.10.2013) / Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

14. *Рахимкулова, Г. З.* Аналитические модели оценки неплатежеспособности предприятия / Г. З. Рахимкулова, Е. М. Бронштейн // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – №3. – С. 196–198.

15. *Рогатенюк, Э. В.* Сущность рейтинговой оценки кредитоспособности заемщика / Э. В. Рогатенюк // Экономика и управление. – 2011. – № 6. – С. 34–39.

16. *Сайфуллин, Р. С.* Рейтинговая экспресс-оценка финансового состояния предприятия / Р. С. Сайфуллин, Г. Г. Кадыков // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 1996. – № 4. – С. 24–29.

17. *Синки мл., Дж. Ф.* Управление финансами в коммерческих банках / Дж. Ф. Синки мл.; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 820 с.

18. *Тотьмянина, К. М.* Обзор моделей вероятности дефолта / К. М. Тотьмянина // Управление финансовыми рисками. – 2011. – № 01(25). – С. 12–24.

19. *Турбанов, А. В.* Финансовое оздоровление банковской системы Российской Федерации: первые итоги и перспективы / А. В. Турбанов // Деньги и кредит. – 2009. – №12. – С. 3–6.

20. *Уродовских, В. Н.* Об адекватности моделей оценки риска банкротства отечественных предприятий / В. Н. Уродовских, А. А. Бахаева // Социально-экономические явления и процессы. – 2010. – № 6 (022). – С. 178–182.

21. *Шеремет, А. Д.* Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфуллин, Е. В. Негашев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2000. – 208 с.

22. *Kiyak, D.* Assessment of the practical application of corporate bankruptcy prediction models / D. Kiyak, D. Labanauskaitė // Economics and management. – 2012. – Vol. 17 (3). – P. 895–905.

23. *Eidleman, G. J.* Z-Scores – A Guide to Failure Prediction / G. J. Eidleman // The CPA Journal Online. 1995-02-01. URL: <http://www.nysscpa.org/cpajournal/old/16641866.htm> (дата обращения: 04.03.2015).

24. *Kalapodas, E.* Credit risk assessment: a challenge for financial institutions / E. Kalapodas, M. E. Thomson // IMA Journal of Management Mathematics. – 2006. – Vol. 17. – P. 25–46.

25. *Duan, J.-Ch.* Statistical Credit Rating Methods / J.-Ch. Duan, K. Shrestha // Global Credit Review. – 2011. – Vol. 1. – P. 43–64.

26. *Taffler, R. J.* Going, Going, Gone – Four Factors Which Predict / R. J. Taffler, H. Tisshaw // Accountancy. – 1977. – Vol. 88. – P. 50–54.

*А. В. Чернышев<sup>1</sup>, Г. Л. Луценко<sup>2</sup>*

## **АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА СТИМУЛИРОВАНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ**

### ***Роль возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в развитии энергетической отрасли***

В последнее время пристальное внимание в разных странах уделяется развитию нетрадиционной энергетики, что во многом обусловлено возможностями ВИЭ сыграть важную роль в решении мировых проблем энергоснабжения. Преимущества использования ВИЭ связаны с их неисчерпаемостью и экологичностью. Они позволяют решить вопросы дисбаланса в энергоснабжении регионов, диверсифицировать энергетику, улучшить экономические и социальные условия в стране.

Для России стимулирование использования ВИЭ особенно важно, поскольку в настоящее время, хотя реформирование электроэнергетики в основном завершено, его цели не достигнуты:

- развитие отрасли происходит не на основе стимулирования инвестиций;
- не произошло ожидаемого повышения эффективности деятельности электроэнергетических предприятий;
- конкуренцию в генерации и на розничном рынке создать не удалось;
- цены на электроэнергию для конечных потребителей сильно выросли.

В рамках решения задачи обеспечения устойчивого долгосрочного развития электроэнергетики совершенствование инвестиционного процесса должно стать приоритетным направлением. Несмотря на развитие рыночных механизмов, вопросы вложения в электроэнергетику необходимых инвестиций и их эффективного использования затруднены из-за отсутствия баланса между инвестиционными стимулами и стимулами повышения эффективности деятельности генерирующих предприятий.

В совершенствовании инвестиционного процесса развитие ВИЭ является важным компонентом. Это ресурсо- и экологосберегающие инвестиции, которые позволяют не только повысить эффективность использования ВИЭ, но и улучшить качество жизни населения.

Согласно результатам исследований в области нетрадиционной энергетики, прогнозируется повышение значимости ВИЭ в мировом масштабе. Доля ВИЭ в мировой энергетике в 2020 г. может достигнуть от 3 до 12 % (табл. 1), причем наибольший удельный вес в величине общих энергетических потребностей будут иметь биомасса (43...47 %), солнечная энергия (20...28 %), ветровая энергия (16...17 %) [4, 8].

---

<sup>1</sup> *Антон Вячеславович Чернышев*, аспирант Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

<sup>2</sup> *Галина Леонидовна Луценко*, стажер-исследователь научно-учебной лаборатории исследований корпоративных инновационных систем Санкт-Петербургского филиала Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

Оценка возможной доли возобновляемых источников в мировой энергетике [18]

Эквивалентные ресурсы ВИЭ	2020 г. (min)		2020 г. (max)	
	млн т усл. топлива	% к итогу	млн т усл. топлива	% к итогу
Биомасса	350	47	800	43
Солнечная энергия	150	20	510	28
Ветровая энергия	120	16	310	17
Геотермальная энергия	60	8	130	17
Малые и мини-ГЭС	70	9	100	5
Итого	750	100	1850	100
Процент общих энергетических потребностей	-	3...4	-	8...12

### Опыт развитых стран в стимулировании использования ВИЭ

Проведенный нами анализ мирового опыта стимулирования использования ВИЭ позволяет заключить, что наиболее эффективным является тарифное регулирование, особенно успешно реализуемое в странах ЕС, главным образом в Германии. Введение в этой стране тарифного регулирования в 2000 г. привело к увеличению годового объема производства, продаж и использования солнечных фотоэлектрических систем почти в 17 раз: с 12,0 МВт в 1999 г. до 200 МВт в 2004 г. и 7 ГВт в 2010 г. [13]. Италия увеличила объем рынка СЭС в 8 раз: с 720 МВт в 2009 г. до 5,6 ГВт в 2010 г. [12]. Общий объем производства СЭС в мире в 2010 г. составил 17 ГВт [16], а установленная мощность – 36...39 ГВт. Европейские страны обеспечивают 80 % мирового рынка. Чехия ввела в эксплуатацию в 2010 г. СЭС объемом 1,2 ГВт, что превышает объемы ввода СЭС в Японии (1 ГВт), США (1 ГВт) и Китае (600 МВт) [2].

Прогресс стран ЕС в области ВИЭ обусловлен тарифной политикой, включающей следующие меры:

- квоты энергетическим компаниям на производство электроэнергии от ВИЭ в размере 2...15 % от объема продаж электроэнергии [9]. Компании, не продающие электроэнергию от ВИЭ, должны покупать зеленые сертификаты;
- обязательная покупка по фиксированной на 20 лет цене электроэнергии у владельцев генераторов на ВИЭ (в Германии по цене 0,57 евро/кВт·ч при мощности менее 30 кВт, в Испании – 0,4 евро/кВт·ч при мощности менее 5 кВт, в Австрии – 0,6 евро/кВт·ч при мощности менее 20 кВт, в Люксембурге – 0,5 евро/кВт·ч, во Франции – 0,295 евро/кВт·ч при мощности до 450 кВт [15]);
- не требуется разрешений для покупки, установки и включения в энергосистему генератора на ВИЭ;
- потребителям электроэнергии и владельцам генераторов на ВИЭ дана свобода выбора компании, которой они продают или у которой покупают электроэнергию;
- при установке генераторов на ВИЭ дается грант 5 евро/Wp, но не более 40...75 % от стоимости генератора [14];
- участие третьей стороны в финансировании затрат на покупку и эксплуатацию оборудования, использующего ВИЭ, поощряется низкими ставками по кредитам и налоговыми льготами;

• размер грантов и тарифов рассчитан так, что владельцу генератора на ВИЭ компенсируются все расходы по покупке и гарантируется в течение 20 лет прибыль, в 2-3 раза превышающая банковский процент по вкладу в объеме израсходованных средств [16].

В мировой практике для стимулирования использования ВИЭ применяются:

- льготные тарифы для продажи электроэнергии на основе ВИЭ в сеть;
- специальные зеленые сертификаты, предназначенные для продажи потребителям, готовым платить за ВИЭ большую цену;
- портфельные стандарты по ВИЭ;
- капитальные субсидии;
- льготное кредитование проектов в сфере развития ВИЭ;
- налоговые льготы производителям энергии на основе использования ВИЭ;
- высокие налоги на традиционную энергию;
- поддержка производителей оборудования для нетрадиционной энергетики;
- специальная подготовка квалифицированных кадров;
- повышение значимости ВИЭ в сознании общественности и т. п.

Как видно из табл. 2, лидирующими отраслями в передовых по развитию ВИЭ странах являются ветроэнергетика (Германия, Испания, США, Индия), гидроэнергетика (Китай, Япония), биомасса (Финляндия, Швеция). Среди стимулирующих механизмов наиболее широко применяются капитальные субсидии, льготные тарифы, портфельные стандарты по ВИЭ (Renewable Portfolio Standard или RPS), зеленые сертификаты.

Анализируя опыт развития возобновляемой энергетики в США, где значение показателя потребления энергии на основе ВИЭ максимально и составляет 21,4 % от общемирового, отметим активное содействие государства [5]. Принятые целевые показатели по производству энергии на основе ВИЭ составляют до 30 % к 2020 г. [3]. В целях повышения эффективности освоения ВИЭ на законодательном уровне были установлены налоговые льготы. Кроме того, как заявил Б. Обама, в США планируется инвестировать в сферу ВИЭ до 15 млрд долларов в год [7]. В США изначально был взят курс на оказание правительством помощи в развитии использования ВИЭ для обеспечения энергетической и экологической безопасности страны. Нормативно-правовое регулирование альтернативной энергетики началось с принятия в 1995 г. Федеральной программы «Стратегия устойчивой энергетики США». В августе 2005 г. в США был принят закон «Об энергетической политике», который в качестве приоритета выделяет возобновляемые источники энергии и вопросы энергетической эффективности и вводит значительные налоговые льготы для поощрения мер по энергосбережению. В настоящее время в США к приоритетным для инвестирования направлениям относят технологии на основе энергии ветра и солнца. Выделение значительных средств из бюджета позволило США занять передовые позиции в мире в сфере фотоэлектрических установок.

Среди стран – участниц СНГ – наиболее активные работы в области ВИЭ ведутся в Республике Беларусь, где разработки нормативно-правовой базы осуществляются в соответствии со стандартами ИСО, МЭК, EN, а также регламентами (директивами) Евросоюза.

Отметим также, что Казахстан вследствие огромного потенциала ВИЭ и значительных потерь энергии при транспортировке из-за большой территории страны успешно разрабатывает нормативно-правовую базу, регулирующую сферу ВИЭ, которую можно оценить как наиболее передовую среди членов СНГ.

Таблица 2

**Характеристика стимулирующих механизмов и перспектив возобновляемой энергетики по странам [15, 19]**

Страна	Стимулирующие механизмы	Наиболее развитая отрасль возобновляемой энергетики	Целевой индикатор доли ВИЭ в энергобалансе страны на 2020 год, %
Великобритания	Льготные тарифы, освобождение от налога	Ветроэнергетика	15
Германия	Льготные тарифы, капитальные субсидии, льготные кредиты		18
Индия	Капитальные субсидии, инвестиционные налоговые кредиты, зеленые сертификаты		15
Испания	Льготные тарифы, капитальные субсидии	Ветроэнергетика, солнечная энергетика	20
Италия	Льготные тарифы, RPS, капитальные субсидии	Ветроэнергетика	17
Китай	Льготные тарифы, RPS, капитальные субсидии, инвестиционные налоговые кредиты	Гидроэнергетика	15
Россия	Капитальные субсидии, зеленые сертификаты	Гидроэнергетика, биомасса	4,5
США	Налоговые льготы, RPS, капитальные субсидии	Ветроэнергетика, солнечная энергетика	5...30
Финляндия	Освобождение от налогов на биомассу и ветер, капитальные субсидии	Биомасса	38
Франция	Льготные тарифы, капитальные субсидии, зеленые сертификаты	Ветроэнергетика, биомасса	23
Швеция	Капитальные субсидии, льготные тарифы, освобождение от налога на энергию	Биомасса	49
Япония	Льготные тарифы, RPS, капитальные субсидии, зеленые сертификаты	Гидроэнергетика	20

**Основные направления и механизмы стимулирования использования ВИЭ в России**

Страны ЕС решили довести долю ВИЭ в энергобалансе к 2030 г. до 40 % [20]; цель России – достичь доли использования ВИЭ в размере 4,5 % в 2020 г. [1]. Очевидно (табл. 3), что первоначально основные ставки Россия делает на развитие биоэнергетики (53,66 %) и гидроэнергетики (37,62 %), а в 2020 г. значительно увеличится доля ветровой энергетики (16,17 %) [10].

Одним из основных вопросов в сфере развития нетрадиционной энергетики является оборудование. Анализ исследований, проводимых в данной области, показывает, что Россия по всем видам оборудования (за исключением средних и мощных

ветроустановок) находится на мировом уровне. Передовыми странами в области данных технологий выступают Германия, Дания, США. В настоящее время цены на российское оборудование ниже, чем на зарубежное, что делает его конкурентоспособным на международном рынке.

Таблица 3

Целевые индикаторы развития ВИЭ в России [11]

Виды ВИЭ	2015 г.				2020 г.			
	Установленная мощность		Выработка		Установленная мощность		Выработка	
	МВт	в % к общему кол-ву	млн кВт·ч	в % к общему кол-ву	МВт	в % к общему кол-ву	млн кВт·ч	в % к общему кол-ву
ВЭС	127	4,49	317	2,82	1237	22,14	3557	16,17
МГЭС	967	34,22	4235	37,62	1567	28,04	6863	31,19
ГеоТЭС	108	3,82	647	5,75	258	4,62	1650	7,5
СЭС	0,2	0,01	0,27	0,002	12,5	0,22	16,67	0,08
ПЭС	13,7	0,48	20	0,18	13,7	0,25	20	0,09
БиоТЭС	1610	56,97	6040	53,66	2410	43,13	9896	44,98
Всего	2826	100	11256	100	5588	100	22002	100

В Европейском союзе существует обширная нормативно-правовая база в сфере нетрадиционной энергетики. К основным видам нормативно-правовых актов, регулирующих возобновляемую энергетику, относятся: обязательные к исполнению во всех государствах-членах регламенты, директивы, решения, рекомендации и заключения, а также применяющиеся на добровольной основе стандарты [17]. В России, несмотря на принятие в последнее время ряда законов и нормативно-правовых актов, регулирующих сферу возобновляемой энергетики, нормативно-правовая база недостаточна для обеспечения эффективного развития отрасли. Сформулированы основные принципы государственной политики в области ВИЭ и определен комплекс мероприятий, направленных на устойчивое развитие альтернативной энергетики в России, однако стандартам не уделено достаточного внимания.

Развитию возобновляемой энергетики в России мешает не только несовершенство законодательной базы, но и другие факторы. Обозначим основные из них:

1. *Экономические.* Высокая стоимость производства ВИЭ и меньшая мощность по сравнению с традиционными источниками; отсутствие мер по стимулированию применения ВИЭ (тарифных, налоговых) и конкретных финансовых механизмов государственной поддержки; недостаток бюджетного финансирования. В связи с отсутствием долгосрочных приоритетов в соотношении цен на основные виды традиционных энергоносителей сложно построить долгосрочный проект развития ВИЭ с постепенным увеличением их доли в энергетике.

2. *Технологические.* Недостаточно развиты прогрессивные технологии и оборудование, обеспечивающие длительную эксплуатацию, основанные на современных системах управления, диагностики, контроля безопасности.

3. *Административные.* Барьеры на пути получения разрешений на строительство объектов нетрадиционной энергетики.

4. *Кадровые.* Низкая квалификация кадров, недостаточная проработанность системы обучения персонала, недостаток профессионализма на местах (местные власти).

5. *Информационно-психологические.* Из-за недостатка информации о возможностях возобновляемой энергетики, отсутствия знаний в данной области в России в общественном сознании нет понимания важности роли ВИЭ.

Препятствует интенсивному освоению ВИЭ наличие значительных запасов горючих ископаемых с избыточной генерирующей мощностью. Это не только позволяет отложить развитие альтернативной энергетики в стране, но и формирует в сознании общественности, властей, деловых кругов взгляд на развитие энергетики на основе ВИЭ как на крайне долгосрочную перспективу, а не тактическую задачу.

Отсюда следует, что альтернативная энергетика в России пока не может конкурировать с традиционной. Государство и хозяйствующие субъекты российской экономики должны преодолеть существующие барьеры: разработать и внедрить методы развития и поддержки использования ВИЭ в самое кратчайшее время. Государство должно играть основную роль в создании и реализации механизмов стимулирования использования ВИЭ (как административных, так и экономических), по крайней мере, на начальном этапе. При разработке данных мероприятий необходимо учитывать опыт стран, имеющих положительные результаты развития альтернативной энергетики (Китай, Германия, США), а также национальные и региональные особенности.

По нашему мнению, механизмами экономического стимулирования использования ВИЭ в России являются:

- надбавки к тарифам на энергию – таким образом государство компенсирует производителям в течение определенного времени повышенные расходы на энергию, получаемую от ВИЭ;
- свободный доступ на рынок электроэнергии;
- использование специальных зеленых сертификатов для энергии от ВИЭ, направленных на продажу потребителям, готовым платить за ВИЭ большую цену;
- обязательное квотирование производства (потребления) электроэнергии от возобновляемых источников;
- недискриминационное льготное присоединение к электрической сети;
- декларация государством поддержки ВИЭ;
- утверждение регламентов о приоритетности принятия ВИЭ в сети, их субсидировании, оплате повышенных издержек;
- принятие документов по поддержке ввода и эксплуатации генерации на ВИЭ;
- введение налогов на выбросы и загрязнение окружающей среды предприятиями, работающими на ископаемом топливе. Средства, полученные от уплаты налогов, рекомендуется использовать на развитие ВИЭ;
- налоговые льготы для производителей энергии на основе использования ВИЭ;
- финансирование исследований в сфере ВИЭ как государством, так и с участием частного капитала;
- льготные кредиты, субсидирование инвестиций для ВИЭ;
- поддержка промышленных производителей оборудования для ВИЭ;
- ускоренная амортизация оборудования;
- гранты на НИОКР в области нетрадиционной энергетики;
- проведение тендеров на реализацию проектов в сфере ВИЭ.

Чтобы проекты по ВИЭ были экономически выгодными, необходима разработка законодательных мер поддержки развития ВИЭ. В России работа по созданию такой законодательной базы только начинается. Постановление Правительства РФ «О квалификации генерирующего объекта, функционирующего на основе использования ВИЭ» от 3 июня 2008 г. № 426, определяет набор источников энергии, относящихся к возобновляемым [6].

Важным источником финансирования проектов на основе ВИЭ являются субсидии региональных правительств (в случае признания проекта полезным для экономики региона). Почти все региональные администрации готовы помогать, в некоторых регионах уже созданы специальные центры/организации по поддержке проектов в сфере ВИЭ.

Достаточно много проектов было реализовано при кредитовании специализированными зарубежными агентствами. Как правило, основное оборудование при этом было импортным, а основной целью проектов являлось снижение вредного воздействия на внешнюю среду.

Анализ опыта передовых в развитии отрасли ВИЭ стран показал, что в последнее время в мире осуществляется все больше исследований, программ, разработок, инвестиций в сфере ВИЭ. Продолжается государственное формирование и внедрение мер по стимулированию использования ВИЭ. Государственная поддержка является крайне важной, особенно на начальном этапе развития возобновляемой энергетики. Однако роль государства заключается не только в увеличении объемов бюджетного финансирования, но и в создании благоприятной «рабочей» среды для производителей и потребителей оборудования в области ВИЭ: свободный доступ на рынок электроэнергии, льготное недискриминационное присоединение к электрической сети, регулирование тарифов и налогов на выбросы и загрязнение окружающей среды. России нужна четкая государственная программа, сочетающая нормативное регулирование, техническое, кадровое и маркетинговое обеспечение. При этом наиболее эффективной мерой считаем установление тарифа, гарантирующего покупку энергии по повышенной цене.

### Список литературы

1. Биржа инновационных решений. – Режим доступа: <http://solex-un.ru>.
2. Гринпис России. Возобновляемые источники энергии. – Режим доступа: <http://www.greenpeace.org>.
3. *Грозовский, Г.* Нормативно-техническое регулирование в области возобновляемых источников энергии / Г. Грозовский, В. Попов, Е. Полякова. – Режим доступа: <http://lib.convdocs.org/docs/index-6269.html>
4. *Доброхотов, В. И.* Роль возобновляемых источников энергии в энергетической стратегии России / В. И. Доброхотов // Теплоэнергетика. – 2001. – № 2. – С. 2–3.
5. *Каныгин, П.* Альтернативная энергетика в ЕС: возможности и пределы / П. Каныгин // Экономист. – 2010. – №1. – С. 49–57.
6. *Мозговая, Е. С.* Развитие альтернативной энергетики как направление устойчивого развития ТЭК России / Е. С. Мозговая // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2011. – №2. – С. 99–102.
7. *Мусабеков, К.* Неиндустриальный тип развития и возобновляемые источники энергии / К. Мусабеков // Экономист. – 2011. – № 5. – С. 35–46.

8. Обеспечение энергоэффективности. Развитие энергетической политики, задачи и возможности // <http://www.encharter.org/index.php?id=1&L=1>. – Энергетическая хартия. – 2007.
9. Орлов, А. «Альтернативная энергетика» – замена нефти или несбыточная надежда? / А. Орлов // Энергорынок. – 2010. – № 6 (43). – С. 13–15.
10. Попель, О. С. Возобновляемые источники энергии: состояние и перспективы развития / О. С. Попель В. Л. Туманов // Альтернативная энергетика и экология. – 2007. – №2 (46).
11. Порфирьев, Б. Альтернативная энергетика как фактор снижения рисков и модернизации экономики / Б. Порфирьев // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 5. – С. 8–22.
12. Постановление Правительства РФ от 28 мая 2013 г. № 449 «О механизме стимулирования использования возобновляемых источников энергии на оптовом рынке электрической энергии и мощности» (с изменениями и дополнениями). Система ГАРАНТ. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70388616/#ixzz3EIs3jop5>.
13. Стребков, Д. С. Основные направления повышения энергетической безопасности / Д. С. Стребков // Глобальная безопасность. – 2006. – № 1. – С. 108–109.
14. Хансевяров, Р. И. Критерий использования возобновляемых источников энергии в мировой энергетике / Р. И. Хансевяров // Экономические науки. – 2011. – №5(78).
15. Шкрадюк, И. Э. Тенденции развития возобновляемых источников энергии в России и мире / И. Э. Шкрадюк. – М.: WWF России, 2010.
16. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года / Официальный сайт Минэкономразвития России. – Режим доступа: <http://www.energystrategy.ru>
17. BP Statistical Review of World Energy 2013. – Режим доступа: <http://www.bp.com/statisticalreview>.
18. Energy Efficiency in Russia: Untapped Reserves / World Bank, IFC // World Bank Working Paper, 2008.
19. Renewables 2010 Global Status Report Washington, DC: Worldwatch Institute. – Режим доступа: <http://www.ren21.net>

О. В. Некрасова<sup>1</sup>, Р. И. Хабибуллин<sup>2</sup>

### КОЛЛЕКТИВНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ И ТРАДИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КОРПОРАТИВНЫХ КУЛЬТУР<sup>3</sup>

В настоящее время в России остро стоит задача поиска новой экономической доктрины [1, с. 159]. При этом особенно актуальны вопросы устойчивости и преемственности социально-экономического развития. Провальный результат российских реформ 1990-х гг. во многом обусловлен отсутствием учета исторического опыта, забвением особенностей российской хозяйственной практики. Одним из таких не замеченных экономической политикой феноменов является коллективное хозяйствование.

Этическая традиция России всегда предполагала коллективные формы трудовой деятельности [2, с. 26]. Еще в дореволюционной России существовали формы предпринимательства, основанные на коллективистских принципах хозяйствования и не связанные напрямую с частной собственностью. В первую очередь, это артели, которые, как писал академик Л. И. Абалкин, доказали свою эффективность и устойчивость [3, с. 167]. Актуализация коллективных форм хозяйствования в условиях современной России подтверждается усилением внимания ученых, политиков и практиков к коллективным предприятиям как альтернативной форме организации хозяйственной деятельности, отвечающей принципам социальной справедливости, позволяющей повысить уровень жизни работников и нивелировать социальное неравенство [4].

Современные концепции управления исходят из следующего: 1) трудовой коллектив способен участвовать в управлении фирмой; 2) эффективность функционирования возрастает, когда работники сами решают, как организовать свою работу; 3) традиционные принципы управления – стабильность, экономичность, контроль – трансформируются в «партнерство, солидарность, доверие» [5, с. 130]. Таким образом, в основе современной философии управления лежит положение о необходимости максимально задействовать потенциал работников, стимулировать идентификацию их интересов с интересами компаний, в которых они трудятся. Постепенная передача управленческих и контрольных функций от узкой группы менеджеров работникам, предполагающая децентрализацию полномочий и ответственности, является важнейшим фактором развития инновационной активности трудового коллектива и обеспечения конкурентоспособности предприятия [6, с. 173]. Согласование интересов фирмы с интересами трудового коллектива, участие работников в управлении наиболее ярко проявляется на коллективных предприятиях с демократической системой хозяйствования. А. И. Колганов в одной из своих работ отмечает «... специфические преимущества коллективных предприятий, связанные с улучшением социально-психологического климата внутри коллектива, развитием трудовой взаимопомощи, внутриколлективной солидарности,

---

<sup>1</sup> *Ольга Владимировна Некрасова*, доцент кафедры производственного менеджмента Набережно-челнинского института Казанского (Приволжского) федерального университета, канд. соц. наук.

<sup>2</sup> *Рифат Илгизович Хабибуллин*, научный сотрудник Центрального экономико-математического института РАН.

<sup>3</sup> Работа выполнена за счет средств гранта РНФ, проект № 14-18-02294.

с возрастанием эффективности организации производства и управления на основе самоуправления» [7, с. 355].

Наиболее представительным видом коллективных предприятий в российской хозяйственной практике выступают производственные кооперативы и акционерные общества работников, так называемые народные предприятия (далее – НП)<sup>4</sup>. Старейшим и одним из успешных НП является Акционерное общество работников «Набережно-челнинский картонно-бумажный комбинат имени С. П. Титова» (далее – НП КБК), основные показатели деятельности которого представлены в табл. 1.

Цель настоящего исследования – выяснить, насколько сильно различаются корпоративная культура коллективного предприятия, в частности народного, и традиционных частнокапиталистических предприятий. Объекты исследования – три предприятия г. Набережные Челны: упоминавшееся ранее НП КБК и два крупных известных производственных предприятия из разных отраслей народного хозяйства с численностью работников более 500 человек. Все предприятия гарантируют официальное трудоустройство, соблюдают трудовое законодательство, своевременно выплачивают заработную плату, имеют социальные льготы для работников<sup>5</sup>.

Одно из предприятий работает в статусе общества с ограниченной ответственностью (ООО), другое – закрытое акционерное общество (ЗАО). Следуя договоренности с руководителями данных предприятий, полное их наименование мы не раскрываем, а обозначим их по первой букве названия – ООО «А» и ЗАО «Ч».

ООО «А» является дочерним *предприятием* крупнейшей на территории России компании, которая специализируется на переработке алюминия методом экструзии. Материнская компания – признанный на рынке эксперт в разработке высокотехнологичных решений из алюминия для различных отраслей народного хозяйства. Предприятие основано в 1990 г. Непосредственно ООО «А» занимается инженерной разработкой и изготовлением архитектурных строительных систем из алюминиевого профиля, выпускаемого на производственных площадях материнской компании. Общая численность персонала в компании на момент проведения опроса составляла 923 человека. Опрос проводился в цехе подготовки промышленного профиля с численностью около 315 человек.

*Предприятие ЗАО «Ч»* относится к пищевой промышленности. Более 35 лет специализируется на производстве хлебобулочных и кондитерских изделий; реализует

---

<sup>4</sup> Согласно ФЗ №115 «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)», обязательными характеристиками НП являются следующие: 1) более 75 % акций должно принадлежать работникам НП, каждый из которых не может владеть более 5 % акций; 2) продажа акций НП на сторону не допускается. В случае ухода работника-акционера с предприятия он обязан продать свои акции обществу, которое обязано их купить и разместить среди работающих, в том числе среди тех, кто не является его акционерами, количество которых не должно превышать 10 % от общего числа занятых на предприятии. Они могут участвовать в работе общего собрания акционеров с правом совещательного голоса; 3) принятие решений по большинству вопросов деятельности НП по принципу «один акционер – один голос», а не «одна акция – один голос», как это имеет место в традиционном АО; 4) среднесписочная численность работников НП не может составлять менее 51 человека, а число акционеров не должно превышать 5000; 5) размер оплаты труда генерального директора НП за отчетный финансовый год не может более чем в 10 раз превышать средний размер оплаты труда одного работника за тот же период.

<sup>5</sup> Опрос мы проводили только среди рабочих, степень удовлетворенности которых, как правило, ниже, чем у категории РСиС (руководители, специалисты и служащие).

продукцию через собственную торговую сеть во всех населенных пунктах Татарстана, Башкирии, Удмуртии. На момент проведения опроса общая численность предприятия составляла 1765 человек. Опрос проводился в Департаменте №4 с численностью рабочих 349 человек.

Таблица 1

Основные показатели деятельности НП КБК за 2010-2014 гг.

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
Объем производства, тыс. р.	4 885 509	5 617 450	6 002 169	6 255 793	6 601 853
Чистая прибыль, тыс. р.	445 485	425 678	794 811	727 867	815 210
Чистые активы, тыс. р.	3 845 979	4 039 930	4 464 437	4 943 213	5 460 473
Производительность труда, тыс. р.	2 638	3 009	3 253	3 475	3 790
Рентабельность продаж, %	19,6	20,0	22,4	17,8	17,5
Рентабельность прибыли до налогообложения (прибыли отчетного периода), %	13,2	11,4	17,8	15,1	16,0
Обеспеченность собственными оборотными средствами, %	73,1	71,8	84,9	85,8	76,7
Текущая ликвидность (общее покрытие), раз	3,72	3,55	6,62	7,03	4,29
Соотношение заемного и собственного капитала, раз	0,11	0,12	0,13	0,11	0,14
Ebit, тыс. р.	585 327	592 277	964 778	812 507	961 966
Отношение заемных средств к прибыли до налогообложения и уплаты процентов (Total debt / EBIT), раз	0,13	0,15	0,09	0,11	0,10
Рентабельность собственного капитала, %	16,8	15,9	23,9	19,1	19,4
Рентабельность активов, %	15,2	14,2	21,1	17,2	17,0
Валовая рентабельность, %	20,0	20,4	22,8	18,2	25,7
Ebitda margin, %	17,3	15,4	16,1	13,0	14,6

Источник: данные отчетности НП КБК за 2000–2014 гг.

На НП КБК опрос проводился среди рабочих фабрики по производству гофротары (общая численность – 351 человек).

Мы смогли сравнить особенности корпоративной культуры трех перечисленных предприятий с достаточной степенью достоверности. Опрос проводился в форме анонимного анкетирования<sup>6</sup>. Работникам было задано всего 5 вопросов:

1. На каждом современном успешном предприятии работнику предъявляется ряд ценностей, которым он должен соответствовать: корпоративный дух, патриотизм, гордость за предприятие и пр. Отметьте, на сколько баллов (по 5-балльной шкале), на Ваш взгляд, присущи указанные ценности коллективу, в котором Вы работаете?

<sup>6</sup> Все ответы были обработаны и оформлены в виде диаграмм и таблиц (приведены ниже). Данные указаны в процентах от общего количества опрошенных на каждом из предприятий.

2. Какие поощрения за достижения в труде являются для Вас наиболее важными (выбрать из перечня)?

3. Какие причины, на Ваш взгляд, лежат в основе большинства конфликтов (если они есть) в Вашем подразделении?

4. Как вы оцениваете уровень Вашей заработной платы?

5. Если Вы решите уйти из компании, что будет причиной?

В анкете работники должны были указать свой возраст и стаж работы на предприятии, что позволило сделать выводы о закрепляемости и среднем возрасте работников. Сравнивая опыт работы персонала по стажу (рис. 1), видим, что самая высокая закрепляемость персонала на НП КБК, где 89 % работников имеют стаж более 5 лет (из них 66 % – более 10 лет). На предприятии ЗАО «Ч» самая большая доля (42 %) приходится на персонал со стажем работы свыше 5 лет, а в ООО «А» максимальную долю (34 %) составляют работники со стажем менее 1 года.

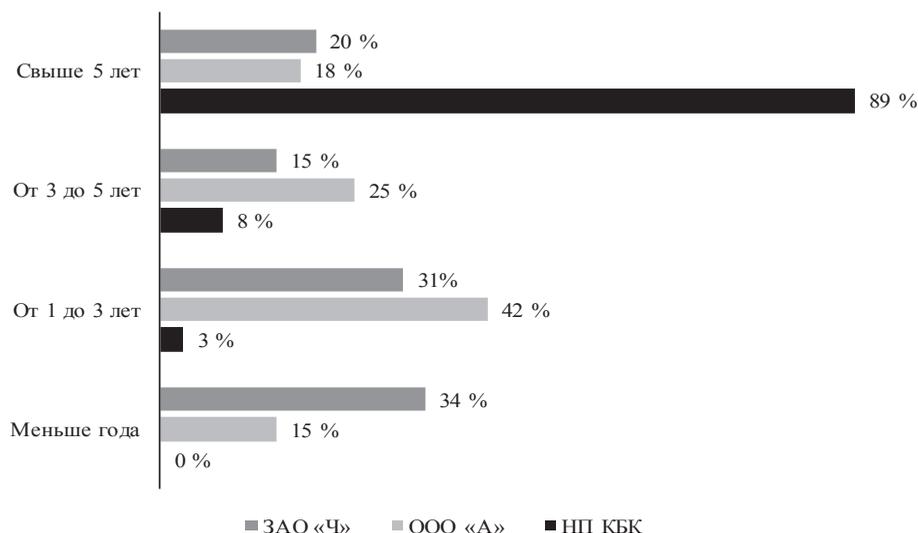


Рис. 1. Стаж работы персонала трех предприятий

Таким образом, наиболее стабильный коллектив, а соответственно более опытный и профессиональный в своей отрасли, имеет НП КБК. По возрастному составу картина на предприятиях разная. Так, на НП КБК преобладают работники старшего возраста (более 60 % – старше 40 лет); на других предприятиях состав работников более молодой.

Корпоративная культура предприятий оценивалась по 9 критериям: командный дух, профессионализм, ответственность, исполнительность, целеустремленность, гордость за предприятие, стремление к получению новых знаний, доверие руководству, доброжелательность/взаимная поддержка. Примечательно, что работники НП КБК всем предложенным критериям поставили выше 3,5 баллов (рис. 2), тогда как на двух других предприятиях средний балл опускался ниже трех (например, критерий «доверие руководству» на ЗАО «Ч» набрал 2,9 баллов, а на ООО «А» – 2,70).

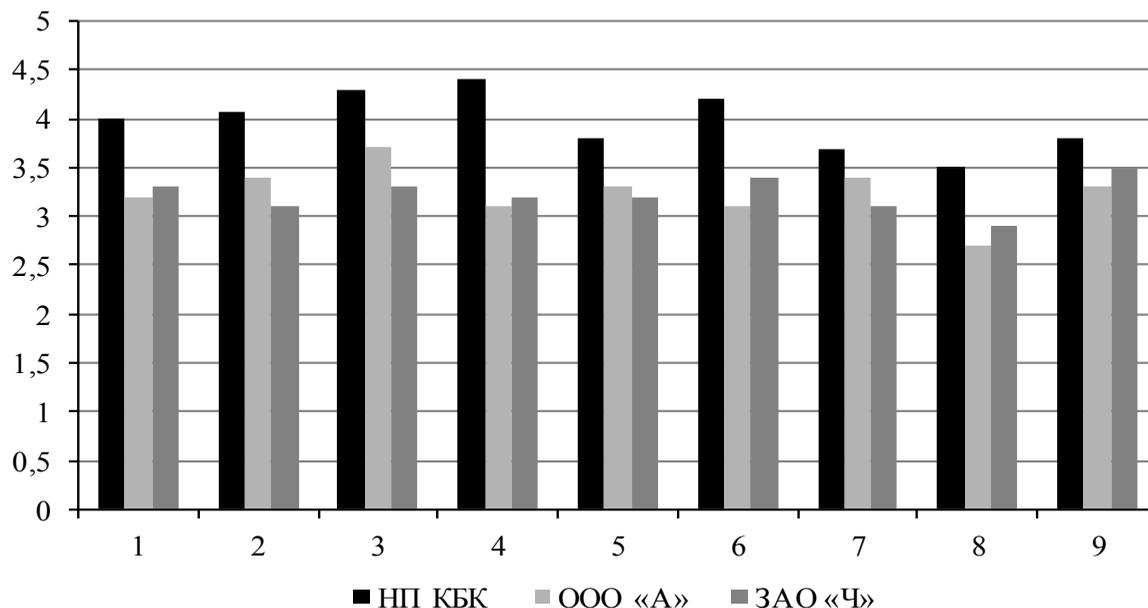


Рис. 2. Оценка корпоративной культуры предприятий: 1 – командный дух; 2 – профессионализм; 3 – ответственность; 4 – исполнительность; 5 – целеустремленность; 6 – гордость за предприятие; 7 – стремление к получению новых знаний; 8 – доверие руководству; 9 – взаимная поддержка и взаимопомощь

Средний балл по всем показателям корпоративной культуры на НП КБК оказался выше, чем на двух других предприятиях. По итогам исследования он составил 3,97 балла, тогда как на ЗАО «Ч» – 3,2, а на ООО «А» – 3,24. Высокие баллы получили на НП КБК следующие показатели: командный дух (4 балла), профессионализм (4,06), ответственность (4,3), исполнительность (4,4), гордость за предприятие (4,2).

Таким образом, *уровень корпоративной культуры коллективного предприятия выше, чем на двух частнокапиталистических предприятиях.*

Следующий вопрос анкеты касался оценки работниками наиболее значимых для них видов поощрений. Было предложено оценить 9 видов поощрений, обычно предлагаемых в компаниях: благодарности руководства, социальные льготы, денежные вознаграждения и пр. На всех трех предприятиях первое место по важности заняло денежное вознаграждение (табл. 2). При этом на НП КБК оно составило 82 %, тогда как на двух других приблизилось к 100 % (96 % на ЗАО «Ч», 98 % на ООО «А»). На НП КБК работники выделили такие виды поощрения, как социальные льготы (55 %), обучение (30 %), карьерный рост (26 %). На других предприятиях эти показатели были отмечены, но набрали меньший процент.

К сожалению, ни одно производство не обходится без конфликтных ситуаций. Наиболее часто встречающиеся причины конфликтов (по мнению работников опрошиваемых предприятий) представлены на рис. 3. Отметим, что на НП КБК ни одна из предложенных на выбор причин увольнения не превысила 15 % (так были оценены плохие условия труда и нехватка персонала). На двух других предприятиях более половины работников жаловались на неудобный график работы (64 % на ЗАО «Ч» и 73 % на ООО «А»), неудовлетворительную систему оплаты труда (48 % на ЗАО «Ч» и 47 %

на ООО «А»), плохие условия труда (35 % на ЗАО «Ч» и 45 % на ООО «А»), «неправильный» стиль руководства непосредственного начальника (29 % на ЗАО «Ч» и 22 % на ООО «А»).

Таблица 2

Значимые виды поощрений для работников обследуемых предприятий, %

Какие поощрения за достижения в труде являются для Вас наиболее важными?	НП КБК	ООО «А»	ЗАО «Ч»
Денежное вознаграждение	82	98	96
Благодарственное письмо	6	2	4
Продвижение по службе	26	15	0
Устная благодарность	11	12	9
Общественное признание	14	5	4
Социальные льготы	53	40	47
Приказ по организации	15	8	9
Обучение за счет предприятия	30	29	31
Занесение на доску почета	4	1	0

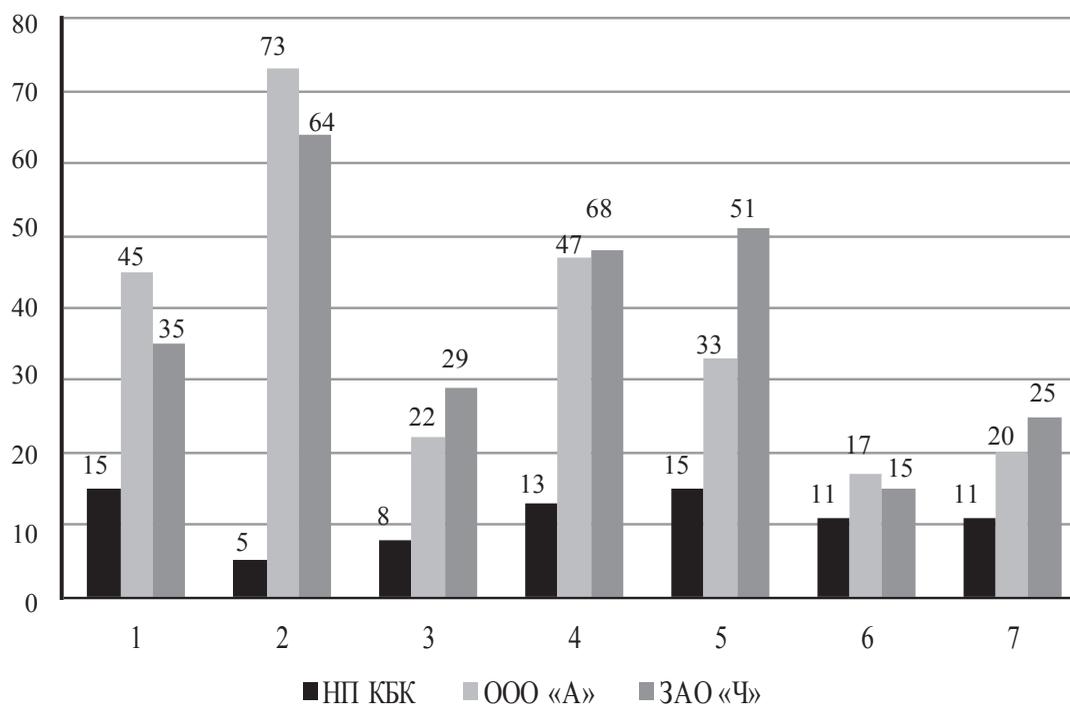


Рис. 3. Причины конфликтов на предприятии (по мнению работников), %:  
 1 – плохие условия труда; 2 – неудобный график работы; 3 – «неправильный» стиль руководства; 4 – неудовлетворительная система оплаты труда; 5 – нехватка персонала; 6 – низкая квалификация работников; 7 – у нас нет конфликтов

Вопрос заработной платы чаще всего является решающим фактором при выборе или перемене места работы. Ответы на вопрос анкеты № 4 показали удовлетворенность заработной платой работников трех исследуемых предприятий (рис. 4). При этом больше всего заработной платой удовлетворены работники на НП КБК – каждый четвертый (25 %), тогда как на ЗАО «Ч» таких работников лишь 5 %, а на ООО «А» – 7 %.



Рис. 4. Оценка работниками уровня заработной платы

Среди наиболее вероятных причин ухода из компании ответ был вполне ожидаемым – неудовлетворительный размер заработной платы (табл. 3). Среди работников НП КБК эту причину отмечал лишь каждый третий (31 %); для работников других предприятий эта причина набрала очень высокий процент (на ЗАО «Ч» – 83 %, на ООО «А» – 80 %). Отметим, что для работников НП КБК причинами увольнения могут стать только серьезные личные проблемы (27 %), график работы (25 %), плохие отношения в коллективе (22 %). Среди потенциальных причин увольнения на двух других предприятиях были названы: режим работы (выше 40 %), условия труда (выше 30 %), отношения с непосредственным руководителем.

Таблица 3

Причины ухода работников из компании, %

Если Вы решите уйти из компании, что будет причиной?	НП КБК	ООО «А»	ЗАО «Ч»
Серьезные личные причины	27	7	5
Неудовлетворительный размер зарплаты	31	83	80
Плохие отношения в коллективе	22	4	5
Отношения с непосредственным руководителем	16	15	13
Режим работы (график)	25	42	47
Условия труда	12	31	41
Характер (суть) работы, профессия	2	2	4

Подводя итог, можно утверждать, что на коллективном предприятии работники имеют более высокий уровень удовлетворенности уровнем заработной платы (удовлетворен каждый четвертый работник, тогда как на традиционных частнокапиталистических предприятиях показатели ниже 10 %) и профессионализмом (который год от года повышается благодаря низким показателям текучести персонала и возможностям профессионального обучения). Кроме того, работники коллективного предприятия отличаются более высоким уровнем солидарности, исполнительности, целеустремленности, ответственности, стремлением к получению новых знаний, гордостью за свое предприятие и доверием руководству.

Для работников коллективного предприятия особое значение имеют социальные льготы, тогда как для других важнее заработная плата. Поэтому для работников традиционных компаний наиболее очевидной причиной конфликтов (а впоследствии и увольнения) становится низкая заработная плата, тогда как на НП КБК это не является первоочередным потенциальным фактором ухода работника. Среди других причин конфликтов были отмечены условия труда, график работы, отношения с непосредственным руководителем, нехватка персонала, недостаточная квалификация. Подчеркнем, что в условиях коллективного хозяйствования эти причины набрали небольшое количество ответов. Высокая степень закрепляемости персонала подтверждается стажем работы, который гораздо выше, чем у работников других коммерческих организаций.

Результаты исследования свидетельствуют о том, что у работников НП КБК выше удовлетворенность трудом. Таким образом, в условиях коллективного хозяйствования, когда управление осуществляется по принципу «1 человек – 1 голос» и имеются возможности для осуществления самоуправления, коллективное предприятие демонстрирует социально-экономическую устойчивость и уверенное развитие, что подтверждается результатами предыдущих опросов [8].

Широкое распространение коллективных предприятий способствует укреплению малого и среднего предпринимательства и является основой для формирования особого общественно-хозяйственного института, служащего инструментом осуществления коллективного интереса работников на базе принципов социальной солидарности, взаимопомощи и демократизации хозяйственной жизни.

### **Список литературы**

1. *Бодрунов, С. Д.* Промышленная политика России: уроки прошлого, черты настоящего, дизайн будущего / С. Д. Бодрунов // Научные труды ВЭО. (Юбилейное издание). – Т. 195. – М.: ВЭО, 2015.
2. *Якунин, В. И.* Цивилизационно-ценностные основания экономических решений / В. И. Якунин, В. Э. Багдасарян, С. С. Сулакшин. – М.: Научный эксперт, 2008.
3. *Абалкин, Л. И.* Россия: поиск самоопределения: очерки. – М.: Наука, 2005.
4. Развитие коллективных форм хозяйствования: опыт Липецкой области / В. Е. Дементьев, Р. М. Качалов, Г. Б. Клейнер, Н. Б. Нагрудная, Р. И. Хабибуллин // Материалы 16-го Всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий» (Москва, 14–15 апреля 2015 г.) / под ред. чл.-корр. РАН Г. Б. Клейнера. – М.: ЦЭМИ РАН, 2015. – С. 47–51.
5. *Гудкова, Т. В.* Особенности корпоративной культуры российских компаний / Т. В. Гудкова. – М.: РГ-Пресс, 2014.

6. *Белкин, В. Н.* Теория человеческого капитала предприятия / В. Н. Белкин. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2012.

7. *Собственность в экономической системе России* / под ред. В. Н. Черковца и В. М. Кулькова. – М.: ТЕИС, 1998.

8. *Бестолков, В. И.* Участие работников в управлении народным предприятием: опыт Набережночелнинского картонно-бумажного комбината имени С. П. Титова / В. И. Бестолков, О. В. Некрасова, Р. И. Хабибуллин // *Экономическая наука современной России*. – 2014. – № 2 (69). – С. 96–113.

С. Д. Резник<sup>1</sup>, О. А. Сазыкина<sup>2</sup>

## О РЕПУТАЦИОННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ОППОНЕНТОВ ДИССЕРТАЦИОННЫХ РАБОТ

### *Понятие «репутационная ответственность»*

Ответственность в менеджменте связана с отношениями людей в бизнесе и производственных процессах и определяет уверенность партнеров и самих работников в успешности своих действий [6]. Репутационная ответственность коммерческой организации – это ответственность за результаты управленческих решений в процессе функционирования и развития организации, а также взаимответственность топ-менеджеров и рядовых служащих за совершаемые действия. Репутация организации, по мнению А. Н. Чаплиной, Е. А. Герасимовой [26], определяется мнением общества о конкретном субъекте рынка и не копируемых конкурентных преимуществах предприятия.

Ключевым объектом в сфере управления подготовкой и аттестацией научных кадров является деятельность диссертационных советов, а к наиболее важным процессам, влияющим на оценку их деятельности и качество защищаемых диссертаций, относятся: формирование диссертационных советов; контроль качества их деятельности; организация работы аспирантуры и докторантуры; экономическое обеспечение деятельности советов; повышение профессиональных компетенций членов диссертационных советов; координация деятельности советов; оперативное руководство деятельностью советов; работа с ведущими организациями и оппонентами; взаимодействие с базовым вузом (НИИ), с Минобрнауки РФ и ВАК Минобрнауки РФ [13].

Среди факторов, формирующих отношение научной общественности к диссертационной работе соискателя ученой степени, ключевыми являются [14]:

- 1) репутация вуза, на базе которого создан диссертационный совет;
- 2) репутация диссертационного совета, в котором защищается диссертация;
- 3) репутация научного руководителя аспиранта или научного консультанта по докторской диссертации;
- 4) *репутация ведущей (оппонирующей) организации;*
- 5) *репутация оппонентов;*
- 6) репутация соискателя ученой степени;
- 7) структура и содержание автореферата диссертации;
- 8) список и содержание опубликованных работ;
- 9) наличие и качество заключительных выводов и рекомендаций по итогам исследования.

Конечно, основное внимание при экспертизе диссертационного исследования уделяется его результатам, но фон, на котором оценивается работа, репутационная составляющая играют не последнюю роль.

---

<sup>1</sup> Семен Давыдович Резник, директор Института экономики и менеджмента, заведующий кафедрой менеджмента Пензенского государственного университета архитектуры и строительства, д-р экон. наук, профессор.

<sup>2</sup> Ольга Анатольевна Сазыкина, доцент кафедры менеджмента Пензенского государственного университета архитектуры и строительства, канд. экон. наук.

### **Оппонент – главный эксперт при оценке диссертационной работы**

В нормативных документах, регламентирующих процесс защиты диссертационной работы, указано, что основная роль в оценке диссертации принадлежит оппонентам и оппонировавшей (ведущей) организации. В соответствии с Положением о порядке присуждения ученых степеней [9] диссертационным советам предоставляется право возвращать ведущей организации и оппонентам отзывы, не соответствующие требованиям, или даже заменять ведущую организацию, если она не выполняет установленные требования. Это нововведение особенно важно, поскольку многочисленные замечания Высшей аттестационной комиссии (ВАК) связаны с явно некачественной подготовкой отзывов оппонентов или их неудовлетворительным подбором.

В соответствии с [9] диссертационные советы назначают официальных оппонентов из числа компетентных ученых, имеющих публикации в соответствующей сфере исследования и давших на это свое согласие. Чтобы дать объективное заключение, проявив при этом высокую научную принципиальность и требовательность, оппоненты должны иметь научные достижения и глубокие профессиональные знания по специальности, которой соответствует диссертация. *Оценивая оппонируемую диссертационную работу, ученый должен сказать о проблемах и недостатках в ее структуре и содержании; о том, какое место занимает эта работа среди других; оценить добросовестность ученого, подготовившего диссертацию.*

Отметим, что оппонирование диссертационных работ и сегодня вызывает серьезные нарекания ВАК [3, 4, 19], в частности, отмечаются:

- несоблюдение официальными оппонентами пунктов Положения об оценке ответственности исследований критериям диссертационных работ;
- случаи, когда отзывы официальных оппонентов поступают в советы несвоевременно;
- рецензирующий диссертацию ученый практически не несет ответственности за отзывы, которые порой имеют формальный характер;
- вопиющие случаи идентичности отзывов или их структурных частей у разных официальных оппонентов, когда отзывы пишут сами соискатели.

Деятельность некоторых официальных оппонентов характеризуется репутационной безответственностью [5, 7, 8]. Назначенный советом оппонент не всегда может подтвердить высокий уровень своей компетентности в исследуемой проблеме, не имеет весомых публикаций, не всегда известен своими трудами в научном сообществе. Но это вина, скорее, не оппонента, а руководителей диссертационного совета. «Кандидатуры официальных оппонентов подбираются по соображениям, весьма далеким от научной принципиальности. Для диссертационных советов, а также руководителей будущих кандидатов наук и консультантов будущих докторов наук важно по сути одно: «подведет» оппонент или «не подведет». При таком подходе многие отзывы на диссертации содержат, мягко говоря, необъективную, искаженную оценку. Отрицательные отзывы стали исключением из правила, хотя известно, что есть, к сожалению, немало исследований, которые дают для этого все основания» [23].

### **Требования к оппоненту**

Как известно, по докторской диссертации назначают трех официальных оппонентов, имеющих ученую степень доктора наук. При этом, по новым правилам, ни один из них не может быть членом диссертационного совета, принявшего диссертацию к защите. По кандидатской диссертации назначаются два официальных

оппонента, из которых один должен быть доктором наук, а второй может быть доктором или кандидатом наук [9, 10].

Оппонентами не могут выступать: министр образования и науки Российской Федерации; государственные (муниципальные) служащие, выполняющие работу, которая влечет за собой конфликты интересов, способные повлиять на решения по вопросам государственной научной аттестации; члены Комиссии, экспертных советов, диссертационного совета, принявшего диссертацию к защите; научные руководители (научные консультанты) соискателя ученой степени; соавторы соискателя ученой степени по опубликованным работам по теме диссертации, а также работники (в том числе совместители) организаций, где выполнялась диссертация или работает соискатель, его научный руководитель (консультант), а также, где ведутся научно-исследовательские работы, по которым соискатель является руководителем или работником организации-заказчика или исполнителем (соисполнителем). Работающие оппоненты должны быть представителями разных организаций. Все эти требования имеют смысл, если в результате их соблюдения диссертационные советы получают объективные заключения по диссертации.

В соответствии с Положением [10] диссертационный совет в заключении по защищенной диссертации должен обосновать выбор оппонентов, подтвердив их профессиональную компетентность и способность оценить научную и практическую ценность диссертационного исследования [17].

Новыми требованиями Минобрнауки РФ определена необходимость указывать на оборотной стороне титульного листа автореферата диссертации не только фамилию, имя, отчество, ученую степень и звание оппонента, но также его должность и место работы. Это повышает степень доверия членов диссертационных советов к оппонентам, степень ответственности совета и приглашаемых им оппонентов перед научно-педагогическим сообществом.

### ***Об отзывах оппонентов***

В соответствии с п. 23 Положения [9] оппонент на основе изучения диссертации и опубликованных работ по теме диссертации должен представить в диссертационный совет письменный отзыв на диссертацию. В своем отзыве он должен оценить:

- актуальность избранной темы;
- степень обоснованности научных положений, выводов и рекомендаций, сформулированных в диссертации;
- достоверность и новизну результатов исследования;
- соответствие диссертации критериям, установленным пп. 9–14 Положения [9].

Оригиналы отзывов на диссертацию должны передаваться оппонентами в диссертационный совет не позднее чем за 15 дней до дня защиты диссертации, а копии отзывов вручаются в диссертационном совете соискателю ученой степени не позднее чем за 10 дней до дня защиты. В соответствии с [9] сведения об оппонентах и их отзывы на диссертацию размещаются в сети «Интернет» на официальном сайте организации, на базе которой создан диссертационный совет, не позднее чем за 10 дней до дня защиты.

Содержание отзыва официального оппонента о диссертации, его соответствие требованиям [9], выступление на заседании диссертационного совета являются залогом плодотворной творческой дискуссии при защите диссертации.

Стабильно работающие диссертационные советы справляются с подбором оппонентов по защищаемой диссертации. Однако, в целом вопрос о профессионализме

экспертов, выступающих оппонентами по диссертациям, остается актуальным и дискуссионным.

### ***Результаты мониторинга***

Несколько лет назад при реализации проекта «Система и механизмы управления повышением эффективности аттестации научных кадров России», выполненного по заданию Минобрнауки РФ в рамках программы «Развитие научного потенциала высшей школы (№ ГР 01200951279)» Аналитическим, методическим и консультационным центром аттестации научных и научно-педагогических кадров при Пензенском государственном университете архитектуры и строительства совместно с ВАК, был проведен мониторинг. По результатам опроса более 900 председателей диссертационных советов оказалось, что в 45,8 % диссертационных советов в качестве оппонентов по кандидатской диссертации выступали один доктор и один кандидат наук; в 54,2 % обследованных советов к оппонированию кандидатских диссертаций привлекали двух докторов наук, в том числе в 10,7 % советов делали это постоянно [1]. Поддержали идею о необходимости оппонирования кандидатских диссертаций двумя докторами наук по защищаемой специальности 68,9 % опрошенных председателей диссертационных советов; отрицательно отнеслись к этому 14,2 % председателей советов; не задумывались об этом 16,9 %.

Только 56,4 % опрошенных председателей советов подтвердили совпадение научной специальности оппонентов со специальностью, по которой защищались соискатели; в 43,6 % советов этому моменту не придавалось особого значения. А ведь это снижает качество оппонирования и, следовательно, качество процесса аттестации диссертации.

Организатором подбора оппонентов по диссертациям, защищаемым в совете, в 68,5 % случаев респондентами был назван председатель совета; в 8,9 % – ученый секретарь совета; в 22,6 % случаев к подбору оппонентов привлекались и научный руководитель с соискателем.

### ***Зачем нужна ведущая (оппонирующая) организация***

Наш опыт руководства диссертационным советом позволяет констатировать, что зачастую соискатели ученых степеней не знают, что такое ведущая организация и какую роль она играет в процессе защиты диссертационной работы. В последнее время было немало резонансных дел, связанных с качеством подготовки отзывов ведущей организации. Руководители организации (ректор вуза или директор НИИ) порой даже не знали, что их организация выступала в этой роли: отзыв готовился каким-либо преподавателем кафедры и даже подписывался у проректора по научной работе без обсуждения на кафедре.

Мы считаем, что роль ведущей организации в процессе защиты диссертационной работы весомее, чем роль оппонента. Ведущая (оппонирующая) организация должна обеспечить комплексный анализ качества диссертационного исследования по существенным критериям, которые оцениваются авторитетными в научном сообществе специалистами организации, способными подтвердить свою квалификацию наличием публикаций, соответствующих тематике оппонируемой диссертации. Согласно п. 24 Положения [9], при принятии диссертации к защите диссертационный совет назначает оппонирующую организацию (с ее согласия), широко известную своими достижениями в соответствующей отрасли науки и способную определить научную и (или) практи-

ческую ценность диссертации. Как правило, это высшее учебное заведение, научно-исследовательский институт или научно-производственное предприятие, одно из основных направлений научно-исследовательской деятельности которого соответствует тематике диссертации.

Ведущей организацией не могут быть организации, в которых работают соискатель ученой степени, его научные руководители (научные консультанты), а также организации, где ведутся научно-исследовательские работы, по которым соискатель является руководителем или работником организации-заказчика, или исполнителем (соисполнителем).

В отзыве ведущей организации отражается значимость полученных автором диссертации результатов для развития соответствующей отрасли науки. В отзыве на диссертацию, имеющую прикладной характер, должны также содержаться рекомендации по использованию полученных результатов и выводов.

Отзыв ведущей организации может иметь следующую структуру:

- актуальность темы выполненной работы;
- новизна исследования и полученных результатов, выводов и рекомендаций, сформулированных в диссертации;
- значимость полученных результатов для теории и практики;
- рекомендации по использованию результатов и выводов диссертационной работы с указанием предприятий или учреждений, где их целесообразно внедрять;
- соответствие автореферата и публикаций тексту диссертации;
- замечания по работе;
- общие выводы (заключение) по работе.

Отзыв ведущей организации на диссертацию утверждается ее руководителем (заместителем руководителя) на основании заключения структурного подразделения этой организации по результатам обсуждения диссертации. Подпись руководителя заверяется печатью данной организации.

Оригинал отзыва на диссертацию ведущая организация направляет в диссертационный совет не позднее 15 дней до дня защиты диссертации. Копию отзыва диссертационный совет вручает соискателю ученой степени не позднее чем за 10 дней до дня защиты диссертации. Сведения о ведущей организации и ее отзыв на диссертацию должны быть размещены на официальном сайте организации, на базе которой создан диссертационный совет, не позднее чем за 10 дней до дня защиты.

### ***Результаты исследования***

Опрос председателей диссертационных советов показал, что при подборе и назначении ведущих организаций диссертационные советы используют следующие критерии:

- авторитет организации в научном мире (90,3 % опрошенных);
- авторитет кафедры этой организации (68,1 %);
- авторитет ученого, представляющего организацию (50,3 %).

Почти 100 % соискателей лично встречаются с оппонентами для получения отзыва и только 66 % лично посещали ведущую организацию, при этом зачастую лишь для того, чтобы доставить письмо диссертационного совета, диссертацию, автореферат и публикации в ведущую организацию, а также передать оформленный отзыв в диссертационный совет.

### **Как повысить репутационную ответственность оппонентов и ведущих организаций?**

На основе замечаний ВАК, результатов мониторинга председателей диссертационных советов, мнений известных ученых можно поставить на обсуждение ряд предложений, которые, на наш взгляд, позволят повысить репутационную ответственность оппонентов и ведущих организаций.

Например, в печати неоднократно звучали предложения о создании электронной базы ученых, которые могли бы выступать оппонентами по различным специальностям. Такая база должна быть в открытом доступе для диссертационных советов. Из нее с учетом объективных данных об оппоненте (научное направление, количество публикаций, должность, работа с аспирантами, докторантами и др.) председатель и ученый секретарь диссертационного совета смогут подобрать оппонентов по диссертациям, представленным в их совет.

Для повышения качества экспертизы защищаемых работ можно рекомендовать выбор одного официального оппонента по докторским диссертациям из электронной базы внешних экспертов ВАК, а второго и третьего – приглашать из разных организаций. Считаем, что по кандидатской диссертации в условиях перехода к докторским советам нужно шире практиковать, а в перспективе, как правило, привлекать к оппонированию двух докторов наук вместо одного доктора и одного кандидата наук.

Ученая степень, список опубликованных работ и характер работы оппонента должны соответствовать научной специальности и проблеме, по которой защищается диссертация.

Официальных оппонентов следует подбирать и назначать беспристрастно, исходя из научной целесообразности, без участия «заинтересованных сторон» – научного руководителя, консультанта и тем более самого соискателя ученой степени.

Заслуживают поддержки предложения вывешивать на специальном сайте «черный список» тех оппонентов, по которым ВАК принимает отказные решения [25].

На наш взгляд, в авторефератах нужно указывать не только название вуза (НИИ), но также название кафедры (отдела), фамилию, ученую степень и звание заведующего кафедрой вуза (начальника отдела НИИ), где будет готовиться заключение по диссертации.

### **Список литературы**

1. *Аристер, Н. И.* Ориентиры и механизмы повышения эффективности государственной системы аттестации научных и научно-педагогических кадров: опыт, проблемы, перспективы / Н. И. Аристер, С. Д. Резник, О. А. Сазыкина. – Пенза: ПГУАС, 2011. – 344 с.
2. *Аристер, Н. И.* Диссертационный менеджмент в вопросах и ответах / Н. И. Аристер, С. Д. Резник, О. А. Сазыкина. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 256 с.
3. Информация о результатах проверки деятельности диссертационных советов // Бюллетень ВАК. – 2006. – №3. – С. 8–12.
4. Информация о результатах проверки деятельности диссертационных советов // Бюллетень ВАК. – 2006. – №2. – С. 11–14.
5. *Ковалев, Ю. В.* Проблема повышения качества диссертационных работ / Ю. В. Ковалев // Пути повышения качества защиты и экспертизы диссертационных работ: материалы Всероссийской науч.-практ. конф. / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. С. Д. Резника. – Пенза: ПГУАС, 2014 – 163 с. – С. 15–20.

6. *Липидус, В. А.* Презумпция ответственности. Безответственность как зеркало кривого российского менеджмента / В. А. Липидус. – Н. Новгород, 2014. – 275 с.

7. *Мацкевич, И. М.* Основные недостатки в работе диссертационных советов по юридическим специальностям / И. М. Мацкевич // Юридическое образование и наука. – 2010. – № 2. – С. 2–5.

8. *Неретина, Е. А.* Репутационная ответственность участников процесса подготовки, защиты и экспертизы диссертационных работ / Е. А. Неретина // Пути повышения качества защиты и экспертизы диссертационных работ: материалы Всероссийской науч.-практ. конф. / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. С. Д. Резника. – Пенза: ПГУАС, 2014. – С. 26–30.

9. Положение о порядке присуждения ученых степеней. – Утв. Постановлением Правительства РФ от 24 сентября 2013 г. № 842.

10. Положение о совете по защите диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук. – Утв. приказом Министерства образования и науки РФ от 13 января 2014 г. №7 // Российская газета. – 2014. – 5 марта. – №6323.

11. Пути повышения качества защиты и экспертизы диссертационных работ: материалы Всероссийской науч.-практ. конф. / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. С. Д. Резника. – Пенза: ПГУАС, 2014. – 163 с.

12. *Резник, С. Д.* Аспирант вуза: технологии научного творчества и педагогической деятельности: практ. пособие / С. Д. Резник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 520 с.

13. *Резник, С. Д.* Диссертационный менеджмент в России: процессы подготовки и аттестации научных кадров как объект управления / С. Д. Резник // Университетское управление: практика и анализ. – 2012. – № 5. – С. 69–77.

14. *Резник, С. Д.* Как повысить шанс получить высокую оценку диссертационной работы: кого и почему приглашают в ВАК / С. Д. Резник // Университетское управление: практика и анализ. – 2010. – № 6. – С. 51–58.

15. *Резник, С. Д.* О качестве защиты и экспертизы диссертационных работ / С. Д. Резник, О. А. Сазыкина // Гуманитарные научные исследования. – 2014. – № 11 (39). – С. 64–70.

16. *Резник, С. Д.* Заключение диссертационного совета по защищенной диссертации: почему его нередко возвращают в советы и делают по нему серьезные замечания / С. Д. Резник, О. А. Сазыкина // Вестник высшей школы. – 2014. – №6. – С. 100–106.

17. *Резник, С. Д.* Как представить свою диссертацию: повышение роли автореферата при оценке качества диссертации / С. Д. Резник, О. А. Сазыкина // Вестник высшей школы. – 2014. – №2. – С. 48–53.

18. *Резник, С. Д.* О роли и репутационной ответственности оппонентов диссертационных работ / С. Д. Резник, О. А. Сазыкина // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 11-2 (43). – С. 160–165.

19. *Садков, В.* О качестве диссертаций и порядке их защиты / В. Садков // Вестник высшей школы. – 2004. – №2. – С. 24.

20. Словарь философских терминов / науч. ред. профессор В. Г. Кузнецов. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 731 с.

21. *Ткаченко, Е. В.* Диссертационный совет по педагогике: оппонирование в системе деятельности советов / Е. В. Ткаченко, А. С. Белкин // Образование и наука. Известия УрО РАО. – 2004. – № 2(26). – С. 54–60.

22. Управление диссертационным советом: практ. пособие / Н. И. Аристер, С. Д. Резник. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 319 с.

23. *Фельдштейн, Д. И.* Диссертационное исследование в области педагогики и психологии: современное состояние и пути повышения качества / Д. И. Фельдштейн // Высшее образование сегодня. – 2008. – №2. – С. 59–66.

24. *Филиппов, В. М.* Задачи повышения научного уровня и ответственности диссертационных советов / В. М. Филиппов // Социология образования. – 2013. – № 5. – С. 4–10.

25. *Филиппов, В. М.* Перед ВАК стоят более содержательные задачи / В. М. Филиппов // <http://newsland.com/news/detail/id/1157060/>

26. *Чаплина, А. Н.* Репутационная ответственность торгового предпринимательства / А. Н. Чаплина, Е. А. Герасимова // Проблемы современной экономики. – 2014. – №2(50). – С. 192–197.

## РЕФЕРАТЫ

**УДК 330.354. С. Д. Бодрунов, А. И. Колганов. Сфера услуг и материальное производство: проблемы соотношения в современной экономике.** Отмечается рост удельного веса сферы услуг и снижение доли материального производства в экономике. Для понимания причины этого феномена выполнен аналитический обзор взглядов представителей классической теории (Смит, Рикардо, Сэй, Маркс и др.) на соотношение понятий «услуга» и «материальный продукт». Рассмотрено влияние технического прогресса, роста образования, эволюции экономических отношений и др. на изменение соотношения сфер услуг и материального производства. В развитых странах в связи с ростом производительности труда в материальном производстве высвобождавшиеся работники переходили в сферу услуг, при этом материальное производство продолжало расти. В России рост удельного веса сферы услуг происходил при абсолютном сокращении выпуска в сфере материального производства. Диспропорция цен на товары и услуги, более низкая рентабельность в промышленности и сельском хозяйстве, чем в сфере услуг, отрыв финансового рынка от нужд реального производства, недальновидная политика денежных властей не способствуют выходу отечественной экономики из тупика.

*Ключевые слова:* услуга, товар, материальный продукт, сфера услуг, сфера материального производства.

**УДК 330.354. М. И. Воейков. Базовые предпосылки экономической теории реиндустриализации.** Рассматриваются основные проблемы перехода экономики на путь нового индустриального развития. Показано, что данный путь предусматривает развитие гуманитарных сфер – образования, науки, культуры. Особое внимание обращается

## ABSTRACTS

**S. D. Bodrunov, A. I. Kolganov. Service sector and material production: balance issues in modern economy.** The service sector share has been increasing, while the material production share in the economy has been declining. In order to understand this phenomenon, we analyzed classical theoreticians' (Smith, Ricardo, Say, Marx et al.) perspectives on the relation between the «service» and «material product» concepts. The article considers the influence of the technological progress, education boost, evolution of economic relations, etc. on the shift in the balance between the service sector and material production. In developed countries, workforce released due to higher labor efficiency in material production transferred over to the service sector, but material production kept growing. In Russia, the service sector share increased, while material production declined dramatically. The disparity in the pricing of goods and services, lower cost efficiency in industrial production and agriculture as opposed to the service sector, the gap between the financial market and the needs of actual manufacturers, as well as the shortcomings of the Russian financial authorities, complicate the national economic recovery.

*Keywords:* service, goods, material product, service sector, material production.

**M. I. Voeikov. Basic concepts of economic theory of reindustrialization.** The article deals with the main problems of economic transition on the path of new industrial development. It is shown that the path of economic development involves the development of the humanitarian sphere: the education system, science and culture. Particular attention is drawn to the

на восстановление народнохозяйственного планирования (директивного, индикативного, векторного, программно-целевого).

*Ключевые слова:* экономическая теория, новый тип индустриального развития, инновационное развитие, рыночная экономика, народнохозяйственное планирование.

**УДК 338.262; 332.142. Е. М. Бухвальд. Какой быть стратегии пространственно-го развития для России?** Рассматриваются проблемы формирования документов, относящихся к пространственному «срезу» стратегического планирования. В частности, это касается соподчиненности Стратегии пространственного развития и Основ региональной политики Российской Федерации, Стратегии и документов стратегического планирования на уровне макрорегионов и отдельных субъектов Федерации. Предлагается обоснование тезиса о необходимости дополнения «отраслевого» и «пространственного» слагаемых стратегического планирования институциональной составляющей, конкретизирующей институты и инструменты социально-экономической политики, обеспечивающие достижение целевых показателей плана, в том числе в аспекте регулирования пространственного развития национальной экономики.

*Ключевые слова:* стратегия пространственного развития, политика регионального развития, субъекты Федерации, экономическая дифференциация регионов.

**УДК 330.1. С. А. Побываев, С. А. Толкачев. Переход к неоиндустриализации России: повестка дня и анализ вариантов.** Представлены основные характеристики неоиндустриализации в развитых странах. Выявлены условия перехода отечественной экономики к неоиндустриальному развитию. Данный переход рассматривается как двухэтапный и характеризуется как стратегия градуалистского реализма. Определены подходы к коррекции промышленной политики России.

restoration of economic planning in its various forms (policy, indicative, vector, targeted program).

*Keywords:* economic theory, new type of industrial development, innovation development, market economy, the plan for economy, planning.

**E. M. Bukhvald. What should be russia's spatial development strategy?** The article considers the problems with the formation of official documentation pertaining to the spatial segment of strategic planning. In particular, these problems are related to the cosubordination of the Spatial Development Strategy, the Foundations of the Regional Policies of the Russian Federation, and strategic planning documents compiled at the level of macro-regions and separate subjects of the Federation. The author proves the need for amending the industrial and spatial aspects of strategic planning for the institutional component, which specifies the institutions and instruments of socio-economic policy to ensure the achievement of target goals, including the regulation of spatial development of the national economy.

*Keywords:* strategy of spatial development, regional development policy, regions, economic differentiation of regions.

**S. A. Pobyvaev, S. A. Tolkachev. Russia's shift towards neoindustrialization: agenda and analysis of options.** The article presents the main characteristics of neoindustrialization in developed countries and analyzes the conditions for the national economy's transition to neoindustrial development. This move consists of two phases and is characterized as a strategy of gradualist of realism. The article also outlines the approaches to introducing corrections into the industrial policy of the Russian Federation.

*Ключевые слова:* неоиндустриализация, технологический уклад, концентрация промышленного и финансового капитала, финансовая система, государственный аналитический центр, программы промышленного развития.

**УДК 338.45. Ж.-Л. Трюэль, Я. Н. Пашченко. Импортзамещение и новая индустриализация: возможен ли тандем?** Рассмотрены основные положения и механизмы импортзамещения, дана оценка эффективности их использования. Особое внимание уделяется созданию условий для долгосрочного согласованного промышленного развития на основе эффективного взаимодействия отраслей в рамках теории «цепочек»; укрепления связей науки и бизнеса через создание инновационных центров («полусов конкурентоспособности»); развития международного сотрудничества; трансфера технологий и обеспечения благоприятной финансовой среды.

*Ключевые слова:* механизмы импортзамещения, индустриализация, теория «filières», инновационные центры, инновационная политика, трансфер технологий, международное сотрудничество, венчурный капитал.

**УДК 330.354. А. К. Рассадина. Новая индустриализация как основа прогрессивной модели экономического развития. Роль государства.** Главной причиной депрессивного состояния российской экономики является ее беспрецедентная деиндустриализация и зависимость от экспорта углеводородов. Выходом из создавшейся ситуации является переход к прогрессивной модели развития, в основе которой лежит структурная трансформация экономики на базе высокотехнологичной индустриализации, инновационного развития и применения грамотной промышленной политики как необходимого инструмента ее реализации. Только в этом случае может быть обеспечен ее устойчивый рост и международная конкурентоспособность.

*Keywords:* neoindustrialization, technological mode, concentration of industrial and financial capital, financial system, state analytical center, industrial development programs.

**J.-L. Truel, I. N. Pashchenko. Import substitution and new industrialization: is tandem possible?** The article describes the concept and mechanisms of import substitution, assesses the effectiveness of their use. Particular attention is paid to creating conditions for long-term coherent industrial development based on effective interaction between industries in the framework of the theory of «filières», strengthening of the links between science and business through the implementation of innovation centers («pôles de compétitivité»), the development of international cooperation, technology transfers and providing favorable financial environment.

*Keywords:* mechanisms of import substitution, industrialization, the theory of «filières», innovation centers, innovation policy, technology transfers, international cooperation, venture capital.

**A. K. Rassadina. New industrialization as the foundation of a progressive economic development model. The role of the state.** The main causes of the russian economic crisis are an unprecedented deindustrialization and dependence on hydrocarbon export. In order to overcome the recession, the country needs to adopt a new progressive development model based on the structural transformation of the economy with an emphasis on high tech industrialization of innovative development and the application of a comprehensive industrial policy for model implementation. That is the only path towards achieving sustainable growth and becoming internationally competitive.

*Ключевые слова:* реиндустриализация, промышленная политика, инновационное развитие, высокотехнологичная трансформация, экономическая модель.

**УДК 330.354. В. Б. Сироткин. Взаимобусловленность экономической и политической власти: принуждение к неолиберальному порядку.** Рассмотрены теоретические обоснования неолиберализма и переход от кейнсианства к модели либерального капитализма на Западе. Показано, что трансформация западного общества осуществляется с использованием неявного перераспределения власти от партий и парламентов к экспертам и чиновникам и от рынков и государства к гигантским компаниям.

*Ключевые слова:* капитализм, демократия, кейнсианство, неолиберализм, насилие, транснациональные компании, господство, элита.

**УДК 332.354. Л. А. Гузикова, И. Н. Люкевич, А. М. Колесников. Российский капитал: бегство или дорога домой?** Рассматривается проблема экспорта капитала из Российской Федерации. Анализируются эволюция взглядов на трансграничное движение капитала и его предпосылки. Определены формы экспорта капитала и подходы к его количественной оценке. Для обеспечения инвестиционных потребностей российской экономики необходимо максимально сократить масштабы этого явления. Предложено выделить два направления государственного регулирования: а) обеспечение привлекательного инвестиционного климата в стране для легально вывозимого капитала; б) противодействие нелегальному перемещению капитала через границу.

*Ключевые слова:* капитал, международное движение капитала, импорт, экспорт капитала, платежный баланс, золотовалютные резервы, нелегальное движение капитала, оффшорные зоны, бизнес-климат.

*Keywords:* reindustrialization, industrial policy, innovative development, high technology transformation, economic model.

**V. B. Sirotkin. Interdependence of economic and political authorities: imposing the neoliberal order.** The author analyzes the theoretical reasoning behind neoliberalism and the West's transition from keynesianism to the liberal capitalist model. The transformation of the western society involves implicit redistribution of power from parties and parliaments to experts and officials and from markets and the state to major corporations.

*Keywords:* capitalism, democracy, keynesianism, neoliberalism, violence, transnational corporations, domination, elite.

**L. A. Guzikova, I. N. Liukevich, A. M. Kolesnikov. Russian capital: exodus or return?** The subject under consideration is the problem of the export of capital from the Russian Federation. The evolution of scientific views on cross-border movement of capital and its background are analyzed. The forms of capital export and approaches to its quantification are determined. Investment needs of the Russian economy require maximal reduction in the extent of this phenomenon. The authors suggest two directions for government regulation: a) provision of an attractive investment climate in Russia for legally exported capital, and b) prevention of illegal cross-border movement of capital.

*Keywords:* capital, international capital flows, import of capital, export of capital, balance of payments, foreign exchange reserves, illegal movement of capital, tax havens, business climate.

**УДК 338.45. Р. А. Князьнеделин, А. М. Смулов. История становления и развития системы закупок для государственных нужд в России.** Системе закупок, предназначенной для обеспечения нужд государственных, муниципальных и иных учреждений и организаций в товарах, работах (услугах), сегодня уделяется особое внимание. Колоссальные денежные средства бюджетов Российской Федерации, направляемые на реализацию государственных программ, поддержку экономики страны и др., подвержены влиянию коррупции и прочих злоупотреблений. Принимаемые нормативно-правовые акты нацелены на эффективное использование ресурсов с минимизацией риска проявления указанных нарушений. Зная историю преобразования регламентирующих документов в сфере госзаказа, можно понять некоторые особенности современного экономического развития России.

*Ключевые слова:* аукцион, государственный заказ, обеспечение государственных и муниципальных нужд, система закупок.

**УДК 336.7. О. О. Комолов. Системный финансовый риск как источник нестабильности современной рыночной экономики.** Системный финансовый риск связан с формированием системно значимых финансовых институтов под воздействием монополизации. Реализация этого риска стала одной из причин мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. Преодоление этого риска, а также устранение последствий его реализации ложится на плечи государства и производится за счет налогоплательщиков, что становится дополнительным источником социально-экономической нестабильности.

*Ключевые слова:* системный риск, монополизация, кризис, национализация, государство, рыночная экономика, финансовая система.

**R. A. Kniaznedelin, A. M. Smurov. The history of the establishment and development of government procurement system in Russia.** Procurement system designed to meet the needs of state, municipal and other institutions and organizations in goods and labor (services) is currently given special attention. Huge funds from all types of budgets of the Russian Federation that are allocated to the implementation of government programs, the support of the economy, as well as other federal areas, are subject to corruption and other abusive practices. Adopted rules and regulations target the efficient use of resources while minimizing the risk of abusive practices. The history of the transformation of regulatory documentation pertaining to the government procurement system provides insight into some features of Russia's modern economic development.

*Keywords:* auction, the state order, providing state and municipal needs, the procurement system.

**O. O. Komolov. Systemic financial risk as the source of instability in modern market economy.** Systemic financial risk is one of the most dangerous risks for modern market-driven economy. It is related to system-relevant financial monopolistic institutions. The global recession of 2008–2009 was caused by the realization of this risk. The authorities have to overcome the systemic financial risk and eliminate its effects using public funds, which leads to the escalation of social and economic tensions.

*Keywords:* systemic risk, monopolization, crisis, nationalization, state, market economy, financial system.

**УДК 338.23. М. И. Минина. Почему не срабатывает антикризисный план Правительства РФ на повышение конкурентоспособности российской экономики.** Выполнен анализ причин рецессии экономики России, показаны структурный характер и взаимозависимость экономических проблем. Предложена система антикризисных мер, учитывающая структурный характер кризисных явлений и ориентированная на конкурентоспособность страны в долгосрочной перспективе. Выявлены недостатки Плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г., дана комплексная оценка указанного документа.

*Ключевые слова:* конкурентоспособность, импортозамещение, План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г., метод структурных уровней, управленческий кризис.

**УДК 334.021. Н. А. Горелов, О. Н. Кораблева, А. В. Кораблев. Повышение конкурентоспособности российских нефтепродуктов на мировом рынке на основе неоиндустриализации.** Повышение конкурентоспособности российских нефтепродуктов на мировых рынках – актуальная задача бизнеса. Длительное время Россия экспортировала мазут низкого качества, который является сырьем для нефтеперерабатывающих комплексов Европы. В статье предпринята попытка выявить точки роста конкурентоспособности российских нефтепродуктов на основе новой индустриализации.

*Ключевые слова:* новая индустриализация, инновации, глубокая переработка сырья, экология, импортозамещение, модернизация, конкурентоспособность, технологические уклады.

**УДК 330.322. М. М. Омаров, Н. Ю. Омарова. Перспективные направления привлечения инвестиций в экономику региона.** Рассмотрены вопросы привлека-

**M. I. Minina. Why the Russian government's anti-crisis plan fails to increase the competitiveness of the Russian economy.** This article analyzes the causes of the current recession of the Russian economy, as well as ways out of the current crisis, to improve the international competitiveness of the national economy. The analysis showed structural nature of the current economic problems and their interdependence. The author proposes a system of anti-crisis measures, which takes into account the structural nature of the crisis and focused on the country's competitiveness in the long term. Shortcomings have been identified in «Plan of priority measures to ensure the sustainable economic development and social stability in 2015», a comprehensive assessment of the document is given.

*Keywords:* competitiveness, import substitution, «Plan of priority measures to ensure the sustainable economic development and social stability in 2015», the method of structural levels, administrative crisis.

**N. A. Gorelov, O. N. Korableva, A. V. Korablev. Neoindustrialization as the foundation for the recovery of Russian oil products' competitive positions on the global market.** Finding ways to increase the competitiveness of Russian oil products constitutes a critical business goal. For a long time, Russia has been exporting low grade fuel oil, which serves as a raw material for European refineries. The article applies new industrialization to the delineation of recovery points for the competitiveness of Russian oil products.

*Keywords:* new industrialization, innovations, residue conversion, ecology, import substitution, modernization, competitiveness, technological modes.

**M. M. Omarov, N. U. Omarova. Prospective directions for attracting investments into the regional economy.** In the article the questions of attractiveness and prospects

тельности и перспектив развития инвестиционного климата Новгородской области. Выполнены расчет и экономическое обоснование эффективности инвестиций в проекты по видам экономической деятельности, представлены крупнейшие инвестиционные проекты, планируемые к реализации на территории региона.

*Ключевые слова:* экономика, предпринимательство, инвестиционные проекты, организации с участием иностранного капитала, эффективность инвестиций.

**УДК 336.02. В. И. Бархатов, И. А. Белова. Взаимодействие государства с малым и средним бизнесом: налоговый аспект.** Проводится анализ эффективности государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России с помощью налоговой системы. Налоговое законодательство рассматривается как один из внешних факторов, влияющих на успешность малого и среднего бизнеса. Выполнена классификация внешних факторов, оказывающих влияние на успешность малого и среднего бизнеса с точки зрения налогового законодательства.

*Ключевые слова:* малые и средние предприятия, малый бизнес, средний бизнес, успешность бизнеса, внешние факторы, налоговое законодательство, налоговая нагрузка, налоговые льготы.

**УДК 336.648. А. В. Бычкова, Е. М. Бронштейн. Применение модифицированного иерархического дискриминантного анализа к оценке кредитоспособности предприятий-заемщиков на базе бухгалтерской отчетности.** Предложена методика иерархического дискриминантного анализа прогнозирования кредитоспособности предприятий с учетом отраслевой специфики. Показана возможность применения данной методики для оценки финансового состояния заемщика в деятельности коммерческих банков. Проведена апробация методики на основе данных по кредитной истории предприятий Республики Башкортостан.

of development of investment climate of the Novgorod region. The authors calculated and the economic substantiation of efficiency of investments in projects for the economic activities represented the largest investment projects planned for realization on the territory of the region.

*Keywords:* economics, entrepreneurship, investment projects, organizations with foreign capital, efficiency of investments.

**V. I. Barkhatov, I. A. Belova. State's fiscal interaction with small and medium businesses in Russia.** Authors analyze the efficiency of the state's use of the fiscal system to support small and medium businesses in Russia. The tax law is analyzed as an external factor that influences the success of small and medium businesses. The article provides the classification of external factors that influence the success of small and medium businesses from the tax law perspective.

*Keywords:* small and medium enterprises, small business, medium business, business success, external factors, tax legislation, tax burden, tax incentives.

**A. V. Bychkova, E. M. Bronshtein. Application of modified hierarchical discriminatory analysis to assessment of potential corporate borrowers based on accounting statements.** In article the technique of the hierarchical discriminant analysis of assessment of creditworthiness of the enterprises taking into account of branch features is offered. Possibility of application of this technique for an assessment of a financial condition of the borrower in activity of commercial banks is shown in article. Verification of a technique on the basis of data on credit history of the enterprises of the Bashkortostan is carried out.

*Ключевые слова:* оценка кредитоспособности, иерархический дискриминантный анализ, рейтинговая оценка, управление кредитным риском, финансовое состояние предприятия, обслуживание долга по ссуде.

**УДК 330.354. А. В. Чернышев, Г. Л. Луценко. Анализ российского и зарубежного опыта стимулирования использования возобновляемых источников энергии.** Выполнен сравнительный анализ российского и зарубежного опыта стимулирования использования возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Анализируется роль ВИЭ как механизма повышения эффективности электроэнергетики, статистические данные, характеризующие использование ВИЭ в развитых странах и в России; предлагаются меры по стимулированию использования ВИЭ в России.

*Ключевые слова:* электроэнергетика, возобновляемые источники энергии, стимулирование, государственная поддержка.

**УДК 334.012.34. О. В. Некрасова, Р. И. Хабибуллин. Коллективное предприятие и традиционная компания: сравнительный анализ корпоративных культур.** Согласно результатам сравнительного анализа корпоративных культур коллективного предприятия и традиционных частнокапиталистических компаний, значения показателей корпоративной культуры коллективного предприятия опережают аналогичные показатели в традиционных фирмах. Работники коллективного предприятия демонстрируют более высокий уровень солидарности, доверия, профессионализма, исполнительности, целеустремленности, ответственности, стремления к получению новых знаний, гордости за свое предприятие.

*Ключевые слова:* коллективное предприятие, акционерные общества работников, корпоративная культура, коллективная ответственность, самоуправление, солидарность.

*Keywords:* assessment of creditworthiness, hierarchical discriminant analysis, ranking score, credit risk management, financial condition of an enterprise, loan servicing.

**A. V. Chernyshev, G. L. Lutsenko. Analysis of russian and foreign experience in stimulating the use of renewable energy sources.** The article is devoted to the comparative analysis of Russian and foreign experience in government support and motivation of renewable energy sources (RES). To do this, authors are analyzing the role of RES as a mechanism of modern energy producing industry effectiveness increasing. They also rely on statistic data, characterizing the development of RES in developed countries and in Russia and propose the tools of stimulating the use of RES in Russia.

*Keywords:* electricity production, renewable energy sources, stimulating of renewable sources development, government support.

**O. V. Nekrasova, R. I. Khabibullin. Collective enterprise and traditional company: comparative analysis of corporate cultures.** According to the comparative analysis of corporate cultures of collective enterprises and traditional companies, corporate culture indicators for collective enterprises exceed the numbers recorded for traditional companies. Employees of collective enterprises demonstrate a higher level of solidarity, trust, professionalism, diligence, commitment, responsibility, pursuit of new knowledge, and corporate pride.

*Keywords:* collective enterprise, companies with employees as shareholders, corporate culture, collective ownership, self-government, solidarity.

**УДК 378.2. С. Д. Резник, О. А. Сазыкина. О репутационной ответственности оппонентов диссертационных работ.** Выполнен анализ проблем, наиболее часто встречающихся в работе оппонентов и оппонированных организаций и характеризующих их репутацию. Обобщены требования нормативных документов Минобрнауки РФ к профессиональной компетентности и репутационной ответственности оппонента; рассматриваются возможности повышения роли и репутационной ответственности ученого, выступающего оппонентом по диссертационной работе.

*Ключевые слова:* диссертационная работа, оппонент, ведущая (оппонирующая) организация, оценка качества диссертации, профессиональная компетентность, репутационная ответственность.

**S. D. Reznik, O. A. Sazykina. Reputational responsibility of dissertation opponents.** There is an analysis of the typical problems in the work of the opponents and opposing organizations and how these problems characterize their reputation. The article contains a summary of standard requirements of the Ministry of Education and Science of Russian Federation regulatory documents to the professional competence and reputation responsibility of the opponent. The authors consider the possibilities of the enhancement of role and reputation responsibility of the scholar being opponent on the dissertation work.

*Keywords:* dissertation work, the opponent, the leading (opposing) organization, an assessment of quality of the thesis, professional competence, reputation responsibility.