

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ РОССИИ

№ 3 (49) 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 25.08.2016 г.
Формат 84×108 $\frac{1}{16}$. Бумага офсетная.
Печ. л. 8,5. Усл. печ. л. 14,28
Тираж 2000 экз. Заказ 1553

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. Ivantser, Doctor of Economics, Professor, academician of Russian Academy of Sciences, Chairman of the scientific editorial board;
A. A. Akaev, 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. Maksimtseva, 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

Foreword from the editor in chief

<i>Bodrunov S. D.</i> About some questions of evolution of economic and social structure of new generation industrial society	5
---	---

On the way to revival

<i>Kleiner G. B.</i> Import substitution as mirror of modern Russian economy	19
<i>Kuznetsov S. V., Mezhevich N. M.</i> European and Russian economy: sanction conflict and mutual losses	27
<i>Sorokin A. V.</i> Deindustrialization as phenomenon of profit rate inequality	35
<i>Kurbanov A. Kh., Plotnikov V. A.</i> Country's economic potential as economic category	45

Problems of economic development

<i>Tolkachev S. A., Teplyakov A. Y.</i> Methodological basics of analysis of global value chain transformation during neoindustrialization	57
<i>Voinov E. V.</i> Deregulation influence on evolution of economic inequality in USA	66
<i>Shlenov N. A.</i> Experience of construction activity regulation in the economically developed countries and problems of Russian practice	72
<i>Sevek V. K., Badarchy Kh. B., Manchyk-Sat Ch. S., Chuldum A. E.</i> Innovation scenario of Tuva Republic development in system of priority development area	82
<i>Volkova N. N., Vlaskin G. A.</i> Russian labor market in outskirts of new industrialization	91
<i>Malakhova T. S.</i> Priority development areas of Russian economy within framework of global misbalances	103

Reviews

<i>Plotnikov V. A.</i> Industrial society of second generation	111
<i>Bodrunov S. D.</i> To new quality of material production: future of Russia in Eurasian space	118
<i>Krasnikova E. V.</i> Monograph review of A. V. Buzgalin, A. I. Kolganov «Global Capital»	124

Abstracts	131
------------------------	-----

СОДЕРЖАНИЕ

Вступительное слово главного редактора

<i>Бодрунов С. Д.</i> О некоторых вопросах эволюции экономико-социального устройства индустриального общества новой генерации.....	5
--	---

По пути к возрождению

<i>Клейнер Г. Б.</i> Импортозамещение как зеркало современной российской экономики.....	19
<i>Кузнецов С. В., Межевич Н. М.</i> Европейская и российская экономика: санкционное противостояние и взаимные убытки	27
<i>Сорокин А. В.</i> Деиндустриализация как феномен неравенства норм прибыли.....	35
<i>Курбанов А. Х., Плотников В. А.</i> Экономический потенциал страны как экономическая категория	45

Проблемы развития экономики

<i>Толкачев С. А., Тепляков А. Ю.</i> Методологические основы анализа трансформации глобальных цепочек стоимости в ходе неоиндустриализации.....	57
<i>Воинов Е. В.</i> Воздействие дерегулирования на экономическое неравенство в США.....	66
<i>Шленов Н. А.</i> Опыт регулирования строительной деятельности в экономически развитых странах и проблемы российской практики	72
<i>Севек В. К., Бадарчы Х. Б., Манчык-Сат Ч. С., Чульдум А. Э.</i> Инновационный сценарий развития Республики Тыва в системе территорий опережающего развития	82
<i>Волкова Н. Н., Власкин Г. А.</i> Российский рынок труда на подступах к новой индустриализации	91
<i>Малахова Т. С.</i> Приоритетные направления развития экономики России в условиях глобальных дисбалансов.....	103

Рецензии

<i>Плотников В. А.</i> Индустриальное общество второй генерации.....	111
<i>Бодрунов С. Д.</i> К новому качеству материального производства: будущее России в евразийском пространстве	118
<i>Красникова Е. В.</i> Рецензия на монографию А. В. Бузгалина, А. И. Колганова «Глобальный капитал».....	124

Рефераты	131
-----------------------	-----



А. И. Татаркин
11.03.1946 – 05.08.2016

Члены научно-редакционного совета и редакционной коллегии журнала «Экономическое возрождение России», коллектив Института нового индустриального развития им. С. Ю. Витте в связи со смертью Александра Ивановича Татаркина выражают самые искренние соболезнования его родным и близким.

Более двадцати лет Александр Иванович руководил Институтом экономики УрО РАН. Академик А. И. Татаркин являлся учителем и наставником нескольких поколений российских экономистов. Его научные достижения и большая организационная работа в области экономической науки и подготовки научных кадров отмечены многочисленными наградами.

Александр Иванович Татаркин считался одним из ведущих ученых страны в области региональной экономики. Многочисленные исследования, выполненные под его руководством, позволили провести реструктуризацию и повысить социально-экономическую эффективность работы крупных предприятий Екатеринбурга. Он участвовал в разработке концепций и программ по формированию технополисов и технопарков (на базе ФГУП «НПО автоматики», «Академический» и др.).

А. И. Татаркин был членом научно-редакционного совета журнала «Экономическое возрождение России».

Память об академике А. И. Татаркине, великом ученом и светлой личности, навсегда останется в наших сердцах.

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

С. Д. Бодрунов¹

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ ЭВОЛЮЦИИ ЭКОНОМИКО-СОЦИАЛЬНОГО УСТРОЙСТВА ИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА НОВОЙ ГЕНЕРАЦИИ

Сегодня поворот к реиндустриализации все чаще рассматривается как начало новой практически реализуемой стратегии. Очевидно, что новая индустриализация, базирующаяся на переходе к новым технологическим укладам, существенно повлияет на эволюцию экономических и «надстроечных» отношений, что приведет к формированию новой модели индустриального общества. Мы обозначили ее НИО.2 – «вторая генерация» нового индустриального общества; последние три слова, как легко догадаться, не случайно перекликаются с названием книги Дж. К. Гелбрейта [33]. Очевидно, что исследовать эту модель необходимо во всей ее целостности с точки зрения не только изменений в технологиях, содержании труда и структуре производства, но также экономико-социальных и всех остальных общественных отношений.

Мы не ставим задачу дать развернутую картину такого общества, но хотим обратить внимание на некоторые наиболее важные аспекты социально-экономической и культурной эволюции НИО.2.

Базовые позиции концептуальной платформы НИО.2 были освещены нами в работе «Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка» [1]. После обсуждения ее основных положений на Санкт-Петербургском экономическом конгрессе в 2016 г., Московском экономическом форуме и на обширном и представительном семинаре в Кембриджском университете в мае 2016 г. мы сочли важным дополнить концепцию, изложенную в книге, включив в нее новые аргументы, подтверждающие сделанные выводы и придающие изложенному материалу большую завершенность. Часть этих выводов, видимо, войдет во второе издание монографии. Мы планируем не только расширить аргументацию, но и развить ряд важнейших положений и идей первого издания, рассмотреть ряд новых дискуссионных вопросов, некоторые из которых будут обозначены ниже.

Реализация концепции реиндустриализации как экономической стратегии для России, основанной на модернизации промышленности, опирающейся на передовые технологические уклады, обеспечивающие рост знаниеемкого материального произ-

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

водства [2–16], влечет за собой изменения в экономической политике и существенное обновление всех экономических и общественных структур.

Такая постановка вопроса верна не только с точки зрения анализа последствий российской реиндустриализации. Сегодня мир стоит на пороге новой технологической революции, и неизбежные перемены затронут всю глобальную экономику, начиная с наиболее развитых и наиболее динамично развивающихся стран [20–22]. Совокупность этих сдвигов, как мы отметили в начале статьи, ведет к формированию общественного устройства, обозначенного нами НИО.2. Намеренно повторим: это общество будет новым не только по технологическому базису, но и по всем остальным элементам общественной системы, изменение которых станет неизбежным следствием перемен в технологиях и производственных отношениях.

Не следует, однако, скатываться к примитивному технологическому детерминизму, для которого новации в сфере технологии «сами по себе» меняют характер общественных отношений [23–25]. Безусловно, изменения такого рода, хотя и неизбежны в исторической перспективе, происходят отнюдь не автоматически, но в борьбе со старыми экономическими и социальными формами, традиционно стремящимися к «самоконсервации», вопреки требованиям новых условий производства. Тем не менее, принцип материалистического подхода к истории отнюдь не устарел, и перемены в технологическом и экономическом базисе общества будут инициировать совершенствование всех остальных сфер общественной жизни в соответствии (вспомним К. Маркса!) с экономической необходимостью.

Первые признаки таких перемен, как и предчувствие их грядущих перспектив, описаны в работах некоторых ученых. После нескольких десятилетий забвения вновь приобретают популярность идеи «интегрального» или «конвергентного» общества [28, 32]. И это – весьма глубокое понимание необходимости и неизбежности формирования иного, «интегрального» – по качеству приемлемости его черт и свойств для прогрессивного и справедливого цивилизационного развития – общества. Однако пока сторонники этих идей не идут дальше концепций авторов идей сближения, «конвергенции» двух систем, которые видели возможность сочетания элементов капиталистических и социалистических общественных отношений в одном общественном организме, откуда и пошел расхожий лозунг: «взять все лучшее из каждой из систем и соединить вместе».

Но мы не можем удовлетвориться такой постановкой вопроса. Да, рассуждения об «интегральном» или «конвергентном» обществе зачастую «ухватывают» общее направление эволюции, показывают – порой весьма талантливо – те или иные примеры современных «интеграционных тенденций» и «конвергирующих движений» в экономиках отдельных стран. Но, как правило, они не объясняют, на каких объективных основаниях покоится переход к такому обществу в современных условиях. А эти условия сильно отличаются от существовавших в то время, когда идея конвергенции завладела умами Питирима Сорокина или Джона К. Гелбрейта [33, 34], – грядущее НИО.2 бросает нам новые вызовы.

Современные сторонники «интегрального» общества утверждают, что такое общество способно продемонстрировать более высокую экономическую эффективность и более высокую результативность человеческого развития – и это верно. Справедлив и взгляд на перспективы «интегрального» общества в неразрывной связи с новой технологической революцией. Но обе эти посылки, по нашему представлению, не раскрывают *характер необходимой связи* между прогрессом в технологическом основании

производства и переменами в экономической и общественной системе. Этих посылок недостаточно, чтобы показать, как и почему «лучшее будущее» может стать закономерным итогом перемен в фундаменте общественного производства.

НИО.2 не просто складывается из «лучших» качеств² хозяйственной практики капитализма и социализма («интегральное» общество) и не просто базируется на проникновении элементов капитализма в социализм (условно: Китай, Вьетнам) или социализма в капитализм (условно: Швеция), что обозначается термином «конвергенция». Это соединение и взаимопроникновение имеет основание в эволюции технологических укладов индустриального общества на пути возрастания знаниеемкости материального производства, что и обуславливает необходимость и возможность возникновения новых экономико-социальных отношений и институтов, а также соответствующих политических и культурных форм. Именно этот процесс вынуждает общество не просто встраивать в ткань производственных отношений элементы прежних капитализма и социализма, а формировать новые отношения, которые диалектически отрицают, но и развивают достижения прошлого, рождая новые экономико-социальные отношения, не сводимые к механическому смешению капитализма и социализма, а развивающие их достижения так, чтобы оптимальным образом соответствовать требованиям развития знаниеемкого материального производства.

Иными словами, новое общество, снимая противоречия прежних общественных укладов, не просто возьмет из нынешних типов общественного устройства (в том числе «капитализма» и «социализма») то, что будет оптимальным для общественного устройства в НИО.2, но и создаст новые отношения, далеко выходящие за рамки соединения прежних форм.

И здесь встает вопрос о терминологической путанице, когда десятки лет предлагается скрестить «ужа» и «ежа» – так называемые конвергентное, интегральное общество. Вероятно, имеется в виду примерно тот же тип общественного устройства, который сформируется в НИО.2.

Но, к примеру, термин «конвергенция» для обозначения пути движения к такому типу общественного устройства непригоден. *Конвергенция* – это сближение по *внешним* признакам! Так, в результате перемещения млекопитающих в водную среду появились киты и дельфины, внешне сходные с рыбами, но типологически, по внутреннему строению и физиологии они остались млекопитающими. Аналогично и с земноводными: при перемещении из воды на сушу они обзаводятся конечностями для передвижения по земле и становятся подобными сухопутным. В обоих случаях налицо – конвергенция – сближение внешних признаков, обусловленное *средой* обитания. Внешние условия понуждают адаптировать к сходному типу ту часть «тела», которая подвергается давлению со стороны среды. Развитие же в направлении НИО.2 – это не конвергенция, а изменение базиса самой среды, что *неизбежно* ведет к трансформации всех «зверей», т. е. разных типов общественных систем, в «единоподобное». При едином «базисе» и «надстройки» постепенно станут сходными до «близняшества» (хотя, конечно, какое-то время цивилизационные различия, национальные особенности и пр. будут влиять на процесс, создавая некоторую несхожесть).

Тем самым мы наблюдаем не конвергенцию, а *прорастание* нового типа общества сквозь старые – на основе и вследствие *единого* пути развития базиса, за счет

² Здесь встает ряд важных вопросов: какие качества считать «лучшими» – с какой точки зрения, исходя из каких критериев? Но это отдельный вопрос, ответ на который не очевиден и мало исследован...

научно-технического прогресса и переформатирования индустриального способа производства в рамках продвижения новых технологических укладов и формирования индустрии новой генерации, качественно отличающейся от индустрии предыдущего уклада. Здесь *не может быть* никаких *разных* путей – развитие науки и технологий идет единственным путем!

Может возникнуть вопрос: почему же при общем пути развития технического прогресса на определенном этапе в XX веке возникли разные типы общественного устройства? С нашей точки зрения, ответ очевиден – именно вследствие недостаточной развитости технологий и способа производства нынешней генерации. Возможность удовлетворения растущих потребностей хотя и усилилась, но недостаточно; не были устранены дефицит ресурсов и продукции, конкурентная борьба и соответствующие способы присвоения. Все эти недостатки будут устранены в НИО.2 за счет резкого повышения доступности общественных благ и удовлетворения несимулятивных потребностей на базе качественно нового технологического уровня индустриального способа производства. В процессе постепенного перехода к НИО.2 будут «выравниваться», сближаться, «спрямляться» и различные «кривые» пути этого продвижения.

Вернемся к терминологии и рассмотрим понятия «интеграция» и «интегральное общество». Как известно, интеграция – это соединение! Интеграл – *сумма* всех частей целого (вплоть до бесконечно малых). И что же, будущее общество «суммирует», соединит в себе все «части», черты, особенности (и пороки в том числе) нынешних?! Очевидно, специалисты вкладывают в это понятие совсем не такой смысл. И если термин «конвергентное» отражает хотя бы нечто внешнее по отношению к процессу формирования нового общества, то термин «интегральное» в прямом значении слова вообще противоречит сути сего процесса!

Можно, конечно, было бы не сосредоточиваться на терминологических нюансах – да ведь, как корабль назовешь, так он и поплывет! Терминологические неточности приводят к путанице, а не к стройности теории. В данном случае применение подобных терминов не проясняет *сути* процесса, *сбивает* исследователя с пути познания и построения концепции нового общества, а главное – поиска *адекватного механизма* реализации такой концепции.

Итак, термин «интегральное общество» неточен, ибо речь идет не о простом и полном соединении разных элементов. Неточен и термин «конвергентное общество», поскольку речь идет не о приспособлении организма, попавшего в новую среду, заимствующего признаки, выработанные для пребывания в этой среде, и остающегося самим собой. Речь идет не просто о появлении неких новых атрибутов, а о формировании *нового организма*.

В этом смысле термин «новое индустриальное общество второй генерации» (НИО.2), при всей его громоздкости и условности, гораздо адекватнее характеризует названные комплексные изменения, точнее отражает суть происходящего процесса (рождение нового качества, а не просто соединение элементов предыдущих), его базу (индустриальное!) и историческое место. Правда, НИО.2 не хватает эпитета, отражающего возможность эффективного взаимопроникновения и взаимодействия в нем прежде разнородных элементов. «Диффузное общество»? Но этот термин не отражает того, что «диффузия» происходит за счет развития новой технологической основы. «Аттрактивное общество»? В смысле – «притягивающее» к себе нужные элементы? «Аддитивное общество»?...

Мы вообще сомневаемся, что такой эпитет необходим: ведь, по сути, требуется в одном термине отразить *общую закономерность* формирования общественных структур на основе их соответствия новому экономическому и технологическому базису *применительно только к НИО.2*. Возможно ли это или достаточно аббревиатуры НИО.2? Оставим этот вопрос как дискуссионный.

Возникает и другой, более сложный дискуссионный практический вопрос, принципиальный теоретический ответ на который должна дать политическая экономия: можно ли соединить в одном «организме» разные основы регулирования хозяйственной жизни общества – рыночную и плановую, социалистическую и капиталистическую? Практика уже дала ответ: в одних случаях такое соединение приводит к разрушительным для общества последствиям («перестройка»), в других – к необычным экономическим успехам (нэп в России, Югославия 1950-х – 1970-х гг., Китай – с 1979 г. по настоящее время). Таким образом, принципиального запрета на эффективное взаимодействие двух разных по природе хозяйственных регуляторов нет (см., например, анализ, представленный в работах Г. Н. Цаголова [29–31]). Политэкономической теории остается разобраться: по каким критериям возможно не просто соединение социалистических и капиталистических начал, но и развитие на их основе новых производственных отношений, приводящих к созидательным, а не разрушительным последствиям.

Подход к ответу на этот вопрос, с нашей точки зрения, был обозначен выше. Соединение разнородных начал дает позитивный эффект, когда соединяемые элементы развиваются в новое качество, вызываемое к жизни потребностью прогресса знаниеемкого материального производства. Что это значит?

Капиталистическая система сейчас обременена наследием «рыночного фундаментализма», экономическими отношениями и институтами (с соответствующей идеологией), сформировавшимися, когда свободный и конкурентный рынок был альфой и омегой экономического прогресса. Господство «свободного рынка» давно миновало, и это консервативное наследие препятствует выработке и применению новых подходов. Однако принципы индивидуальной инициативы, материального успеха при достижении значимых результатов, присущие рыночным отношениям, являются востребованными в условиях непрерывности инновационных процессов.

Система «реального социализма» столкнулась в своем развитии с гипербюрократизированностью централизованного планирования; индивидуальные интересы и запросы оттеснялись на задний план в угоду так называемым общественным интересам. Однако она предвосхитила потребность в национальной, и даже глобальной, координации хозяйственной деятельности, в ставке на развитие человеческого потенциала как необходимых условиях современного прогресса знаниеемкой индустрии. Уже в послевоенные десятилетия начали нащупываться «гибридные» экономические формы, не просто соединяющие, но и развивающие (снимая противоречия и «рыночного фундаментализма», и бюрократического централизма) принципы индивидуализма и социального подхода: от автономных самоуправляемых бригад на низовом уровне до индикативного планирования и широкомасштабных государственных научно-технических программ на национальном.

Вернемся к обозначенной выше проблеме о том, что старое не уходит автоматически, и дорога к новым общественным отношениям лежит через противоречия интересов, связанных с отжившими экономическими и социальными формами. В прежние эпохи социальные напряжения, порождавшиеся техническим и экономическим про-

грессом, обычно разрешались в череде революций. Чтобы обеспечить плавное разрешение этих неизбежных противоречий, важно суметь предвидеть нарастание таких напряжений.

НИО.2 обладает потенциальной возможностью стать «бесконфликтным» обществом (мы не рассматриваем конфликты на личной почве или конфликты идей). Объясним: основой любого конфликта является конкуренция – в частности, за ресурс, продукт, результат труда или его компоненты. При движении к НИО.2, как было показано в наших работах [1, 8], *потребность в традиционных ресурсах будет снижаться, а доступность продукта и возможность удовлетворения потребностей возрастут* – по мере прогресса НИО.2 уровень и напряженность конкуренции за них будут падать. В силу действия этих устойчивых закономерностей генезиса нового индустриального общества второго поколения, а отнюдь не в результате «добрых намерений», в НИО.2 исчезнет основа для конфликта. Тем самым развенчивается сталинский тезис о возрастании степени классовых конфликтов по мере «продвижения к коммунизму». Напротив, произойдет (именно на базе прогресса технологий в НИО.2) снятие противоречий – в точном соответствии с известной философской парадигмой.

Необходимо проработать пока не совсем ясную исследовательскую задачу: что нужно предпринять в преддверии качественных переходов, чтобы они были управляемыми, а не возникали как стихийная бифуркация, чреватая социальными взрывами. В связи с этим следовало бы обратить внимание на исторический опыт перехода к капитализму Северной Европы, где он произошел без масштабных революционных потрясений, характерных для остальных европейских стран. Кроме того, следует связать потенциал управляемого преодоления напряжений с возможностями снятия современных социальных противоречий, которые заключены в самом прогрессе знаниеемкого материального производства. Такое производство выступает как прямое продолжение и развитие основных свойств традиционного индустриального производства (хотя, признаем, что в НИО.2 возможны качественно иные социальные проблемы, но это тема другого, весьма нетривиального исследования).

Можно сказать, что «изобретение» индустриального способа производства – *гениальное* (вероятно, самое гениальное!) изобретение человечества. Благодаря этому способу производства решение задачи удовлетворения потребностей приобрело *качественно* иной характер. Именно он позволил *массово* решить проблему накопления материальных ресурсов и их инвестиционного (а не только потребительского!) использования, марксовой «стоимости, используемой для получения прибавочной стоимости», т. е. превращения дополнительных ресурсов в капитал, «самовозрастающую» стоимость. Базис – индустриальный способ производства, однажды возникнув, породил капиталистические отношения, капиталистическую надстройку, создал капитализм как систему социально-экономических отношений. И именно *индустриальный способ производства новой генерации* породит новые *экономико-социальные* отношения и *новую «надстройку»*, станет *материально-техническим* базисом формирования нового типа общества – НИО.2.

Новое индустриальное общество второго поколения станет действительно новым, прежде всего – по характеру социально-экономических отношений. Вследствие принципиально иной, практически беспредельной доступности/возможности удовлетворения несимулятивных человеческих потребностей в НИО.2 резко упадет значение базового отношения – присвоения продукта. Как и основного, по мысли классиков марксизма, противоречия капитализма: между общественным характером производства

и частным способом присвоения. Производство станет «отделенным» от человека, а «присвоение» – актом простого и предельно доступного удовлетворения потребности без ущерба для прочих индивидов.

По мере развития технологий новейших поколений человек не уходит от индустриального процесса, а закладывает в его основу контролируемый и направляемый природный процесс. Используя возможности информационных технологий, можно интегрировать контроль над разнообразными индустриальными технологиями, объединяя их для решения все более сложных задач и удовлетворения все более многообразных потребностей. Но способна ли решить эту задачу современная мировая экономика?

Многие специалисты, опираясь на мировую статистику, говорят, что последние два десятилетия мировая экономика испытывает постоянное торможение (исключением являются отдельные регионы, например Китай, который развивается не столько интенсивно, сколько за счет экстенсификации, производства «вала» индустриальной продукции). Однако с точки зрения удовлетворения человеческих потребностей (вопреки традиционной и совершенно не отвечающей потребностям реального исследования статистике) ситуация представляется противоположной: возможно, человечество как раз сейчас вступает в «золотой век».

Рассмотрим какую-нибудь потребительную стоимость. Возьмем часы. Они удовлетворяют потребность – знать время. Пусть 20 лет назад часы стоили 100 долларов. Предположим, что в то же время появились первые мобильные телефоны, которые стоили 1000 долларов. Человек, купивший такой телефон, удовлетворил свою потребность связываться с абонентом в мобильном режиме. Таким образом, человек, удовлетворивший одновременно две такие потребности, создавал спрос на 1100 долларов (на часы и мобильный телефон). Однако развитие технологий привело к синергии. Через некоторое время новые гаджеты содержали две функции (время и мобильная связь), при этом развитие технологий позволило удешевить производство «единого» продукта, удовлетворяющего две потребности/функции. Положим, такой гаджет стал стоить 300 долларов. Отсюда – человек, захотевший удовлетворить две означенные потребности, стал создавать спрос на 300 долларов. С точки зрения статистики, которой оперирует мировая экономика, мы наблюдаем провал спроса, поскольку он снизился с 1100 до 300 долларов. В соответствии со стандартными методами статистического учета это приведет к снижению ВВП.

Можно возразить – зато людей, которые хотели бы удовлетворить одновременно две означенные потребности за 300 долларов, существенно больше, чем тех, кто мог бы удовлетворить их за 1100 долларов. Безусловно, это верно. Однако количество людей, желающих вообще удовлетворять одновременно эти две потребности, бесконечно, и суммарный спрос на эти потребности, создаваемый людьми в новой ситуации, будет (при развитии такой тенденции) рано или поздно меньше суммарного спроса людей, которые могли бы удовлетворить эти потребности за 1100 долларов. Поскольку количество потребителей ограничено, рано или поздно развитие этой тенденции приведет к падению статистического объемного показателя. Таким образом, мы видим принципиальное расхождение «учетной» картины с реальностью, отражающей фактическое удовлетворение потребностей. Если учесть, какое огромное количество совмещенных функций, позволяющих удовлетворять возрастающие потребности людей, объединяется в новых знаниеемких продуктах, то мы получим не замедление экономического роста, а резкое увеличение возможности удовлетворения потребностей людей.

При этом важен, конечно, эффект синергии технологий, обеспечивающий ускоренное движение цивилизации по пути индустриального прогресса. Еще важнее вытекающий из него феномен «второго порядка», когда само развитие современных технологий, повышение их знаниеемкости приводит к росту их синергетических возможностей, которые я бы определил как *синергетическая емкость* либо *синергетическая мощность технологий*. А это уже создает технико-институциональную базу *ускорения ускорения* (условно – второй производной) *темпа научно-технического прогресса*.

Еще три-пять лет назад мы впервые стали предметно обсуждать замеченный нами феномен на семинарах ИНИР. Тогда многие участники наших научных диспутов отмечали, что некое движение есть, можно говорить о росте синергетического потенциала некоторых технологий в отдельных отраслях; обсуждались механизмы достижения синергии – «горизонтальная и/или вертикальная интеграция технологий» (ГИТ- и ВИТ-механизмы синергии технологий, взаимопрорастание, межотраслевой перенос технологий (МПТ-механизм) и т. п., но крупных, емких примеров, подтверждавших наличие такого феномена, было немного.

Сейчас же мы наблюдаем этот феномен как очевидный практический процесс. И каждое новое технологическое решение за счет использования упомянутых выше механизмов, резко повышая синергетическую емкость новых сконструированных технологий, на порядки улучшает все позитивные параметры индустриального производства: снижает ресурсоемкость/затратность/эконагрузку и пр., повышает производительность труда, качество продукта...

Приведем один «образцовый» пример. В апреле 2016 г. американская компания Local Motors представила рынку беспилотный автобус для массовой перевозки пассажиров, произведенный на базе интегрирующей информационной системы из деталей, практически полностью выполненных на 3D-принтере, и собранный роботом-линией. Снижение затрат на материалы (по сравнению с использованием традиционных материалов) оценивается в разы, труда – в десятки раз. Время производства автобуса: 10 часов – выпуск полного набора комплектующих; один час – автоматическая сборка; один час – загрузка программного обеспечения и тестирование отдельных систем и продукта в целом; всего – полсуток непрерывной работы, практически без участия человека.

Чтобы пользование таким необычным продуктом было комфортным для пассажиров, подключили компанию IBM, тут же предложившую продукт IBM-Watson: «гида», отвечающего на любой вопрос (на любом из широко используемых языков!), раздающийся в салоне автобуса: сколько будем в пути, когда лучше выйти, сколько простоим в пробке, вызвать помощь (любую) и т. п. Получился автобус-робот; пассажир будет чувствовать себя в нем, как в обычном хорошем автобусе с внимательным водителем? Нет! Он будет ощущать себя лучше (иначе новый продукт не будет широко востребованным): за счет мультимедийного обслуживания он получает собеседника, консультанта, гида, интернет, телевидение и прочие удовольствия – возможность работать, учиться, развлекаться и т. д.

В приведенном примере задействованы все три, если угодно, «парадигмальные» (меняющие парадигму традиционной индустрии, всех ее компонент) составляющие технологической обоймы наступающей новой промышленной революции: дигитализация, роботизация и аддитивное принтирование. Их совокупное применение постепенно меняет не только продукт, все чаще расширяя его характеристики (например, хлеб «со вкусом барбекю») и создавая новый продукт, но и сам процесс его производства,

формируя индустрию новой генерации. К примеру, применение аддитивных технологий, меняя принцип использования исходного материала, приводит к глобальным сдвигам в представлениях о традиционном отраслевом делении промышленности: на одном и том же аддитивном оборудовании, в принципе, можно произвести и туфли, и блинчики, и таблетки, и посуду... Происходит размывание отраслевого деления, сближение отраслей, появление новых профессий (модная студенческая присказка последних лет: работа, которая у меня будет, еще не изобретена!). Мы назвали этот процесс *горизонтальным смещением*, по аналогии с «красным смещением» в астрофизике; этот тренд, как и в физике, проистекает из явления ускорения – ускорения развития технологий (в данном случае – аддитивных).

Интернет вещей и сходные технологии влекут за собой принципиальное изменение подходов во многих ныне традиционных сферах экономической активности – от торговли и сферы обслуживания до строительства (становясь фундаментом, мощной базой грядущих инноваций). При этом синергетический потенциал, заложенный в современных технологиях, реализуясь в практике, только возрастает: яркий пример – развитие информационных технологий, где через повышение эффективности «харда» растет эффективность «софта», а при совершенствовании «софта» возрастают мощности «харда».

Отвлекаясь на минуту, отмечу одну важную особенность процесса индустриального развития, постоянно создающего синергию, которая становится основой, двигателем его саморазвития. Как отмечалось в монографии [1], любой продукт, содержит две базовые компоненты – материальную составляющую и знание, доля которого в продукте постоянно возрастает. Для повышения эффективности использования материальной компоненты (которая была весьма длительное историческое время превалирующей!) при производстве продукта человек изобрел технологии обработки/преобразования/хранения/etc. материалов, которые постоянно развивались. С ростом доли знания в продукте в определенный момент возникла потребность в технологиях обработки/преобразования/хранения/etc. и второй компоненты – знаний, и возникли технологии, которые мы называем информационными. Через некоторое время они, также развиваясь, «перешагнули» свой естественный ареал применения – сферу «знания», проникнув в «материальную» нишу индустриального производственного процесса (породив «знаниеемкие» технологии), что привело к невиданной доселе синергии в индустрии и удовлетворении человеческих потребностей и к возникновению эффекта «ускорения ускорения» перехода к НИО.2 (а не к «постиндустриальному», «информационному», «дигитальному» и т. п. этапам развития общества).

Важным следствием применения знаниеемких технологий являются принципиальные изменения в организации производства: совершенствование систем управления производством, перевод конструирования продукта на его 3D-моделирование, оптимизация транспортных/материальных/информационных и прочих потоков, автоматизация/интернетизация управленческих решений («сисадмин» превращается в администратора завода) и многое другое.

При этом существенно усилится тенденция децентрализации/делокализации труда, ухода от традиционного осуществления трудовой деятельности в специально оборудованных пространствах (офисах, бизнес-центрах, цехах, бюро и т. п.); цифровизация/интернетизация все большего числа производственных (технологических, конструкторских, управленческих и др.) функций будет способствовать развитию этой тенденции. Эта тенденция (безотносительно к исследуемому в настоящей статье индуст-

стриальному развитию) накладывает серьезный отпечаток на образ жизни части «продвинутого» населения в ряде стран. Например, в Японии в последние годы формируется «субкласс» *компьютерных людей* (они называют себя хикикомори; на молодежном слэнге в мире, да и в России, – хикки), ведущих затворническую жизнь, добывающих средства на «прожитие» в интернете за счет выполнения различных работ/услуг и месяцами, а то и годами не выходящих из дома! Такую тенденцию можно было бы назвать *индустриальным хиккингом* – она заслуживает и отдельного названия, и глубокого исследования! Заметим, что вследствие ускорения данной тенденции меняется как традиционный порядок удовлетворения потребностей людей через участие в «организованном» трудовом процессе, так и характер их потребностей. Им нужно все меньше традиционных вещей (помещений для труда и быта, одежды, предметов обихода и других аксессуаров современной жизни), однако у них резко возрастает потребность во все более совершенном «софте», в доступе к информации, в автоматизации обмена информационными и материальными ресурсами и в других знаниеемких результатах знаниеинтенсивного производства.

Итак, происходит эволюция знаниеемкого продукта: *растет его способность удовлетворять все более широкий спектр человеческих потребностей при снижении затрат на производство продукта*. Возможности значительно более высокого насыщения потребностей людей опережают рост потребностей.

При этом очевидно, что *в знаниеинтенсивном производстве в НИО.2 на единицу «старой» потребности существенно снижается расход материальных ресурсов при сохранении/увеличении доли знаний в знаниеемком продукте*. За счет этого, в основном, происходит снижение себестоимости производства знаниеемкого продукта на условную единицу удовлетворения «старой» потребности. Это приводит к синергированному снижению спроса на традиционные материалы, ресурсы и т. п. и соответствующему падению значимости традиционных ныне сырьевых ресурсов для новой мировой индустрии. Поэтому продолжающаяся в России фактическая апологетика сырьевой экономики (при осуждении ее на словах) ведет (в исторической перспективе!) к формированию тупиковой стратегии развития.

В результате относительного сокращения ресурсоемкости производства с ростом его знаниеемкости повышается эффективность и снижается затратность производства, меняется вектор спроса на ресурсы. Возникает платформа для регулирования равновесия новоиндустриального производства с природной средой и преодоления экологических проблем. Одновременно происходит *переключение вектора потребностей со средств жизнеобеспечения на потребности, связанные с развитием личности*.

Понятна роль развития и интеграции производства, науки и образования в становлении НИО.2 [11, 19, 27]. *Но готов ли человек к такому повороту событий?* Конечно, отсутствие нужды в конкуренции за материальные и прочие блага облегчает формирование «новой исторической общности людей», но все же человеческую натуру быстро не изменить. Человек развивается, даже отдельный индивид существенно меняется с течением времени, а также под воздействием обстоятельств и воспитания. «Воспитателями», факторами, формирующими человека как личность, а людей – как общность, могут выступать многие феномены. Не будем спорить, что одним из таких «воспитателей» является система отчужденных производственных отношений (она описана и глубоко исследована, в частности в [17, 18]), в рамках которых выгодно растить потребителя симулякров.

И все-таки главный «воспитатель» человека – культура, в самом широком смысле слова. Более того, именно культура (вместе с материальным производством) создала человека. И создаст – вместе с новым индустриальным производством – человека эпохи НИО.2, выступающего, говоря словами Маркса, «как контролер и регулировщик», стоящего «над ... производством» в традиционном понимании, на вершине новоиндустриального процесса, человека, адаптированного к позитивной, преимущественно интеллектуальной, деятельности.

На этой мажорной ноте можно бы и закончить, но для повышения градуса оптимизма выскажемся еще по одному вопросу – серьезному опасению относительно *судьбы человека в новом индустриальном будущем*.

В процессе интенсификации индустриального развития, стремительного внедрения новых технологий высвобождается огромное количество людей. Часто задают вопрос – куда их девать? Говорят о стремительном нарастании социальных противоречий, социальных напряжений, вследствие того, что якобы технологический прогресс оставит без работы миллионы людей. Однако никакого огромного социального напряжения, социального взрыва не произойдет. Переход к НИО.2 предполагает возникновение процесса, который мы назвали, как уже говорилось, «ускорением ускорения»: стремительного убыстрения темпов увеличения содержания знаний в продукте, во всех компонентах индустриального производства нового типа – *знанииинтенсивного производства*. Потребуется огромное количество трудовых ресурсов для обеспечения данного процесса – убыстряющегося производства знаний и имплементации их в новые технологии и новое индустриальное материальное производство.

Вспомним, как в XIX – начале XX в. не сбылись негативные пророчества многих специалистов, опасавшихся, что прогресс индустриального производства, в частности, внедрение индустриальных технологий в сельском хозяйстве, оставит без работы миллионы крестьян. Этого не произошло, поскольку высвободившиеся крестьяне перешли в стремительно развивавшийся промышленный сектор. На новом этапе индустриального развития (в НИО.2) люди, занятые ранее в технологиях предыдущего индустриального цикла, перейдут в сектор «производства знаний». Этот сектор экономики НИО.2, стремительно развиваясь, будет вбирать в себя основную массу высвобождающихся людей. Потребуется система интенсивного обучения людей, массовой переквалификации (как в эпоху индустриализации), а следовательно, *перенастройка системы подготовки кадров, образования*. Система обучения должна представлять *непрерывный* процесс – «образование через всю жизнь» [26]. А в результате развития интеграционных процессов к известной триаде «производство – наука – образование» присоединится четвертый элемент – культура.

Заметим, что роль культуры как феномена общественного развития, формирования цивилизационного кода часто недооценивается приверженцами технократической апологии развития общества. Однако, *решение многих проблем, порождаемых бурным развитием индустриального и научного прогресса, лежит именно в сфере культуры*. Возьмем простую дихотомию: замок – отмычка. В сфере кибербезопасности идет «война интеллектов»: на каждый новый способ шифрования находится свой хакер, на каждый пароль – свой взломщик, на каждый компьютер – свой вирус. И преодолеть это противоречие невозможно без формирования соответствующего культурного кода, без воспитания участников процесса, установления и привития общественных норм и правил, делающих осознанным разумный выбор и невозможность поступать «дурно». История дает нам многочисленные подтверждения верности этого предполо-

жения – от незакрывавшихся дверей во многих деревнях в старое время до неприятия самой мысли о ядерной войне.

Еще один аспект, который заслуживает пристального внимания. Следствием бурного прогресса технологий в медицине, экологии, питании, гигиене, физической культуре является увеличение продолжительности человеческой жизни и старение населения. Не станет ли НИО.2 обществом стариков? Чтобы не допустить такого развития событий, требуются усилия общества, скоординированная и целенаправленная работа всех его институтов. Одновременно с продлением жизни предстоит решать задачу повышения ее качества, сохранения физического и интеллектуального здоровья в возрасте, который считается преклонным, на уровне, позволяющем вести активный и интеллектуально полноценный образ жизни и трудовую деятельность.

Повышение уровня жизни, достатка, доступности благ и расширение возможности удовлетворения потребностей (что возможно исключительно на маршруте общественного прогресса «в направлении» НИО.2) также будет содействовать позитивным изменениям в стиле жизни человека, развитию его интересов, росту уровня образованности и культуры.

Высвобождение работников не обязательно должно вести к росту «постиндустриального» сектора – не стоит забывать о потребности в кадрах, обеспечивающих развитие и применение интеллектуальной составляющей нового индустриального производства. *Существует возможность открыть поле потенциально бесконечного роста занятости в сфере производства и технологического применения нового знания, а также в отраслях, обеспечивающих этот процесс* (образование, комплекс обеспечения здоровых условий жизни, культура и т. д.). Однако решение этой комплексной проблемы не будет гладким из-за опасения финансовой элиты утратить часть своего контроля над экономикой. Финансовый капитал готов поступиться возможностями продвижения в сфере высоких технологий и делить экономическую власть с возможно меньшим кругом специалистов в сфере технологического творчества, не допуская возникновения нового массового и влиятельного социального слоя. Преодолеть это противоречие можно при изменении баланса сил между финансовым капиталом и технократией в пользу последней. Тогда технократия сможет мобилизовать достаточные общественные ресурсы для собственного ускоренного роста. В исторической перспективе автору это представляется неизбежным.

Список литературы

1. Бодрунов, С. Д. Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка / С. Д. Бодрунов. – М.: Культурная революция, 2016. – 349 с.
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. Бодрунов, С. Д. Корпоративные структуры в наукоемких отраслях промышленности / С. Д. Бодрунов // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 6. – С. 88–91.
4. Бодрунов, С. Д. Модернизация общественных институтов: базовая антикризисная стратегия России / С. Д. Бодрунов; НААП // Аэрокосмическое приборостроение России: сб. – Сер. 1 «Экономика авиаприборостроения». – Вып. 9. – СПб., 2009. – С. 5–16.
5. Бодрунов, С. Д. Модернизация общественных институтов как базовая стратегия модернизации экономики России / С. Д. Бодрунов // Материалы делегата юбилейного съезда Вольного экономического общества России (245 лет ВЭО России) – М., 2010. – С. 35–43.

6. Бодрунов, С. Д. Модернизация России: новая индустриализация, новая модель экономического роста, новая модель развития общества, новая идеология / С. Д. Бодрунов // Актуальные проблемы экономики современной России: сб. науч. тр. / под ред. А. А. Оводенко. – Вып. 9. – СПб.: ГУАП, 2013. – 202 с.
7. Бодрунов, С. Д. Новое индустриальное общество: облик новой индустриальной эпохи / С. Д. Бодрунов // Научные доклады Института нового индустриального развития (ИНИР) им. С. Ю. Витте. – СПб., 2015.
8. Бодрунов, С. Д. Новое индустриальное общество. Производство. Экономика. Институты / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2016. – №2 (48). – С. 5–14.
9. Бодрунов, С. Д. Очередная реинкарнация идеи модернизации России: выбор модели / С. Д. Бодрунов // Экономические стратегии. – 2011. – № 3 (89). – С. 24–31.
10. Бодрунов, С. Д. Предпринимательская и коммерческая деятельность в авиаприборостроительном комплексе России: учеб. пособие / С. Д. Бодрунов. – СПб.: СПбГУАП, 2001. – 152 с.
11. Бодрунов, С. Д. Производство. Наука. Образование: проблемы реинтеграции / С. Д. Бодрунов // Стенограмма научного семинара в Государственной Думе ФС РФ. 10 июня 2014 г. – СПб., 2014. – С. 39–63.
12. Бодрунов, С. Д. Реиндустриализация и современная промышленная политика / С. Д. Бодрунов // Научные доклады Института нового индустриального развития (ИНИР) им. С. Ю. Витте / под общ. ред. С. Д. Бодрунова. – Серия «Модернизация промышленности». – СПб., 2015. – С. 4–13.
13. Бодрунов, С. Д. Реиндустриализация российской экономики – возможности, ориентиры, императивы, ограничения, риски / С. Д. Бодрунов. – СПб., 2013. – 37 с.
14. Бодрунов, С. Д. Реструктуризация: новый подход к старой проблеме / С. Д. Бодрунов // Мир авионики. – 1998. – № 4. – С. 8–11.
15. Бодрунов, С. Д. Российская экономическая система: будущее высокотехнологичного материального производства / С. Д. Бодрунов // Материалы заседания Научного совета МГУ им. М. В. Ломоносова по разработке современной экономической теории и российской модели социально-экономического развития. 5 июня 2014 г. / под общ. ред. С. Д. Бодрунова. – СПб., 2014. – 91 с.
16. Бодрунов, С. Д. Формирование стратегии реиндустриализации России: в 2 ч. / С. Д. Бодрунов. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – СПб., 2015. – Ч. 1. – 551 с.; Ч. 2. – 543 с.
17. Бузгалин, А. В. Глобальный капитал: в 2 т. – Т. 1. Методология: По ту сторону позитивизма, постмодернизма и экономического империализма (Маркс re-loaded) / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов. – М.: ЛЕНАНД, 2015. – 640 с.
18. Бузгалин, А. В. Глобальный капитал: в 2 т. – Т. 2. Глобальная гегемония капитала и её пределы («Капитал» re-loaded) / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов. – М.: ЛЕНАНД, 2015. – 912 с.
19. Бузгалин, А. В. Российская экономическая система: специфика отношений собственности и внутрикорпоративного управления / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 10. – С. 8–17.
20. Глазьев, С. Ю. Новый курс: стратегия прорыва / С. Ю. Глазьев // Экономические стратегии. – 2014. – Т. 16. – № 1 (117). – С. 6–15.
21. Глазьев, С. Ю. Переход на новый – гуманитарный технологический уклад / С. Ю. Глазьев // XIX Кондратьевские чтения «Модернизация Российской экономики: уроки прошлого, шансы и риски»: тезисы участников чтений; Международный фонд Н. Д. Кондратьева. – М., 2011. – С. 11–15.

22. Глазьев, С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С. Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010. – 255 с.
23. Иноземцев, В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: учеб. пособие для студ. вузов / В. Л. Иноземцев. – М.: Логос, 2000. – 304 с.
24. Колганов, А. И. Реиндустриализация как ностальгия? Полемиические заметки о целевых акцентах альтернативной социально-экономической стратегии / А. И. Колганов, А. В. Бузгалин // Социологические исследования. – 2014. – № 3. – С. 120–130.
25. Колганов, А. И. Реиндустриализация как ностальгия? Теоретический дискурс / А. И. Колганов, А. В. Бузгалин // Социологические исследования. – 2014. – № 1. – С. 80–94.
26. Смолин, О. Н. Образование для всех / О. Н. Смолин. – М., 2006. – 411 с.
27. Смолин, О. Н. Развитие человеческого потенциала как основа модернизации XXI века / О. Н. Смолин // Экономическое возрождение России. – 2015. – № 2 (44). – С. 34–37.
28. Цаголов, Г. Н. Какая экономика ведет к счастью? / Г. Н. Цаголов // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2014. – Т. 181. – С. 26–39.
29. Цаголов, Г. Н. Кризис и модернизация / Г. Н. Цаголов. – М.: Экономика, 2010. – 456 с.
30. Цаголов, Г. Н. Модель для России / Г. Н. Цаголов. – М.: Международные отношения, 2010. – 160 с.
31. Цаголов, Г. Н. Путь к счастливой жизни / Г. Н. Цаголов. – М.: Издат. дом Международного университета в Москве, 2015. – 760 с.
32. Цаголов, Г. Н. Российский императив: от бюрократическо-олигархического капитализма к новому интегральному обществу / Г. Н. Цаголов // Экономика и управление собственностью. – 2015. – № 4. – С. 20–26.
33. Galbraith, J. K. The New Industrial Society / J. K. Galbraith. – Boston: Houghton Mifflin Company, 1967. – 427 p.
34. Sorokin, Pitirim A. Russia and the United States / P. A. Sorokin. – New York: E. P. Dutton and Go, 1944. – 253 p.

ПО ПУТИ К ВОЗРОЖДЕНИЮ

Г. Б. Клейнер¹

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ЗЕРКАЛО СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ²

В 1908 г. В. И. Ленин опубликовал статью «Лев Толстой как зеркало русской революции». Отдавая дань Л. Толстому как гениальному художнику, он ищет и находит общие черты между творчеством писателя и властителя дум тогдашней России, с одной стороны, и особенностями протекания российской социальной революции – с другой. Импортозамещение – лишь один из процессов, определяющих особенности современной российской экономики, однако благодаря роли, которую он занял в социально-экономическом дискурсе в последнее время (став едва ли не «властителем дум» экономистов и политиков), наблюдение и осмысление этого процесса позволяет сделать ряд важных выводов о слабостях, проблемах и перспективах российской экономики в целом.

В российском обществе актуальные дискуссии разворачиваются обычно вокруг того или иного ключевого слова, которое на какой-то период оказывается в центре общественной мысли. Импортозамещение (вслед за инвестициями, инновациями, стабилизацией и модернизацией) в течение последних двух лет стало главным лозунгом отечественной экономической политики. В такой смене лозунгов можно усмотреть отсутствие стратегического подхода, увлечение оторванными от контекста фрагментами «наивной» экономической теории, спонтанную реакцию на конъюнктурные экономико-политические колебания. Тем не менее это отражает постепенное осознание необходимости комплексного всестороннего развития экономики, критического повышения ее устойчивости и целостности. Импортозамещение здесь выступает не только как процесс, но и как своеобразный индикатор результативности этого движения.

1. Цель импортозамещения как социально-экономического процесса

Поскольку импортозамещение тесно связано с трансграничными процессами, прежде чем переходить к анализу его роли, определим желательный характер взаимоотношений отечественной экономики и ее мирового экономического окружения. Принципиально различаются три варианта таких взаимоотношений:

¹ *Георгий Борисович Клейнер*, чл.-корр. РАН, зам. директора Центрального экономико-математического института РАН, зав. кафедрой Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

² Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ, проект № 14-02-00419.

- *автаркическая* экономика, т. е. полностью ориентированная на самообеспечение при минимизации взаимодействия с другими странами;
- *открытая* (точнее было бы сказать – *распахнутая*) экономика – полное отсутствие государственного регулирования экспорта и импорта в расчете на естественные рыночные факторы обеспечения межстранового равновесия;
- *мембранная*, или *полупроницаемая*, экономика с регулируемыми трансграничными потоками и механизмами обратной связи, ориентированными на саморазвитие страны.

Экономика СССР была ближе всего к первому типу; экономика России 1990-х и первой половины 2000-х гг. – ко второму типу; задача современного этапа – переход к развитию по типу саморазвивающейся системы с механизмами трансграничного регулирования мембранного типа. Такая экономика требует не просто минимизации импорта, но создания гибкого механизма «управляемого импортозамещения», способного в нужные периоды минимизировать объем импорта определенных товарных групп. В целом, экономика должна ориентироваться на минимизацию рисков неблагоприятного изменения внешнеэкономической и внешнеполитической среды.

Мембранная модель экономики предъявляет серьезные требования к степени согласованности процессов импорта, экспорта и собственного производства, включая динамику и управляемость этих процессов. В общем случае минимизация импорта должна компенсироваться ростом собственного производства и сопровождаться снижением экспорта. Необходима эффективная и довольно тонкая система регулирования экономики, оперативно и гибко реагирующая на возникновение рисков. В настоящее время такой системы в России нет, а управляемость российской экономики находится на крайне низком уровне.

Основными чертами экономики России в 2010-х гг. являются:

- фрагментарность в пространстве и во времени, т. е. резкие изменения экономических условий при переходе от одной пространственной зоны к другой (региональное неравенство) и от одного периода к другому (нестабильность);
- несбалансированная структура импорта, отечественного производства и экспорта, отсутствие в отечественном производстве промежуточных продуктов, необходимых для удовлетворения конечных потребностей населения;
- низкое качество массовой продукции отечественного производства.

В этой ситуации основная задача экономической науки и хозяйственной практики может быть сформулирована как теоретическая разработка и практическая реализация превращения экономики России в *единый народнохозяйственный комплекс*, способный к самостоятельному инновационному развитию и обеспечению безопасности при высоком уровне жизни населения. Не все недостатки российской экономики могут быть нивелированы за счет импортозамещения, однако именно этот процесс является ключевым для восстановления суверенитета отечественной экономики. В таком контексте импортозамещение предстает как необходимый элемент стратегии экономической безопасности России. Неудачи в решении проблемы импортозамещения свидетельствуют о глубоких противоречиях в экономике России.

Основная идея импортозамещения как движущей силы развития российской экономики базируется на концепции «спрос определяет предложение». По этой логике санкции и другие меры по ограничению импорта (импортовытеснение) выступают как факторы роста предложения вытесняемых товаров и услуг (предполагается, что спрос на них остается неизменным). Следует учесть, что падение курса рубля (одновременно

с внешними санкциями и автосанкциями) не позволяет приобретать импортные материалы, комплектующие изделия и оборудование, что, по замыслу «архитекторов импортозамещения», также должно способствовать росту производства импортируемой продукции. Однако, в России эта логика не сработала.

Только в розничной торговле доля импорта составляет 46 %, а по ряду направлений – выше 90 % [5]. В фармацевтической промышленности доля импорта достигла 70 %, из них около 80 % – это импорт из стран ЕС, т. е. государств, которые ввели в отношении России санкции. По оценкам Председателя Правительства России, доля импорта в станкостроении составляет приблизительно 90 %, в тяжелом машиностроении – порядка 70 %, в нефтегазовом оборудовании – 60 %, в энергетическом – около 50 %, в сельскохозяйственном машиностроении – от 50 до 90 % (в зависимости от категории продукции), в гражданском самолетостроении – более 80 % [5]. Как видим, активизации отечественного производства импортируемых товаров не произошло – импортовытеснение не привело к импортозамещению. Производство продукции, призванной заместить импортную, не только не выросло, но даже снизилось. Это связано в первую очередь с общим экономическим спадом, снижением доходов населения и соответствующим сокращением спроса.

Итак: 1) решение проблемы импортозамещения не находится «на стороне спроса», эту проблему нельзя решить за счет административного отказа от импорта. Решение может быть достигнуто лишь при использовании мер рыночного и вне рыночного регулирования производства; 2) фрагментарность экономики является непреодолимым препятствием для полномасштабного импортозамещения.

2. Актуальная цель: единый народнохозяйственный комплекс, или интегральная экономика

Ориентация на внешнеэкономический спрос, как и на внешнее предложение, ставит экономику на грань чрезмерного риска. Внешний рынок оказался недоступным для России по неэкономическим причинам. В этих условиях импортозамещение не следует считать конечной целью экономической политики. Стратегическая цель последней – превращение экономики в единый комплекс.

В книге О. Т. Богомолова, Г. Г. Водолазова, С. Ю. Глазьева и др. [8] в качестве ориентира определено «интегральное общество», в котором отсутствуют непроходимые барьеры между социальными слоями, группами и т. п. В социально-экономическом плане под интегральным обществом следует понимать общество, в котором достигнута высокая степень согласованности между различными частями экономики и социума, а также между различными периодами общественного развития. Такое общество можно было бы назвать *системным*, рассматривая систему, с одной стороны, как комплекс взаимосвязанных элементов, с другой – как относительно устойчивую в пространстве и во времени часть социально-экономического и географического пространства [1].

Иными словами, экономика страны должна стать единым последовательно развивающимся народнохозяйственным комплексом. Такое единство предполагает:

- межотраслевую согласованность;
- свободное межтерриториальное взаимодействие, равномерное распределение экономической активности в пространстве и во времени;
- единый уровень жизни населения;
- единую систему внутриотраслевых стандартов;

- верховенство федерального закона на всей территории страны, преемственность, эволюционный характер социально-экономического и нравственного развития;
- коэволюционный характер развития регионов, отраслей, вертикально интегрированных производственных комплексов и т. д.

Перечень аспектов и структур, в рамках которых в интегральном обществе должна быть достигнута высокая степень согласованности, можно продолжить. Однако в данной работе нам необходимо выделить главные, системообразующие компоненты социально-экономической интегрированности страны.

Как показано в [1], экономику следует рассматривать как единство четырех подсистем (граней): реальной экономики (экономики как хозяйства), экономической теории, экономической политики и совокупности управленческих механизмов (см. рисунок).



Основные подсистемы экономики

Подчеркивая взаимозависимость этих подсистем, мы обращаем внимание на тесную связь экономической теории и экономической политики, о чем писал еще Дж. М. Кейнс. Экономическая теория выступает ментальной базой, определяющей структуру экономической картины мира и тем самым цели экономической политики. В то же время управленческие механизмы играют роль ограничений при формировании стратегии. На наш взгляд (такого же мнения придерживается В. Н. Лившиц [6]), именно экономическая наука в целом, в особенности экономическая теория, несут определенную ответственность за экономическую политику.

Общий ответ на вопрос о причинах неудавшегося импортозамещения состоит в следующем. Реальная экономика, включая процессы импортозамещения, экономическая политика, экономическая теория и управленческие механизмы представляют собой единое целое, и выбор правильного курса зависит от признаваемого направления в экономической теории, что, в свою очередь, определяется ментальными моделями,

сложившимися в сознании политиков, и стереотипами экономической мысли. В модернизации нуждаются все компоненты комплекса «теория – политика – управление – практика».

В работе [2] введено понятие *системной сбалансированности* экономики. Экономика считается системно сбалансированной, если все четыре ее подсистемы (реальная хозяйственная практика; экономическая политика; экономическая теория и управление экономикой) занимают примерно равное место в распределении ресурсов экономики в целом, а взаимодействие между ними осуществляется в режиме симбиоза и коэволюции по схеме, представленной на рисунке. Введем понятие системной интегрированности экономики. Экономика будет системно интегрированной при возможности беспрепятственного взаимодействия соседних подсистем. Следует полагать, что с течением времени такая экономика станет системно сбалансированной.

Переход от существующей фрагментированной экономики к интегрированной – необходимый этап на пути формирования единого народнохозяйственного экономического комплекса. Отсюда следует, что возможность самостоятельного устойчивого развития должна получить не только реальная экономика, но и остальные подсистемы комплекса: отечественная экономическая наука и управленческая экономика. Отечественная экономическая наука как средовая система [1] тесно интегрирована со средой мировой экономической науки, однако и здесь должен существовать значимый потенциал импортозамещения, позволяющий при необходимости локализовать отечественную экономическую науку как саморазвивающуюся систему. В противном случае интегрирующие связи в экономическом комплексе окажутся дисфункциональными. В общем случае связи отечественной экономической науки с другими компонентами экономического комплекса должны быть более тесными, чем с мировой экономической наукой. Речь идет не столько об изоляционизме, сколько о мембранной границе подсистемы.

Таким образом, процесс импортозамещения должен быть сопряжен с процессами внутриэкономической интеграции. Решение данной проблемы требует длительных усилий и серьезных затрат, в частности на развитие отечественной (по предмету, релевантным методам, учету социальных факторов и страновых институтов развития) экономической науки. Заметим, что наука как средовая система в составе тетрады «объектная – средовая – процессная – проектная системы» играет интегрирующую роль, удерживая все компоненты тетрадного комплекса вместе [1].

3. Регуляторы импортозамещения: план или рынок?

Само понятие импортозамещения носит нерыночный характер, поскольку опирается на географическое понятие государства. При рыночном подходе решение проблем импортозамещения возлагается целиком на субъектов микроуровня. Роль регулятора в данной концепции сводится к созданию условий и стимулированию товаропроизводителей. Так, широко обсуждаемая в последнее время идея внебанковского кредитования импортозамещающих хозяйствующих субъектов способна вдохнуть новую жизнь в процесс замещения импорта. Такая мера носит общерыночный характер, однако в современной сложной структуре производства «все товаропроизводители равны, но некоторые равнее других». Это предприятия, способные производить импортируемые комплектующие изделия для разных отраслей народного хозяйства. Деятельность таких предприятий должна стать предметом планирования, для которого необходимо построение межотраслевого и межрегионального балансов.

В рамках импортозамещающего планирования каждый такой производитель должен рассматриваться индивидуально. Речь идет о заблаговременной подготовке производства к выпуску необходимых комплектующих. Такой план позволил бы не только осуществлять мониторинг процесса импортозамещения, но и снизить риски необеспечения данного производства материалами, сырьем, комплектующими, оборудованием и кадрами. Индикативное планирование в понимании В. М. Полтеровича [7] должно стать мощным средством пространственно-временной дефрагментации экономики и ускорения процесса импортозамещения.

Отметим, что задача импортозамещения тесно связана с задачей экспортозамещения, точнее, с замещением в ВВП доли добавленной стоимости, связанной с доходами от экспорта углеводородов. Необходимо ускоренное развитие внутреннего рынка как потребительских, так и промышленных товаров. Задачи импорто- и экспортозамещения должны ставиться и решаться совместно.

4. Способна ли отечественная экономика производить высококачественную продукцию?

Решение проблемы импортозамещения тесно связано с вопросами качества массовой продукции в отечественной экономике. Традиционно российские товаропроизводители достигают самых высоких стандартов при создании единичных (в том числе выставочных) образцов продукции. Массовая же продукция гражданского назначения не дотягивает до мировых стандартов. Среди причин называют и ментальные особенности, и специфику межличностного общения, и сложности в отношениях с коллегами и руководством, что связывают с историко-географическими и природными особенностями развития страны [4].

В современных условиях качественная продукция может быть результатом лишь согласованного и гармоничного взаимодействия четырех групп участников хозяйственной деятельности предприятия: собственников, менеджеров, специалистов и работников. В настоящее время права собственников намного превосходят права остальных участников производства. Современные институты корпоративного управления не обеспечивают баланса прав и ответственности этих категорий. Дисгармония управления приводит к снижению технологического уровня производства и качества продукции. Общее направление совершенствования этих институтов можно кратко охарактеризовать как «обременение капитала и освобождение труда». Как показано в [3], менеджмент должен обеспечивать целостность (устойчивость) развития фирмы в экономическом пространстве и пролонгацию ее жизнедеятельности во времени (объектные свойства фирмы); техноструктура (специалисты) отвечает за бесперебойное протекание функциональных процессов (процессные свойства фирмы); рядовые работники – за среду на предприятии, создающую благоприятные условия для совместной целенаправленной деятельности участников (средовые свойства фирмы); собственники должны создавать стимулы для инициации модернизационных проектов на фирме (проектные свойства фирмы). В целом, совместная, согласованная и целенаправленная деятельность этих категорий стейкхолдеров обеспечивает системный характер современной фирмы. Конкуренция между этими категориями за финансовые ресурсы фирмы и влияние на принятие решений, имеющая место в большинстве российских фирм, ухудшает атмосферу внутри компании и должна быть заменена на кооперацию.

Таким образом, эффективное импортозамещение невозможно без решения проблемы сбалансированного управления на микроуровне. Если в фирмах развитых стран

институциональная система давно сложилась и в совокупности с институтами деловой и общественной репутации способствует гармонизации отношений между капиталом, трудом, знаниями и властью, то в развивающихся странах структура корпоративного управления и менеджмента далека от сбалансированности. Рациональный подход к проблеме импортозамещения позволил бы модернизировать систему институтов микроуровня.

5. На пути к импортозамещению: ограниченная бартеризация или безбрежный монетаризм

В широком смысле слова монетаризм означает признание финансовых факторов в качестве «альфы и омеги» современной экономики. Согласно монетаристским концепциям, вложение финансовых средств является необходимым и достаточным условием реализации любых экономических проектов. Соответственно, при измерении эффективности также следует ориентироваться главным образом на приток и отток финансовых средств. Напротив, подход, основанный на натуральном восприятии и измерении экономических процессов («натурализм»), ставит во главу угла немонетарные факторы и результаты экономической деятельности. В контексте импортозамещения в первом случае упор делается на стимулирование предприятий, осуществляющих замещение импорта. Альтернативный подход допускает умеренное расширение поля бартерных сделок.

Падение курса рубля по отношению к доллару привело к сокращению объема оборотных средств предприятий и сужению возможностей закупок сырья, материалов и оборудования. В этой ситуации следует поддерживать обращение к натуральному товарообмену – именно так реагировала отечественная экономика на снижение покупательной способности рубля после либерализации цен в первой половине 1990-х гг. Заметим, что движение в сторону бартера уже охватило рынок вторичного жилья в Москве и других городах. Умеренное и временное расширение бартера в сегодняшней ситуации является адекватным ответом на ослабление отечественной валюты и наряду с индикативным планированием могло бы стать важным средством развития производства в условиях ограничения импорта.

Таким образом, основными чертами процесса импортозамещения 2010-х гг. являются:

- фрагментарность импортозамещения по отношению как к экономическому пространству, так и к времени (нестабильность);
- хаотичный характер импортозамещения, отсутствие возможности сколько-нибудь длительного планирования производства промежуточных продуктов, необходимых для удовлетворения конечных потребностей населения;
- отсутствие в общественном поле информации о реальном и планируемом импортозамещении;
- раскоординированность процессов импортозамещения;
- низкое качество продукции, призванной заместить импортируемую.

Попытки теоретического осмысления и реального решения проблемы импортозамещения отражают особенности нашей экономической политики, экономической теории и управления. Превращение отечественной экономики в единый самодостаточный и саморазвивающийся комплекс, в любых условиях сохраняющий возможность регулировать импорт и экспорт, – императив времени. Для достижения этой цели тре-

буются серьезные изменения как в теоретической базе, так и в управленческих инструментах формирования и реализации экономической политики.

Путь к превращению экономики страны в единый скоординированный комплекс лежит через упорядочение процессов импортозамещения во времени и пространстве. Это возможно при условии глубокой интеграции и скоординированного развития всех четырех подсистем общестранового экономического комплекса: экономической науки (исследований), экономической политики (долгосрочного планирования), управления экономикой (краткосрочного планирования) и реальной хозяйственной практики (оперативного регулирования процессов производства, распределения, обмена и потребления).

Список литературы

1. Клейнер, Г. Какая экономика нужна России и для чего? (опыт системного исследования) / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 2013. – № 10. – С. 4–27.
2. Клейнер, Г. Б. Системная сбалансированность экономики: методы анализа и измерения / Г. Б. Клейнер // Стратегическое планирование и развитие предприятий: материалы Шестнадцатого всероссийского симпозиума (Москва, 14–15 апреля 2015 г.) / ЦЭМИ РАН. – М., 2015. – Т. 1. – С. 74–78.
3. Клейнер, Г. Б. Менеджерияльная революция на российских предприятиях: предпосылки и императивы. Потенциал и перспективы экономического развития России в условиях модернизации: – М.: Современная экономика и право, 2012.
4. Клейнер, Г. Б. Институциональные факторы долговременного экономического роста / Г. Б. Клейнер // Экономическая наука современной России. – 2000. – № 1. – С. 5–20.
5. Кравченко, Л. И. Итоги государственной политики импортозамещения: докл. / Л. И. Кравченко // Материалы конференции Московского экономического форума «Российская промышленность, состояние и перспективы» (24 марта 2016 г.). <http://rusrand.ru/docconf/itogigosudarstvennoj-politiki-importozameschenija>.
6. Лившиц, В. Н. Основы системного мышления и системного анализа / В. Н. Лившиц. – М.: Ин-т экономики РАН, 2013. – 54 с.
7. Полтерович, В. М. Элементы теории реформ / В. М. Полтерович. – М.: Экономика, 2011.
8. Новое интегральное общество. Общетеоретические аспекты и мировая практика / О. Т. Богомолов [и др.]. – М.: Ленанд, 2016. – 256 с.

С. В. Кузнецов¹, Н. М. Межевич²

ЕВРОПЕЙСКАЯ И РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА: САНКЦИОННОЕ ПРОТИВОСТОЯНИЕ И ВЗАИМНЫЕ УБЫТКИ

В экономической литературе (русской и европейской) существует мнение, что экономики России и стран Евросоюза различаются не только масштабом, но и некими системными признаками. Дискуссия на эту тему может быть очень разноплановой, мы затронем лишь один аспект – соотношение политического и экономического компонента в хозяйственных моделях. События 2014–2016 гг. показали, что в ключевом вопросе – детерминировании экономического развития политическими целями – экономики России и объединенной Европы тождественны. Обе стороны пожертвовали экономической стабильностью ради политических целей, однако, для России это решение было ответным. Согласно классическому международному праву, санкции – это односторонние или коллективные действия против страны, которую считают нарушителем международного права, направленные на то, чтобы заставить ее соблюдать закон [1, р. 5–8]. Устав ООН, запрещая государствам применять или угрожать применением силы, допускает два исключения: действия в порядке самообороны в соответствии со ст. 51 и применение на основании ст. 41 и 42 гл. VII («Действия в отношении угрозы миру, нарушение мира и актов агрессии») Советом Безопасности ООН мер «...для поддержания или восстановления международного мира и безопасности», в числе которых «...полный или частичный перерыв экономических отношений». Отметим, что данные меры сам Совет Безопасности ООН квалифицирует как экономические санкции.

В докладе Генерального секретаря ООН о работе организации отмечается, «... что санкции не всегда приносят одинаковые результаты в плане побуждения к выполнению резолюций Совета Безопасности ООН, и в последние годы их эффективность все чаще ставится под сомнение» [2]. Назвать это открытием сложно. Первым документально подтвержденным случаем ввода санкций одним государством в отношении другого является указ Перикла от 432 г. до н. э., запрещающий Афинскому союзу вести торговлю с городом-полисом Мегары... Характерно, что полученный результат оказался обратным ожидавшемуся: вместо быстрого покорения началась Пелопонесская война, итогом которой стало поражение Афинского союза [3, с. 8].

В большинстве случаев санкции не достигают политической цели: классический пример – американское зерновое эмбарго против Советского Союза в ответ на его вторжение в Афганистан. СССР обратился за закупками на альтернативные рынки, что привело к увеличению расходов на импорт на 225 млн долларов, но не заставило Советский Союз уйти из Афганистана. Прямые потери США от введения этих санкций составили около 2,3 млрд долларов, а косвенные оказались еще выше. Американские

¹ *Сергей Валентинович Кузнецов*, директор Института проблем региональной экономики РАН, д-р экон. наук, профессор.

² *Николай Маратович Межевич*, профессор Санкт-Петербургского государственного университета, д-р экон. наук.

фермеры потеряли зерновой рынок СССР и не сумели его вернуть, так как Советский Союз не рисковал импортировать зерно из источников, контролируемых американской политикой [4]. С момента создания ВТО (1995 г.) по 1 мая 2014 г. государствами было подано в ВТО 475 жалоб [5, с. 68]. Однако радикального политического решения эти санкции не дали. Согласно исследованию Гэри Хафбауэра из Института мировой экономики Петерсона, из 174 случаев применения санкций только 34 % были частично успешными [6].

По общему правилу, применение экономических санкций допустимо до момента достижения целей санкционного воздействия, предполагающих обеспечение реализации ответственности субъекта-правонарушителя. Приостановление или полное прекращение экономических санкций может быть обусловлено сложной гуманитарной ситуацией, сложившейся в результате санкционного режима [7]. Из этого следует, что снятие санкций против России может произойти в случае гуманитарной катастрофы или «возврата» Крыма. Вероятность этих сценариев одинаково ничтожна. Отметим, что «... в ЕС была разработана концепция «целевых» (или «умных» – smart) санкций, согласно которой санкции должны (по возможности) затрагивать лишь те социальные группы, для противодействия поведению которых они и разрабатываются» [8]. На практике избирательность санкций отсутствует. «В этом мире санкции могут стать нормой отношений государств или блоков, когда хотя бы для ситуативного достижения этого баланса придется все время регулировать друг друга подобными ограничениями» [9]. «Все виды экономической деятельности – торговля, доступ к финансам и инвестициям – используются в качестве оружия и инструмента нарушения связей. В условиях ужесточения экономии бюджетных средств и неприятия войн широкой общественностью западные державы проецируют силу через влияние на мировую экономику, финансы (включая доллар и евро), торговлю и контроль над многонациональными корпорациями, штаб-квартиры которых расположены в их странах» [10].

Европейскую линию в санкционном диалоге ведет Ангела Меркель, подтвердившая неизменность своей позиции: разговор об отмене санкций можно начинать, только когда полностью будут выполнены условия минских соглашений. При этом о первом пакете штрафных мер, введенных в ответ на присоединение Крыма еще в марте 2014 г., речи вообще не идет. Они останутся в силе до тех пор, говорят в Берлине, пока не будет найдено международно-правовое решение этой проблемы, приемлемое и для Украины [11]. С другой стороны, принцип «однажды санкции – всегда санкции» не оправдывает себя и серьезно вредит экономике Германии, а значит – от него пора отказаться, заявил премьер-министр Баварии и глава Христианско-социального союза ФРГ Хорст Зеехофер в марте 2016 г.

Интенсивность санкций определяется степенью ущерба, который может быть нанесен:

- экономике экономического союза;
- экономике страны в целом;
- политическому режиму;
- частным интересам стоящих у власти политиков;
- интересам и конкурентоспособности отдельных отраслей экономики и промышленности;
- интересам отдельных финансово-промышленных групп, компаний.

Международный экономический правопорядок находится в процессе не заметной глазу, но коренной по сути трансформации. Используется для этого – выборочно

и целенаправленно – весь набор нормативного инструментария: универсальные, региональные, межрегиональные, двусторонние договоры, одностороннее регулирование, международные обычаи, регулирование посредством неправовых норм, мягкого права, методы транснационального и наднационального регулирования и т. д. [12, с. 98].

С точки зрения современных подходов к мировой экономике санкции являются одним из элементов нетарифных барьеров в торговле. В экономической теории в рамках всех основных научных направлений считается, что самообеспечение ведет к искажению экономической структуры государства, и ущерб от этого намного серьезней, чем от самих санкций. Однако классическая экономическая теория начинает давать сбой, когда речь идет о нестандартных экономиках: выше средних (по размерам); находящихся в трансформационном процессе; больших в территориальном плане; имеющих явно выраженную внешнеполитическую и оборонную достаточность.

В мировой экономике накоплен богатый опыт всевозможных экономических санкций – вплоть до тотального торгового эмбарго. Как отметил недавно профессор Рольф Лангхаммер, представляющий Институт мировой экономики в Киле: «...экономическая цена таких мер для всех сторон весьма велика. Что же касается страны, которая подвергается санкциям, то она обречена на то, чтобы идти по пути импортозамещения в сторону экономической автаркии, и эта самодостаточность ей может дорого обходиться. Ей приходится самой производить то, что намного дешевле можно было бы получить на мировом рынке» [13]. И это соответствует действительности. Отметим, что исключение из международных институтов не только снижает возможности России в размещении капитала, но и сокращает выигрыш от взаимной торговли. Таким образом, ситуация носит взаимный характер. Что касается расшатывания принципов работы ВТО, то это прежде всего проблема ВТО, а не России.

Однако «...нужно сознавать, что помимо прямых санкций дают о себе знать и косвенные. Они выражаются в виде нежелания или опасений третьих стран развивать отношения с наказанными государствами из-за неопределенности внутренней и внешней перспективы в отношении конъюнктуры, притока товаров и капитала» [14]. В то же время страна-противник, как правило, имеет низкий уровень торгово-экономических связей с оппонентом, поэтому «ограничивать» особенно нечего, не находится достойного объекта для торговых санкций. Страна-союзник, напротив, поддерживает широкие торгово-экономические связи, и их ограничение станет для нее весьма болезненным [15]. Этот парадокс объясняет то, что санкции против России не сработали. Она не была полноценным противником, равным образом не стала и полноценным союзником.

Перечислим потери Евросоюза, обусловленные санкциями:

1. Произведенная продукция, от которой Россия отказалась или в продаже которой отказали России, – это прямые потери Евросоюза.
2. Снижение эффективности использования производственных мощностей и как следствие – безработица.
3. Не вывезенная за рубеж продукция приводит к существенному снижению цены в странах, где она была произведена.
4. Замещение европейских и германских товаров на российском рынке китайскими (обратная тенденция в мировой экономике отсутствует).
5. Снижение покупательной способности россиян, изменение структуры потребления – вытеснение европейской и немецкой продукции. Классический пример – изменение структуры потребительского рынка автомобилей в России.

6. Санкции Европы вносят свой вклад в процесс деиндустриализации в Европе (в том числе в Германии), что далеко не всегда способствует индустриализации и промышленному замещению в России [16].

7. Разрушение политического и предпринимательского климата в ЕС и России.

Европа не может быстро реагировать на происходящие перемены. Несмотря на разнообразие структур европейских экономик, промышленный сектор Европы в целом стагнирует, поэтому возможности для возвращения к устойчивому росту ограничены. И хотя Евросоюз остается ключевым промышленным производителем, с 2008 г. в промышленности было ликвидировано 3 млн рабочих мест, а промышленное производство снизилось на 10 % [17]. Под этими цифрами подписались министр промышленности, энергетики и туризма Испании, министр экономики и занятости Португалии, министр экономического развития Италии, министр промышленности Франции и министр экономики и технологий Германии.

По итогам 2015 г. суммарная экономика 18 стран, пользующихся евро, растет на уровне статистической ошибки. Экономическое выздоровление Европейского союза в 2016 г. является еще более неопределенным. Слабость спроса – болезнь хроническая. Германия останется движущей силой европейской экономики, но уже не будет такой мощной, как два года назад; во Франции экономический рост составит около 0,7 %; Италия должна преодолеть остатки кризиса. Но рост в еврозоне в целом вряд ли достигнет более 1 % и не сможет существенно изменить показатель безработицы, составляющий 11,7 % [18].

Проблемы европейской интеграции очевидны не только для европейцев, но и для всего мира. Прежняя модель исчерпала себя: «То, что выглядело триумфом ЕС, обернулось неоднозначными последствиями и явными неудачами, а набранная им скорость продвижения к новым рубежам европейской интеграции оставляет теперь впечатление поспешности. Конечно, в нынешних зловещих условиях ЕС огромную роль сыграл внешний фактор – глобальный финансово-экономический кризис. Стратегии, построенные на представлениях из прошлого, в том числе связанных с решением проблем конкурентоспособности путем манипуляции валютными курсами, проваливаются» [19]. Однако первые осложнения возникли раньше и первопричины кризисного состояния следует искать внутри ЕС. Профессор Борко написал это еще в 2011 г. [20, с. 35]. Данный тезис полностью подтверждает сравнение экономических показателей ЕС и мировой экономики в целом: объединенная Европа развивается гораздо медленнее, чем мировая экономика.

В 2016 г. и в ближайшие последующие годы ситуация в экономике европейского макрорегиона будет достаточно сложной. Еще кризис 2008–2009 гг. выявил двойную асимметричность единого экономического пространства: чрезмерный разрыв в уровнях экономического и социального развития, а также дисгармония между единой валютой и почти не скоординированной национальной экономической политикой в еврозоне.

Суммарные потери от прекращения кооперационных связей со странами ЕС могут максимально оцениваться в 15 млрд долларов в год, еще примерно 5 млрд долларов могут составить потери от эмбарго на поставки продукции двойного назначения. Таким образом, максимальная оценка потерь от сокращения кооперации между Россией и ЕС может составлять до 20 млрд долларов в год [22, с. 15]. С финансовой точки зрения наибольшие потери понесла Германия – в 2015 г. (по сравнению с 2013г.) экспорт упал на 14,1 млрд евро, или 39 %. У Мальты падение экспорта составило 91 %

(с 35 млн евро в 2013 г. до 3,2 млн евро в 2015 г.), у Кипра – 63 % (с 24,2 млн евро в 2013 г. до 8,9 млн евро в 2012 г.). Латвия выглядит одной из наименее пострадавших стран – экспорт уменьшился на 29 %. В Румынии и Словении падение экспорта составляет 28 %, а в целом по ЕС – 38% (45,5 млрд евро) [21].

Суммирование всех эффектов санкционного режима в отношении России и ЕС позволяет оценить потенциал негативного «рикошетного» воздействия на европейскую экономику не менее чем в 0,5 % годового объема ВВП. Казалось бы, не так уж много, однако, это десятки миллиардов долларов. При текущих показателях экономики стран ЕС это может оказаться достаточным, чтобы обратить незначительный рост в стагнацию или даже в снижение ВВП [22, с. 15].

Следующий вопрос – российский ущерб. Функционирование отечественной экономики в условиях санкционного режима и высокая вероятность его продления на неопределенное время подчеркивают объективную необходимость проведения структурных реформ в экономике России, предполагающих прежде всего адаптацию институциональной системы страны к новым реалиям. Приоритетными направлениями развития хозяйственного комплекса страны являются его технико-технологическое перевооружение, организация собственной переработки сырьевых ресурсов и освоение инновационных технологий производства. Это должно позволить в относительно короткие сроки обеспечить рост доходности и конкурентоспособности отечественной продукции и услуг на внутреннем и международном рынках. Особенно остро стоит проблема импортозамещения высокотехнологичного оборудования, необходимого для развития нефтяной, оборонной промышленности и сельского хозяйства. Это подтверждает необходимость скорейшей модернизации собственной материально-технической базы, развития инновационной среды и создания условий для активизации государственно-частного партнерства в инвестиционной сфере. Приведем только один показательный пример [22]: в 2013 г. в России было произведено станков сверлильных, расточных и фрезерных металлорежущих 110 штук; импортировано – 9390 штук; соотношение – 85,4. По результатам анализа, проведенного Минпромторгом, доля импорта в станкостроении, по разным оценкам, превышает 90 %, в тяжелом машиностроении – 60...80 %, в легкой промышленности – 70...90 %, в электронной промышленности – 80...90 %, в фармацевтической, медицинской промышленности – 70...80 %, в машиностроении для пищевой промышленности – 60...80 % [23, с. 4].

В середине 1920-х гг. советские ученые указывали, что существование самостоятельной в хозяйственном отношении страны возможно только при индустриализации и коренной реконструкции хозяйства. При этом СССР старательно изучал мировой опыт. В современных условиях также необходимо использовать мировые и европейские организационные и технологические достижения в сочетании с рациональным импортозамещением [24]. Стратегический путь развития российской экономики – участие на максимально выгодных условиях в международных кооперационных цепочках создания стоимости.

С точки зрения экономической теории и тем более российской экономической практики концепция импортозамещения абсолютно корректна. Поддержка отечественной промышленности де-факто осуществляется во всех странах. При этом к ее реализации необходимо подходить взвешенно – для отказа от импортных товаров в стране должны существовать аналоги с близкими экономическими и техническими характеристиками. Для таких отраслей необходимо введение преференций, поскольку использование отечественного оборудования стимулирует развитие производства.

Вопросы импортозамещения могут решаться в зависимости от многих макроэкономических показателей. Один из важнейших – колебания валютных курсов. Отметим, что при объективных ограничениях на объем необходимой валюты операции типа «купи-продай» стали невыгодными. Развитие сельского хозяйства в Ленинградской области затруднялось массовым ввозом дешевой (дотируемой) продукции из Эстонии и Финляндии. Равным образом привезти продукты из Польши или Литвы в Калининградскую область и проще, и дешевле, чем наладить собственное производство.

Экономический блок правительства посылает российскому бизнесу однозначный сигнал – ожидать отмены санкций не приходится, значит, можно смело приступать к реализации планов по импортозамещению. Февральский опрос «Индекс деловой среды РСП», проведенный в ноябре 2015 г. Российским союзом промышленников и предпринимателей, свидетельствует, что 60 % респондентов полагают, что в их отрасли существуют возможности импортозамещения. При этом, по мнению более половины из них, введенные санкции расширяют эти возможности [25].

В федеральном бюджете на 2015–2017 гг. на цели импортозамещения выделено более 35 млрд рублей. Минпромторг заявил о реализации программы импортозамещения, предусматривающей выделение дополнительных средств и принятие ряда мер административно-организационного характера, в частности, с использованием инструментов тарифно-таможенного регулирования, федеральной контрактной системы и налогового регулирования [26, с. 5].

Для регионов Северо-Западного федерального округа (СЗФО) в силу его геополитического положения ухудшение внешнеполитических условий стало серьезным вызовом. Ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры – это стимул к выстраиванию более эффективной, слаженной работы; возможность максимально использовать свой потенциал для снижения зависимости от внешних поставок в тех сферах производства, где имеются условия для импортозамещения [27, с. 2–3].

По итогам 2015 г. динамика ключевых макростатистических показателей СЗФО (ВРП, промышленное производство, инвестиции в основной капитал, доходы, розничный товарооборот) близка к федеральной, резких отклонений в худшую сторону не зафиксировано (впрочем, как и в лучшую). Представляется, что позитивное влияние растущих военных расходов на ОПК в какой-то степени уравнивает негативный эффект влияния внешних шоков на транспорт, логистику, торговлю [28]. Тем не менее, ряд судостроительных заводов СЗФО ощутили действие западных санкций. В частности, на предприятиях «Северная верфь» (Санкт-Петербург) и «Янтарь» (Калининград) под угрозой срыва оказалось строительство 8 корветов и 9 фрегатов для ВМФ России на общую сумму свыше 3,7 млрд долларов [29].

Предпринимаемые меры уже приносят свои плоды. В Санкт-Петербурге открыт центр импортозамещения, в котором представлены более 300 предприятий и организаций города; пользуются им и предприятия Северо-Запада России. В результате оборот всех предприятий и организаций города увеличился за 2015 г. на 10 %; положительное сальдо всех предприятий выросло в 1,5 раза. Количество прибыльных предприятий составляет сегодня 79 %. Практически в 4 раза увеличился объем закупок по госзаказу продукции городских и отечественных предприятий. Если в 2014 г. было закуплено такой продукции на 20 млрд рублей, то по итогам 2015 г. – на 95 млрд рублей. В рамках программы импортозамещения создан информационный портал, на котором потребители могут ознакомиться с продукцией предприятий. Кроме того, в Петербурге фор-

мируется портал по компетенции, где будет демонстрироваться не только, что делают предприятия, но и что они могут делать [30].

Подведем итоги. Одной из главных системных конструкций в современной экономической науке остается уверенность в том, что возможности самостоятельно решить проблемы современного хозяйства имманентно присущи рыночному механизму. Отсюда один из основных принципов либеральной экономической теории – ограничение воздействия государства на экономику. При этом европейский и американский либералы всегда готовы не к кейнсианскому, а, по сути, тоталитарному методу ведения экономической войны – санкционным режимам. Вспомним, что санкции США против других стран длились годами и даже десятилетиями, а на отмену антироссийской поправки Джексона – Вэника потребовалось почти 40 лет. Поэтому есть основания полагать, что России в течение определенного (возможно, длительного) времени предстоит развиваться и решать свои проблемы в условиях экономических санкций. Санкции должны стать стимулом для перехода страны на рельсы суверенного социально-экономического развития, для создания экономически и политически независимой России, развивающей собственное производство.

Какие вызовы это ставит перед Россией? Десятилетиями российские ученые доказывали, что богатство потребления при бедности в производстве – дорога к институциональной деградации. Теперь перед нами другая проблема – доказать, что внешнеэкономические связи могут быть эффективными и в отношениях с Европой.

Какие вызовы это ставит перед Европой? Главный вызов – необходимость осмысления собственной модели развития. Понимание того, что объявить санкции просто, а как их отменить, не знает никто. Эпоха расширения европейских рынков закончилась достаточно давно. Фактически Россия готова была стать объектом такого расширения. Сегодня объектом поглощения и трансформации становится сама европейская экономика.

Общий вывод очевиден: эскалация политических рисков приведет не только к масштабным рискам для экономики, но и к изменениям экономических режимов и моделей – как в России, так и в Европе.

Список литературы

1. *Daoudi, M. S.* Economic Sanctions: Ideals and Experience / M. S. Daoudi, M. S. Dajani. – London, 1983.
2. Доклад ООН: A/55/1. – 2000. – 30 авг. – Гл. 1 «Обеспечение мира и безопасности», п. 99.
3. *Кожанов, Н. А.* Экономические санкции против Ирана. Цели, масштабы, возможные последствия введения / Н. А. Кожанов. – М., 2011.
4. *Братерский, М. В.* Торгово-экономические санкции: эффективность, цена, проблемы использования / М. В. Братерский // Безопасность Евразии. – 2009. – № 2 (36). – С. 335–348.
5. *Исполинов, А. С.* Санкции в ВТО: специфика и практика применения / А. С. Исполинов // Законодательство. – 2014. – № 10. – Октябрь.
6. *Elliott, R. A.* Same Song, Same Refrain? Economic Sanctions in the 1990s / R. A. Elliott, G. C. Hufbauer // American Economic Review. – 1999. – May.
7. *Askari, H. G.* Economic Sanctions. Examining Their Philosophy and Efficacy / H. G. Askari, J. Forrer, H. Teegen, J. Yang. – Westport, 2003.
8. *Бусыгина, И. М.* Расширение применения политики санкций: каких результатов ожидать / И. М. Бусыгина // <http://mgimo.ru/about/news/experts/rasshirenie-primeneniya-politiki-sanktsiy/> 31.12.15.

9. Лукьянов, Ф. Европе не знают, что делать с антироссийскими санкциями: лекция / Ф. Лукьянов // <http://svop.ru/> 06.11.2015.
10. Леонард, М. Взаимосвязь как оружие. Новые методы противостояния и новые сверхдержавы / М. Леонард // Россия в глобальной политике. – 2016. – № 2.
11. Санкции – не главная причина кризиса в России. <http://www.dw.com/ru/> 18.12.2015.
12. Шумилов, В. М. Международный экономический правопорядок / В. М. Шумилов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2016. – № 3.
13. Немецкий эксперт: Санкции обрекают на импортозамещение <http://www.dw.de/> 12.09.2014.
14. Громыко, А. Запретить экономические санкции: аналитическая записка / А. Громыко, В. Федоров; Институт Европы РАН. – 2015. – № 7.
15. Drezner, D. W. The Sanctions Paradox: Economic Statecraft and International Relations / D. W. Drezner. – Cambridge, 1999. – P. 4–6.
16. Трауб-Мерц, Р. Нефть или автомобили. О возрождении промышленности в России / Р. Трауб-Мерц // Фонд Эберта. – М., 2015. – Февраль.
17. Новая индустриальная политика Европы / А. Сантуш [и др.] // Эксперт. – 2013. – № 7 (839). – 18 фев.
18. Европа 2015: год неуверенности. <http://europa.com/europe/eu/3557-evropa-2015> 02.01.15.
19. Dixon, H. How to counter Europe's rising populism / H. Dixon // International New York Times. – 2014. – 24 Nov. – P. 22.
20. Борко, Ю. Европа-XXI: дальше вверх или дальше вниз? / Ю. Борко // Европейская безопасность. – 2011. – № 26 (42).
21. ЕС и Россия: цена санкций – миллиарды <http://rus.db.lv/ekonomika/finansy/es-i-rossija-cena-sankcij-milliardy-71884> 29 марта 2016 г.
22. Широков, А. А. Оценка потенциального влияния санкций на экономическое развитие России и ЕС / А. А. Широков, А. А. Янговский, В. В. Потапенко // Проблемы прогнозирования. – 2015. – № 4.
23. Неёлов, Ю. В. Перспективы импортозамещения в Российской Федерации / Ю. В. Неёлов // О мерах по реализации импортозамещения в гражданских отраслях промышленности в интересах укрепления национальной безопасности: аналит. вестник. – 2014. – №27 (545).
24. Касьяненко, И. Использование американского опыта в период становления советского промышленного зодчества (сотрудничество с фирмой Альберта Кана) / И. Касьяненко // Взаимодействие культур СССР и США. XVIII–XX вв. / под ред. О. Э. Тугановой. – М., 1987. – С. 111–121.
25. <http://importnet.ru/publications/09.03.16/56e036f3c9e22b37497e0636/>
26. Бодрунов, С. Д. Теория и практика импортозамещения: уроки и проблемы / С. Д. Бодрунов; ИНИР им. С. Ю. Витте. – СПб., 2015.
27. Северо-Запад: стратегия партнерства. – 2015. – Март.
28. Кадочников, С. Портово-оборонная дихотомия. <http://expert.ru/northwest/> 2016/ 06/ portovo-oboronnaya-dihotomiya/ 08 фев 2016.
29. Рыжова, А. В. Центр импортозамещения и локализации начал работу в Санкт-Петербурге / А. В. Рыжова // <http://riss.ru/analytics/20107/>
30. <http://diplomatu.ru/spb-centr-importozameshheniya-populyaren-ne-tolko-sredi-mestnyh-predpriyatij-no-i-vsego-severo-zapada/>

А. В. Сорокин¹

ДЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ КАК ФЕНОМЕН НЕРАВЕНСТВА НОРМ ПРИБЫЛИ

Два подхода к анализу природы деиндустриализации, или «голландской болезни». Необходимость индустриализации связана с полномасштабной деиндустриализацией России. Ответ на вопрос о причине «голландской болезни» предопределяет варианты выхода из сложившейся ситуации.

Что предлагает метод математического описания непосредственно наблюдаемых явлений, *экзотерический метод* – один из двух методов Смита, который стал основным в современной микро- и макроэкономике? Он позволяет выявить зависимость между наличием и разработкой природных ресурсов и деиндустриализацией. Проанализировав динамику ВВП 97 развивающихся стран за 1971–1989 гг., Дж. Сакс и Э. Уорнер выявили отрицательную зависимость темпа прироста ВВП страны от объема располагаемых природных ресурсов [15, р. 1]. Оказалось, что страны с природными ресурсами обречены на «ресурсное проклятие» (термин Р. Аути [14]). В. М. Полтерович, В. В. Попов и А. С. Тонис считают: «Установлено, что вопреки интуитивным представлениям, изобилие ресурсов может негативно влиять на уровень и темпы роста благосостояния». При этом они выделяют и анализируют четыре механизма влияния: технологический, институциональный, политический и макроэкономический [7, с. 10].

Второй метод Смита – *эзотерический метод* выявления внутренней взаимосвязи экономических явлений, примененный в «Капитале» Маркса, приводит к выводу, что действительной причиной деиндустриализации является неравенство отраслевых норм прибыли. Дело не в избытке ресурсов, а в том, что в сырьевых отраслях – низкое органическое строение капитала и, следовательно, изначально высокая норма прибыли (рентабельности). Теоретический анализ этой ситуации приведен во 2-м отделе III тома «Капитала». Определение всех категорий рыночной экономики (микро-, макро- и категорий реального бизнеса) дается в учебнике².

Различие отраслевых норм прибыли из-за различного органического строения капитала при реализации по произведенной стоимости. На уровне I и II томов «Капитала» и 1-го отдела III тома предполагалось, что товары³ реализуются по произведенной стоимости СТ⁴, или просто по стоимости, которая рассчитывается по формуле

¹ Александр Владимирович Сорокин, профессор кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, д-р экон. наук.

² Сорокин, А. В. Общая экономика: бакалавриат, магистратура, аспирантура: учебник. М.; Берлин: Директ-Медиа, 2016. 640 с.

³ Товар – единство потребительной стоимости и стоимости.

⁴ Стоимость – фактор товара, кристаллизация абстрактного человеческого труда под ограничением общественно необходимого рабочего времени (ОНРВ). Единицы измерения – часы кристаллизованного ОНРВ (ч ОНРВ). В статье применяются единицы измерения, которые Маркс определяет вербально.

$CT = C + V + M$, где $C = K_C$ (потребленному постоянному капиталу), $V = K_V$ (переменному капиталу), а M (прибавочная стоимость) пропорциональна переменному капиталу: $M = K_V m'$ (переменный капитал, умноженный на норму прибавочной стоимости m').

Эти положения сохраняют силу для промышленного капитала в целом, но конкретизируются применительно к отраслевой структуре (табл. 1). Возьмем три отрасли/сферы производства с капиталом⁵ $K = 200$ ч ОНРВ, K_C – весь (примененный) постоянный капитал, K_V – (примененный) переменный капитал; норма прибавочной стоимости $m' = 100\%$, масса $M = K_V m'$. Норма прибыли $p'_{отр}$ (отношение прибавочной стоимости к авансированному капиталу) в отраслях различна: в первой отрасли $p'_{отр} = 20M$ от $200K = 10\%$; во второй – $50M$ от $200K = 50\%$; в третьей – $80M$ от $200K = 40\%$; $p'_{отр}$ – это средняя норма по отрасли; p – масса, или абсолютная величина прибыли, равная соответственно 20, 50, 80 ч ОНРВ.

Таблица 1

Различие отраслевых норм прибыли при реализации товаров
по (произведенной) стоимости

Отрасль	K	K_C	K_V	$m', \%$	$M,$ (гр. 4 $\times$ гр. 5)	$p'_{отр}, \%$ (гр. 6 : гр. 2)	$p_{отр}$ (гр. 2 $\times$ гр. 2)	K_{Cl}	k (гр. 9 + гр. 4)	СТ ($C + V + M$) (гр. 10 + гр. 6)	ПС(Q)	СЕТ (гр. 11 : гр. 12)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
I	200	180	20	100	20	10	20	80	100	120	10	12
II	200	150	50	100	50	25	50	50	100	150	10	15
III	200	120	80	100	80	40	80	20	100	180	10	18
$\Sigma/\%$	600	450	150	100	150	25	150	150	300	450		

В табл. 1 принято: K_{Cl} – потребленный постоянный капитал (амортизация собственно средств труда, стоимость предмета труда и вспомогательных средств труда); k – издержки производства, обособившаяся часть товарной стоимости, равная сумме потребленного постоянного капитала и переменного капитала, $k = C + V$, где $C = K_{Cl}$, $V = K_V$; СТ – стоимость товарной массы отрасли, $CT = C + V + M = k + M$. Здесь $M = p$, т. е. прибавочная стоимость, равная прибыли, рассчитывается по формуле $K_V m'$; ПС (Q) – потребительная стоимость⁶; СЕТ – стоимость единицы товара (СТ : ПС).

⁵ Капитал во всеобщей формуле капитала $D - T - D'$ – это стоимость, которая авансируется, сохраняется в обращении и возрастает и в своем движении принимает формы денег, товаров и вновь денег. Капитал в конкретизированной формуле промышленного капитала $D - T < \overset{PC}{CP} \dots П \dots T' - D'$ – это стоимость, которая авансируется, сохраняется в обращении и возрастает и в своем движении принимает формы денежного (Д), производительного (П) и товарного (Т') капитала.

⁶ Потребительная стоимость – фактор товара, вещь с полезными свойствами, удовлетворяющая общественную потребность. Единицы измерения – собственные единицы измерения вещи.

Охарактеризуем представленные отрасли: I – отрасль с высоким оргстроением капитала ($K_c : K_v$) – «капиталоемкая», высокотехнологичная (самолетостроение, автомобилестроение, производство вооружений, машиностроение и т. п.); II – со средним строением; III – с низким строением, «трудоемкая» отрасль (добывающая промышленность, сельское хозяйство, лесная, рыбная промышленность (отрасли с бесплатным предметом и средством труда)). Дело не в том, что в добывающей промышленности не применяется постоянный капитал, а в том, что на единицу авансированного капитала затраты на постоянный капитал (предмет труда и средство труда) будут меньше, а на переменный – больше. Для хлопчатобумажной промышленности предмет труда – хлопок, который надо покупать, а в нефтяной промышленности предмет труда – бесплатное вещество природы [6, ч. 2, с. 333].

В разных отраслях нормы прибыли – различные, соответствующие различию в оргстроении капиталов. При реализации товаров по произведенной в отрасли стоимости ($C + V + M$) равновеликие капиталы в равные промежутки времени дают неравную прибыль.

Нежизнеспособность экономики с различными отраслевыми нормами прибыли. Различие отраслевых норм прибыли и реализация по произведенной стоимости – детская болезнь рыночной экономики, которая преодолевается в ходе ее развития. По Марксу: «...различие между средними (отраслевыми – С. А.) нормами прибыли не может существовать без разрушения всей системы капиталистического производства» [6, ч. 1, с. 167]. Почему?

Первая причина: перелив капиталов в отрасли с высокой нормой прибыли и низким оргстроением. «Если каждый волен употреблять свой капитал, как ему угодно, то он, конечно, будет искать для него наиболее выгодного помещения; он, естественно, будет не удовлетворен прибылью в 10 %, если, вложив свой капитал в другое дело, он может получить прибыль в 15 %» [8].

Вторая причина: товары производятся капиталом, который обеспечивает набор товаров (трех отраслей), удовлетворяющих общественную потребность. Перелив капитала в третью отрасль ведет к сокращению производства товаров первой и второй отраслей, необходимых обществу, т. е. к однобокому развитию («сырьевой придаток»).

Третья причина: неравенство норм прибыли – непреодолимое препятствие на пути научно-технического прогресса (НТП). Для третьей отрасли сокращение издержек и производство добавочной прибыли не имеют значения, главное – удержать прибавочную стоимость. Первая отрасль заинтересована в НТП, но у нее недостаточно прибыли для выполнения научных разработок и их внедрения.

Четвертая причина: утечка капитала за границу. Если перелив капитала в третью отрасль затруднен или невозможен из-за административных либо экономических барьеров, тогда он будет выводиться за границу в поисках прибыльного размещения.

Пятая причина: отсутствие возможности кредитования для первой (и второй) отраслей. Процент, выплачиваемый за кредит, – это часть средней прибыли. Минимальная ставка процента устанавливается Центральным банком. Если нормы прибыли различны, то ЦБ может установить ставку процента в пределах прибыли третьей отрасли, тогда первая и вторая отрасли не смогут взять кредит, поскольку процент будет превышать отраслевую прибыль.

Ранжирование причин условно, а их перечень можно продолжить.

«Голландская болезнь» в России. Функционирование экономики с различными отраслевыми нормами прибыли ведет к гипертрофии отраслей с низким органическим

строением капитала, свертыванию или прекращению производства в высокотехнологичных отраслях. Исторически развитые страны начинали с продажи по стоимости, т. е. с различными нормами прибыли, но в результате *межотраслевой конкуренции* эта детская болезнь была преодолена. Рецидивы детской болезни неравенства отраслевых норм прибыли как объективного этапа становления рыночной экономики были зафиксированы в Европе и получили название «голландской болезни». В Голландии в 1959 г. рост добычи газа после открытия его месторождений на севере Европы сопровождался сокращением промышленного экспорта.

Неравенство отраслевых норм прибыли характерно для России. В предкризисном 2008 г., когда Россия находилась на пике экономического развития, рентабельность проданной продукции (отношение прибыли к себестоимости) составляла 31,9 % в отраслях по добыче полезных ископаемых (29,2 % – в топливно-энергетических, 53,5 % – в остальных); 6,2 % – в производстве машин и оборудования; 5,4 % – в текстильной и швейной промышленности; 4,8 % – в производстве транспортных средств, а в среднем по экономике – 10 %. Рентабельность активов (отношение чистой прибыли к активам) в том же году составила 10,5 % в отраслях по добыче полезных ископаемых (10,3 % – в топливно-энергетических, 11,7 % – в остальных); 5,9 % – в производстве машин и оборудования; 0,8 % – в текстильной и швейной промышленности; минус 2 % – в производстве транспортных средств, а в среднем по экономике – 5,4 % [14].

Как уже говорилось, экономика с различными нормами прибыли не может существовать, поскольку рынок не обеспечивает удовлетворение общественной потребности в ряде товаров (например, в продукции ВПК, космической промышленности, самолетостроения и т. п.). Возникает *объективная необходимость перехода на ручное управление*.

Образование общей (средней) нормы прибыли и превращение стоимости товаров в цену производства. Неравенство норм прибыли и реализация товаров по стоимости исторически и логически предшествуют выравниванию норм прибыли и образованию цены производства.

Если бы экономика функционировала в условиях различных отраслевых норм прибыли, то не было бы научно-технического прогресса. Различие норм прибыли – это обратная сторона реализации товаров по произведенной стоимости. «Кажется, будто теория стоимости не согласуется с действительным движением, не согласуется с действительными явлениями производства, и что поэтому приходится вообще отказаться от надежды понять эти последние» [6, с. 167]. Рыночная экономика решает эту проблему. На вопрос, при каких условиях капиталистам было бы «безразлично» или одинаково выгодно вкладывать капитал во все три отрасли, ответ был бы таким: если удастся возместить издержки производства и получить прибыль, как у других, т. е. по средней норме прибыли на капитал.

Капитал, состоящий из индивидуальных капиталов, функционирует как общественный. Представим крайний случай: все три отрасли принадлежат одному капиталисту. Как бы он рассчитывал норму прибыли? Он просуммировал бы всю прибавочную стоимость ($20 + 50 + 80 = 150$) и отнес ее к суммарной величине авансированного капитала ($200 + 200 + 200 = 600$), получилось бы $p' = 150/600 = 25 \%$. Это происходит в обществе с индивидуальными капиталами. Общественная потребность в наборе товаров q_1, q_2, q_3 может быть удовлетворена, если вложения капиталов в различные отрасли одинаково прибыльны. Это возможно, только если нормы прибыли в трех отраслях одинаковы, т. е., если устанавливается единая средняя норма прибыли, позволяющая

получать равные массы прибыли на равные капиталы (табл. 2). Все показатели (кроме норм и количества товаров) – стоимости, а единицы измерения – ч ОНРВ. Данные табл. 1 даются обычным, новые данные – жирным шрифтом.

Таблица 2

Образование средней нормы прибыли и цены производства*

Отрасль	К	К _с	К _у	м'	М	р' % отр.	р' % (гр. 6 : гр. 3)	р _{ср} % (гр. 2 × гр. 8)	К _{с1}	к	ЦП (гр. 11 + гр. 9)	СТ	ПС (Q)	СЕТ	ЦПЕТ (гр. 12 : гр. 14)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
I	200	180	20	100	20	10	25	50	80	100	150	120	10	12	15
II	200	150	50	100	50	25	25	50	50	100	150	150	10	15	15
III	200	120	80	100	80	40	25	50	20	100	150	180	10	18	15
Σ/%	600	450	150		150		25	150		300	450	450			

* $p'_{отр}$ – отраслевая норма прибыли; $p'_{ср}$ – средняя норма прибыли; $p_{ср}$ – средняя прибыль; ЦП – цена производства товарной массы; ЦПЕТ – цена производства единицы товара.

Вся созданная в обществе прибавочная стоимость распределяется пропорционально величине вложенного капитала. Универсальная формула *средней нормы прибыли* $p'_{ср} = \Sigma m / \Sigma K$. Сначала образуется средняя норма прибыли, которая для отраслевых капиталов выступает как данная величина. Затем определяется средняя прибыль $p_{ср}$ – произведение величины отдельного авансированного капитала и средней нормы прибыли: $p_{ср} = K p'_{ср}$. Цена, включающая среднюю прибыль, называется ценой производства. Помимо прибыли она должна обеспечивать возмещение издержек производства. *Цена производства товарной массы* $ЦП = k + p_{ср}$. *Цена производства единицы товара* (ЦПЕТ) получается путем деления цены производства товарной массы на количество товаров.

Средняя норма прибыли, рассчитанная как средняя из отраслевых норм прибыли: $\frac{10\% + 25\% + 40\%}{3} = 25\%$, совпадает с нормой прибыли, рассчитанной по универсальной формуле $\Sigma m / \Sigma K \cdot 100\% = \frac{150}{600} \cdot 100\% = 25\%$, при условии равенства величин отраслевых капиталов и неизменном органическом строении капитала.

Общая норма прибыли рассчитывается по формуле $\overline{p'} = \Sigma m / \Sigma K$. Она учитывает удельный вес вложений капитала в отрасли и различие оргстроения. Цена производства с учетом общей нормы прибыли $k + K \overline{p'} = k + p_{ср}$.

Анализ формулы показывает, что часть цены производства (издержки производства) определяется внутри отрасли, а другая (средняя прибыль) с самого начала носит общественный характер. Капиталисты различных отраслей при продаже своих товаров

получают обратно капитальную стоимость, затраченную на производство товаров, однако не ту прибавочную стоимость (а следовательно, и не ту прибыль), которая произведена в их собственной отрасли, а лишь столько прибавочной стоимости (и прибыли), сколько при равномерном ее распределении приходится на каждую часть совокупного общественного капитала из всей прибавочной стоимости (или прибыли), произведенной в течение данного промежутка времени этим совокупным общественным капиталом во всех сферах производства. Конкуренция действует здесь как «братский союз класса капиталистов, так что они сообща делят между собой общую добычу пропорционально доле, вложенной каждым» [6, с. 227].

Но и первая часть цены производства (издержки производства) не остается вне общественного процесса превращения стоимости в цену производства. Если товары реализуются по ценам производства, то в издержки должны входить не стоимости средств производства и рабочей силы ($C + V + M$), а цены их производства ($k + p_{cp}$)⁷.

Превращение стоимостей в цены производства не увеличивает и не уменьшает общественного богатства. «Сумма прибыли всех различных сфер производства должна быть равна сумме прибавочной стоимости, и сумма цен производства всего общественного продукта должна быть равна сумме его стоимости» [6, с. 189].

Выравнивание нормы прибыли на мировом рынке. Почему цены на «нефть» должны были понизиться, а на «iPad» и «iPhone»⁸ возрасти? Выравнивание нормы прибыли осуществляется в результате межотраслевой конкуренции. В примере часть капитала первой отрасли устремляется в третью. В результате в первой возникает дефицит товаров, спрос превышает предложение, а в третьей – наоборот. Норма прибыли в третьей отрасли понижается, а в первой растет. Капитал из третьей отрасли устремляется в первую и т. д. Средняя норма прибыли устанавливается в результате миграции и иммиграции капиталов.

Закон средней прибыли занимает определенное место в системе категорий и законов. «Говорят, – писал И. В. Сталин, – что закон средней нормы прибыли является основным экономическим законом современного капитализма. Это неверно... Современный монополистический капитализм требует не средней прибыли, а максимума прибыли... Более всего подходит к понятию основного экономического закона капитализма закон прибавочной стоимости, закон рождения и возрастания капиталистической прибыли» [10].

Строго говоря, соотношение категорий и законов, находящихся в начале движения от абстрактного к конкретному и на более высоких его стадиях (например, закона прибавочной стоимости в т. I «Капитала» и закона общей нормы прибыли в т. III), заключается не в их разграничении на основные/неосновные, а в том, что категории и законы более высокого уровня являются конкретизацией более «тощих», абстрактных определений более низких уровней.

Пусть в России отраслевые нормы прибыли различны (см. табл. 1), а в развитых странах (на мировом рынке) сформировалась общая норма прибыли 25 % (см. табл. 2). Рассмотрим три модели.

⁷ Утверждение о том, что превращение стоимостей в цены производства, которое подтверждается практикой, «невозможно математически» («трансформационная проблема», сформулированная Л. Борткевичем), основано на непонимании процесса создания стоимости и цены производства, на экзотерическом прочтении «Капитала». Но это предмет отдельной статьи.

⁸ Названия в кавычках – собирательный образ трудоемкой и капиталоемкой продукции.

Первая модель. Россия включается в международный процесс выравнивания средней нормы прибыли третьей отраслью с 40 %-ной нормой прибыли. На первых порах «нефть» (это собирательное название) экспортируется по стоимости $C + V + M$ с высокой нормой прибыли, что создает иллюзию долговременного получения добавочной прибыли. Внутри страны еще можно установить барьеры на входе в добывающие отрасли, но на мировом рынке это затруднительно.

Выравнивание нормы прибыли происходит через цены: цены продукции высокотехнологичных отраслей повышаются (в примере в первой отрасли – с 12 до 15), а сырьевых отраслей (при том же объеме) снижаются (с 18 до 15). Закон понижения нормы прибыли в третьей отрасли проявляется в снижении цен на «нефть» (при неизменном объеме экспорта). Это означает перераспределение реально созданного богатства трудоемких добывающих стран в пользу капиталоемких. Из реально созданной прибавочной стоимости (80) в пользу первой отрасли перераспределяется 30.

Действие закона общей нормы прибыли подтверждается на практике. Потери стран с трудоемкой экономикой (например, Россия и Китай) должны уравниваться выигрышем стран с капиталоемкой. По официальным данным, после падения цен на нефть со 100 до 50 долларов за баррель в нашу экономику не пришло 160 млрд долларов. Приблизительно за тот же период Apple выиграла на продаже iPhone и iPad (в апреле 2015 г. Apple объявила, что размеры свободной наличности на ее счетах выросли до 194 млрд долларов). Apple экспортирует свою продукцию не только в Россию, но и в Китай. Кроме нефти экспортируется и другая продукция третьей отрасли, а кроме iPhone и iPad импортируется другая высокотехнологичная продукция. Но нет ничего удивительного в том, что 10...20 и 30 %-ный прирост чистой прибыли Apple шел параллельно с падением цен на «нефть». За финансовое полугодие 2015 г. (а новые iPhone компания запустила в продажу в начале полугодия) чистая прибыль Apple выросла на 35,6 % и составила 31,593 млрд долларов, прибыль на акцию – 5,39 долларов против 3,74 долларов год назад; полугодовая выручка – 132,6 млрд против 103,24 млрд долларов годом ранее [12].

Вторая модель. Россия включается в международный процесс выравнивания средней нормы прибыли первой отраслью с 10 %-ной нормой прибыли. Поскольку, по условию, на мировом рынке сложилась 25 %-ная норма прибыли, этой отрасли выгодно экспортировать свою продукцию и невыгодно продавать ее внутри страны.

Примером высоких технологий может служить производство вооружений. Их реализация на мировом рынке дает более высокую норму прибыли, чем внутри страны. Не секрет, что для предприятий ВПК реализация продукции за границей предпочтительнее, чем внутри страны.

Третья модель (закрытой экономики). После кризиса 1973 г. в США был введен запрет на экспорт сырой нефти. Условная модель запрета на экспорт нефти в России должна привести к выравниванию нормы прибыли внутри страны. Переориентация нефтяной отрасли на внутренний рынок неизбежно привела бы к снижению цен, а цены на высокотехнологичные товары должны были бы повыситься.

Образование средней нормы прибыли и добавочная прибыль. Маркс приводит два варианта добавочной прибыли. *Первый* – сокращение издержек путем повышения производительности. В абстрактных категориях «добавочной прибавочной стоимости» он был рассмотрен в т. I «Капитала».

Образование общей нормы прибыли не означает, что капиталисты всю жизнь будут довольствоваться средней прибылью. В формуле цены производства $k + Kp' = k + p_{\text{ср}}$

норма прибыли и средняя прибыль даны. Получение добавочной прибыли (для капиталистов всех отраслей) возможно при сокращении издержек производства k путем повышения производительности или за счет внедрения инноваций. Спрос на инновации и соответственно – на науку (образование) возникает в результате и на основе общей нормы прибыли.

Описательный подход ограничивается перечислением пяти комбинаций Й. Шумпетера и призывами к «инновационному развитию». При этом упускается из виду, что главный стимул инноваций – добавочная прибыль, что пафос «Теории экономического развития» Шумпетера [11] как раз и заключался в том, что новые комбинации должны давать добавочную прибыль. Шумпетер приравнивает цену производства к общим издержкам. Поэтому только нововведения могут дать «предпринимательскую прибыль, или прибавочную стоимость» (так называется четвертая глава его работы).

Второй вариант добавочной прибыли характерен для России. «Добавочная прибыль может возникнуть, кроме того, еще в том случае, когда известные сферы производства в состоянии избежать превращения их товарных стоимостей в цены производства, а потому и сведения их прибылей к средней прибыли» [6, с. 218]. Третья отрасль противодействует перераспределению прибавочной стоимости в пользу первой и второй, используя экономические и государственно-административные меры. Государство заинтересовано в сохранении сырьевой направленности экономики, поскольку добывающие отрасли дают половину госбюджета.

Нельзя не согласиться с Ю. Лужковым, что правительству нужно перечитать Маркса: «Кабинет не занимается реальной экономикой и наукой. А отсутствие интереса к развитию науки, особенно прикладной, лишает страну перспектив создания новых образцов техники, электроники, новых видов изделий. Это, в конечном счете, скажется не только на уровне экономического развития страны, но и на ее обороноспособности.

Абстрагируясь от коммунистических догм, нам все же необходимо по-новому посмотреть на учение Карла Маркса, этого выдающегося экономиста. Изложенные им законы гласят, что основой государственной деятельности в любой экономике является реальный сектор, а деньги – лишь надстройка. У нас же все перепутано: по сути дела, страна занялась игрой в деньги, привязала себя к мировым ценам на нефть, от которых теперь всецело зависит. Реальная экономика в этих условиях, особенно при таком жестком режиме кредитования, существовать не может.

Я уж не говорю о том, чем я сейчас занимаюсь, о сельскохозяйственном производстве. Но это в равной мере касается машиностроения, электроники, химии и многого другого – сегодня у нас практически нет отраслей, которые давали бы уровень прибыльности, способный покрыть процентную ставку банковского кредита. Это критическая ситуация, а кабинет министров, похоже, не способен справиться с трудностями, возникшими в экономике» [3].

Выводы о деиндустриализации и необходимости индустриализации с позиций «Капитала» Маркса. Производственные отношения и экономические законы не зависят от воли и сознания людей, но их можно и нужно учитывать в своей деятельности. Вот некоторые выводы:

- по закону общей прибыли (Маркс), норма прибыли в сырьевых отраслях должна неминуемо понижаться. Это может проявляться в снижении цен на «нефть» при неизменных объемах экспорта или неизменных и даже растущих ценах при соответствующем сокращении объемов экспорта. Надежды на то, что ситуация исправится («Китай предъявит повышенный спрос»), не обоснованы. Спрос по натуральной фор-

ме (в баррелях) может вырасти, но повышение нормы прибыли в экспортно-сырьевых отраслях в перспективе исключено;

- «ресурсное проклятие» абсурдно, поскольку дело не в избытке ресурсов, а в том, что на мировом рынке страны с науко- и капиталоемкими производствами «улавливают» часть мирового общественного богатства. Проклятие исчезает, если производство сырья дополняется производством полуфабрикатов, если повышается уровень организации капиталов путем производства сжиженного газа, повышения уровня переработки нефти и т. д.;

- «голландская болезнь» лечится выравниванием нормы прибыли. Важным инструментом выравнивания является не только поддержка высокотехнологичных отраслей в рамках промышленной политики, но и *создание условий межотраслевой конкуренции*: акционирование предприятий добывающих отраслей, антимонопольная политика и т. д.;

- не менее важна задача подготовки экономики к объективному сокращению денежных потоков от экспорта сырья и прежде всего развитие образования и науки;

- меры по регулированию ставки процента в странах со сложившейся средней нормой прибыли оказывают положительное (кризис) или отрицательное (перегрев экономики) воздействие на инвестиционную активность во всех отраслях, а в странах с различными отраслевыми нормами прибыли – лишают возможности получения кредитов и делают невозможным функционирование бизнеса (прежде всего в высокотехнологичных отраслях).

Эти характеристики российской экономики и предложения высказывались ведущими экономистами России – сторонниками новой индустриализации/реиндустриализации [1, 2, 4, 9]. Нашей задачей была лишь их систематизация на основе модели «Капитала».

Что касается «индустриализации», то она применима не только к промышленности, но и к другим отраслям, в том числе к сельскому хозяйству. В этом ее отличие от индустриализации 1930-х гг., означающей создание промышленности в аграрной стране. В рыночной экономике индустриализация – *это прежде всего перевод экономики на рельсы «промышленного капитала»*. «Реальный сектор экономики» – название промышленного капитала. Только промышленный капитал (в отличие от ссудного, банковского и торгового) включает фазу (...П...), фазу производительного капитала: $D - T < \overset{PC}{CP} \dots P \dots T' - D'$. «Капитал, который в ходе своего полного кругооборота принимает и снова сбрасывает эти формы и в каждой из них совершает соответствующую ей функцию, есть промышленный капитал; слово промышленный употребляется здесь в том значении, в котором оно охватывает всякую, ведущуюся капиталистически отрасль производства» [5, с. 60]. Нет сомнения в том, что *индустриализация промышленности, сельского хозяйства и других отраслей* должна опираться на новые технологии.

Список литературы

1. Бодрунов, С. Д. Ресурсные преимущества России как основа высокотехнологичного экономического роста / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2014. – № 4. – С. 24–31.
2. Бодрунов, С. Д. Какая индустриализация нужна России? / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2015. – № 2. – С. 6–17.

3. *Лужков, Ю.* Правительству нужно перечитать Маркса / Ю. Лужков. – Режим доступа: <http://www.interfax.ru/russia/507646>
4. *Клейнер, Г. Б.* Реиндустриализация, ресайентизация, реинституционализация – ключевые задачи экономического возрождения России / Г. Б. Клейнер // *Экономическое возрождение России.* – 2015. – № 4. – С. 34–39.
5. *Маркс, К.* Капитал. Критика политической экономии: Т. 2 // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. – 2-е изд. – Т. 24.
6. *Маркс, К.* Капитал. Критика политической экономии: Т. 3 // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. – 2-е изд. – Т. 25. – Ч. 1, 2.
7. *Полтерович, В. М.* Механизмы «ресурсного проклятия» и экономическая политика / В. М. Полтерович, В. В. Попов, А. С. Тонис // *Вопросы экономики.* – 2007. – № 6.
8. *Рикардо, Д.* Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо // Соч. – Т. 1. – М., 1955. Режим доступа: www.libertarium.ru
9. *Рязанов, В. Т.* Неоиндустриализация России и возможности преодоления экономической стагнации / В. Т. Рязанов // *Экономическое возрождение России.* – 2015. – №4. – С. 24–34.
10. *Сталин, И. В.* Замечания по экономическим вопросам, связанным с ноябрьской дискуссией 1951 года. 1 февраля 1952 г. / И. В. Сталин. – Режим доступа: <http://doc20vek.ru/node/1985>
11. *Шумпетер, Й.* Теория экономического развития. (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. – М., 1982.
12. Вестник. – 28.04.15. Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/technology/articles/2015/04/28/prodazhi-iphone-v-kitae-obespechili-apple-rekordnie-kvartalnie-pokazateli>
13. Российский статистический ежегодник. – 2009.
14. *Auty, R.* Sustaining Development in Mineral Economies: The Resource Curse Thesis / R. Auty. – London: Routledge, 1993.
15. *Sachs, J.* Natural Resource Abundance and Economic Growth / J. Sachs, A. Warner // NBER Working Paper. – № W5398. – 1995. – December.

А. Х. Курбанов¹, В. А. Плотников²

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ СТРАНЫ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ³

Термин «экономический потенциал страны» широко используется в отечественной и иностранной экономической литературе [2, 6, 11, 15, 30, 37, 40 и др.]. Тем не менее, общепринятого определения данного понятия [1, с. 188] в отечественной экономической науке не сложилось. В целом, существующие определения согласуются друг с другом (так как отражают общую идею потенциала как способности производить товары, работы и услуги), однако между ними есть важные различия, связанные с пониманием результата использования экономического потенциала и с составом определяющих его факторов.

Представляется целесообразным уточнить и конкретизировать сущность экономического потенциала как экономической категории. Для этого выполним анализ существующих подходов к пониманию природы экономического потенциала (см. таблицу), сопоставим его со смежными понятиями и на основе синтеза полученных результатов сформулируем определение экономического потенциала страны.

По нашему мнению, все приведенные определения не свободны от недостатков. Самым удачным, на наш взгляд, является определение из работы [41, р. 126], поскольку оно дает общее описание экономического потенциала и при этом не содержит перечня материальных и нематериальных продуктов, производство которых обеспечивается за счет экономического потенциала (очевидно, что такой перечень будет заведомо неполным, поэтому логичнее говорить просто о производстве товаров и услуг). Однако в этом определении отсутствует список факторов, обуславливающих формирование экономического потенциала. Кроме того, в нем говорится о способности государства производить необходимые блага, но не уточняется, что понимается под государством: политическая или территориально-экономическая система. Трактовка государства имеет чересчур общий характер, хотя можно предположить, что речь идет о территориально-экономической системе. Продолжая анализ, отметим, что наиболее детальный (но все же неполный) перечень факторов, влияющих на экономический потенциал, дан в определении, предложенном в работе [1, с. 188].

¹ *Артур Хусаинович Курбанов*, профессор кафедры материального обеспечения Военной академии материально-технического обеспечения им. генерала армии А. В. Хрулёва, д-р экон. наук, доцент.

² *Владимир Александрович Плотников*, профессор кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета, профессор кафедры региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета, д-р экон. наук, профессор.

³ Подготовлено в рамках гранта по государственной поддержке ведущих научных школ НШ-9726.2016.6 «Реализация государственной экономической политики посредством развития инструментов стратегического и индикативного планирования».

Сравнительный анализ некоторых подходов к определению экономического потенциала страны*

Определение	Факторы, формирующие экономический потенциал	Комментарии
«Совокупная способность отраслей народного хозяйства производить промышленную и сельскохозяйственную продукцию, осуществлять капитальное строительство, перевозки грузов, оказывать услуги населению в определенный исторический момент» [11, с. 532]	«Зависит от количества трудовых ресурсов и качества их профессиональной подготовки, объема производственных мощностей промышленных и строительных организаций, производственных возможностей сельского хозяйства, напряженности транспортных магистралей и наличия транспортных средств, степени развития отраслей непроизводственной сферы, достижений науки и техники, ресурсов разведанных полезных ископаемых, т. е. элементов, составляющих в совокупности производительные силы общества; зависит от размеров национального богатства страны» [11, с. 532]	Экономический потенциал не включает услуги, оказываемые предприятиям (услуги производственного характера), что делает данное определение неполным; на первое место в перечне факторов экономического потенциала поставлены трудовые ресурсы (что, вероятно, связано с марксистской трактовкой рабочей силы как главного фактора производства); в число факторов экономического потенциала включена инфраструктура
«Совокупная способность государства производить товары и услуги» [41, р. 126]	В источнике нет данных	Определение лаконично и соответствует интуитивным представлениям о сущности экономического потенциала; отсутствует описание факторов, обуславливающих экономический потенциал
«Совокупная способность экономики страны, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребление» [34, с. 396]	«Экономический потенциал страны определяется ее природными ресурсами, средствами производства, трудовым и научно-техническим потенциалом, накопленным национальным богатством» [34, с. 396]	В состав факторов, влияющих на формирование экономического потенциала, не включена инфраструктура, хотя во многом именно от нее зависит способность национальной экономики удовлетворять общественные потребности

Окончание таблицы

Определение	Факторы, формирующие экономический потенциал	Комментарии
«Возможности государства обеспечивать потребности жизни и прогрессивного развития общества» [8, с. 406]	«Определяется социально-экономической и политической системой общества, наличием людских трудовых ресурсов и уровнем их подготовки, наличием сырьевой базы, степенью развития промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи, материальными запасами и резервами, а также уровнем развития науки и техники» [8, с. 406]	В предложенном определении фактически отсутствуют указания на экономическую природу экономического потенциала, определение носит ярко выраженный социальный характер, что, по нашему мнению, внутренне противоречиво
«Ресурсы, источники, средства и запасы территории, а также механизмы (пути и формы) их вовлечения в хозяйственный оборот в настоящее время или в предстоящий период для достижения конкретных целей» [1, с. 188]	Геополитический, природный, производственный, демографический потенциал, потенциал социальной сферы, духовный, управленческий и финансовый потенциал [1, с. 189]	Важным преимуществом данного определения является включение в состав экономического потенциала не только материальной (ресурсы и производственные возможности), но и нематериальной (способы вовлечения материальной составляющей в экономическую деятельность и ее использования для удовлетворения потребностей экономики и общества) составляющей; авторы явно проводят параллель между факторами производственного потенциала и характеристиками среды ведения хозяйственной деятельности, однако, в состав факторов экономического потенциала включены не все характеристики среды; строго говоря, авторы дают определение не экономического потенциала, а того, что лежит в его основе (обеспеченность ресурсами и механизм их вовлечения в хозяйственный оборот)

*Выполнено А. Х. Курбановым.

По нашему мнению, смысл экономического потенциала (как экономической категории) гораздо шире, чем производственные возможности страны – речь идет о применении экономических ресурсов (в самом широком смысле [3]) страны для удовлетворения существующих потребностей (как в самой стране, так и за ее пределами). Это ясно из приведенных определений, согласно которым в состав экономического потенциала входят не только производственные мощности [19], но также инфраструктурные объекты и ряд других факторов, включая механизм вовлечения ресурсов в хозяйственную деятельность. При этом важно понимать, что формы вовлечения ресурсов в хозяйственную деятельность зависят от уровня экономического развития страны [25] и качества ее экономического сотрудничества с другими государствами, т. е. от институционального фактора.

Без развитых институтов и инфраструктуры производственные мощности либо будут недоиспользоваться, либо не смогут быть вовлечены в мировую экономику, т. е. не станут элементом мировых цепочек создания стоимости, в форме которых функционирует современная глобальная экономика (по сути дела, тоже будут недоиспользоваться), либо, наконец, будут эксплуатироваться в интересах иностранных государств [5, 15, 25]. Таким образом, экономический потенциал страны может быть ориентированным по преимуществу на удовлетворение не внутренних, а внешних потребностей. Мы не обсуждаем геополитическую приемлемость такого типа национального развития, а лишь констатируем, что модель развития, базирующаяся на очень тесной интеграции экономики страны в мировую, вполне возможна и в ряде стран мира успешно реализована.

Из-за чего это может происходить? Например, в силу действия закономерностей международного разделения труда производственные возможности одной страны могут оказаться частично переориентированными на обслуживание потребностей другого государства (как в случае экспортно-ориентированных кластеров). Другой пример – ситуация в отечественной рыболовной отрасли, когда российские рыболовные компании, действующие в Северной Атлантике и морях Северного Ледовитого океана, зачастую передают свой улов не национальным, а норвежским перерабатывающим предприятиям. Аналогичная ситуация наблюдается и на Дальнем Востоке, где реципиентами российских рыболовецких судов становятся китайские, японские и южнокорейский рыбоперерабатывающие предприятия.

Разумеется, от продажи улова российские рыболовы получают прибыль, однако, произведенная ими продукция не используется в отечественной экономике и не направляется на удовлетворение потребностей населения нашей страны [23]. Эти примеры хорошо показывают, насколько важен для эффективного использования ресурсного потенциала механизм его вовлечения в хозяйственную деятельность. Следовательно, экономический потенциал страны обуславливается ее ресурсным потенциалом (статическая часть) и механизмом вовлечения ресурсов в экономическую деятельность (динамическая часть).

Теперь, что касается сравнения сущности экономического потенциала с содержанием других – смежных понятий. На наш взгляд, самой близкой параллелью понятия *экономический потенциал*, активно используемого в отечественной научной литературе, является не просто совокупность производительных сил страны (как, например, утверждает в определении М. Н. Горшкова [11, с. 532]), а совокупность факторов, которые, согласно конкурентной модели М. Портера [32], обуславливают возникновение конкурентных преимуществ в национальной экономике. Иначе говоря, экономи-

ческий потенциал страны можно рассматривать как источник ее конкурентных преимуществ. Рассмотрим взаимосвязь экономического потенциала и положений модели М. Портера:

1. Наличие факторов, среди которых определяющую роль играют:

- людские ресурсы, которые можно охарактеризовать как их величиной (количеством и квалификацией доступной рабочей силы), так и условиями вовлечения в экономическую деятельность (стоимость рабочей силы, средняя продолжительность рабочего времени, трудовая этика и др.);

- физические ресурсы (полезные ископаемые по видам и качеству минерального сырья, размеры и качество земельных и лесных угодий, запасы биоресурсов на суше и в исключительной экономической зоне, водные ресурсы, включая гидроэнергетические, климатические условия и др.). Хотя Портер об этом не говорит, очевидно, что большое значение имеют не только количество, но и условия вовлечения этих факторов в хозяйственную деятельность, ограничения – институциональные (например, плата за право на разработку месторождений), а также физического и технологического характера;

- знания (совокупность научной, технической и коммерческой информации, влияющей на производство и потребление товаров и услуг);

- денежные ресурсы (количество и стоимость капитала, доступного для компаний из данной страны). Здесь речь идет об обеспеченности денежными ресурсами, условиях их использования в хозяйственной деятельности и доступности для субъектов хозяйствования;

- инфраструктура (транспортные магистрали, логистическая инфраструктура, энергосистемы, телекоммуникации, платежные системы и т. д.).

Легко убедиться в том, что перечисленные выше виды факторов производства во многом соответствуют факторам формирования экономического потенциала. Чем выше наделенность страны этими факторами, тем больший экономический потенциал может быть сформирован.

2. Иерархия факторов. Согласно модели Портера, факторы делятся на основные и развитые, а также общие и специализированные. Основными факторами являются природные ресурсы, климатические условия, количество неквалифицированной рабочей силы. Они возникают и существуют на данной территории сами по себе, без усилий со стороны государства, общества и хозяйствующих субъектов.

К развитым факторам относятся современная инфраструктура, знания, квалифицированная рабочая сила. Для их формирования нужны целенаправленные усилия и инвестиции (в первую очередь со стороны государства). От наличия развитых факторов зависит эффективность использования основных факторов. Фактически основные факторы создают базу для формирования экономического потенциала, а развитые обуславливают возможность его реализации. Развитые факторы создаются на основе какого-либо основного фактора или группы факторов (например, создание гидроэлектростанции, обеспечивающей электроэнергией промышленные предприятия, невозможно без доступных гидроэнергетических ресурсов и свободных территорий, которые уйдут под затопление при постройке водохранилища).

Факторы производства, которые можно применять во многих отраслях, называются общими, а те, что могут использоваться только в одной отрасли (группе отраслей), – специализированными. Использование последних позволяет получить больший экономический эффект в силу их более высокой адаптации к запросам потребителей.

Однако это порождает риски для поставщиков специализированных факторов, рынок которых может быть узким, и при неблагоприятной конъюнктуре поставщик не сможет переориентироваться на других потребителей. По этой причине поставщики специализированных факторов нуждаются в дополнительных гарантиях со стороны заказчиков и/или государства.

Обеспеченность государства развитыми факторами производства способна полностью или частично компенсировать отсутствие основных факторов, необходимых для развития отдельных отраслей. Например, мощный гидроэлектроэнергетический комплекс в Сибири, производящий дешевую электроэнергию, необходимую для производства алюминия, позволил создать ряд крупных алюминиевых предприятий в регионе, несмотря на отсутствие в нем местного алюминиевого сырья.

3. Создание факторов. В соответствии с моделью Портера факторы производства могут возникать естественным путем (основные факторы) или создаваться искусственно (развитые факторы). Возможность государства обеспечивать создание новых факторов производства служит основой для формирования экономического потенциала страны. За создание факторов производства отвечает в первую очередь государство, поскольку это связано с формированием условий для ведения хозяйственной деятельности [7, 15, 18]. Государство может самостоятельно создавать факторы производства (с помощью инвестиций) или же формировать условия для их создания другими участниками хозяйственной деятельности (путем предоставления налоговых льгот, обеспечения спроса на эти факторы и т. д.) [4].

К созданию ресурсов относятся генерация развитых ресурсов (например, квалифицированной рабочей силы, которая формируется благодаря эффективно функционирующей системе образования) и поиск новых естественных ресурсов (например, геологоразведка). Создание факторов тесно связано как с обеспеченностью страны факторами производства, так и с их иерархией (распределением основных и развитых факторов в их совокупном составе).

4. Параметры внутреннего спроса описывают состояние локального рынка, при котором местным фирмам легче добиться глобального конкурентного преимущества (применимого за пределами страны, где эти фирмы ведут свою деятельность):

- значительная доля внутреннего спроса приходится на глобальные сегменты рынка (т. е. спросом пользуются те же товары, что и на мировом рынке). По нашему мнению, относить эту характеристику внутреннего рынка к факторам формирования конкурентного преимущества без оговорок нельзя. С одной стороны, конкуренция на глобальном рынке может побудить локальные фирмы наращивать конкурентоспособность. С другой стороны, в условиях нехватки собственных ресурсов и при недостаточной поддержке государства локальные фирмы могут быть вытеснены с рынка и замещены иностранными;

- потребители предъявляют высокие требования к производимым в стране товарам и услугам, вследствие чего производители вынуждены следить за качеством изготовления продукции и высоким уровнем потребительских свойств товаров (что делает их более конкурентоспособными за пределами своей страны);

- потребности в каком-либо продукте возникают в данной стране раньше, чем в других странах (локальные производители уже имеют готовый продукт, когда потребность в нем возникнет за рубежом – этот эффект описан в теории жизненного цикла товаров, предложенной Р. Верноном, Ч. Киндельбергером, Л. Вельсом и лежащей в основе международной торговли);

- внутренний спрос быстро растет, что заставляет местные фирмы инвестировать в производство;

- внутренний рынок быстро насыщается, вследствие чего местные производители вынуждены выходить со своими товарами на внешний рынок (иначе у них возникнут избыточные мощности). На наш взгляд, этот фактор также неоднозначен: прогноз быстрого насыщения рынка может заставить потенциальных производителей данного продукта отказаться от его выпуска, чтобы не столкнуться с риском быстрого исчезновения спроса.

Как видим, далеко не все параметры внутреннего спроса, описанные в модели Портера, способствуют возникновению и развитию экономического потенциала. Однако принципиальное значение имеет тот факт, что анализировать и оценивать экономический потенциал страны следует с точки зрения не только производства, но и спроса (высокий спрос способствует возникновению производственных мощностей и тем самым обуславливает формирование экономического потенциала страны).

5. Развитие родственных отраслей и поддерживающих (отраслей-поставщиков). Наличие конкурентоспособных отраслей-поставщиков позволяет отрасли-производителю иметь быстрый и эффективный доступ к необходимым ресурсам (как основным, так и развитым), что повышает эффективность функционирования предприятий отрасли-производителя и способствует развитию экономического потенциала.

В современных условиях происходит переход от отношений «заказчик – поставщик» к отношениям «заказчик – аутсорсер», в рамках которых выстраиваются долгосрочные отношения между заказчиком и исполнителем. При этом исполнитель адаптирует свои производственные мощности к специфическим запросам заказчика, что содействует развитию экономического потенциала. В качестве примера можно привести бурное развитие индустрии сланцевой нефти в США, которое стало возможным благодаря мощным поддерживающим отраслям.

Родственные отрасли – отрасли, в которых фирмы взаимодействуют в процессе создания готового продукта или услуги или производят взаимодополняющие товары (например, автомобили и покрышки). Наличие развитых родственных отраслей позволяет фирмам размещать весь цикл производства в одной стране, и благодаря географической и культурной близости взаимодействие между этими отраслями оказывается эффективнее, чем с иностранными компаниями (обмен технической и коммерческой информацией, контроль качества, неявные составляющие контрактных отношений и т. д.). В итоге в стране может сформироваться производственный кластер (совокупность географически близких и принадлежащих к родственным отраслям предприятий), продукция которого будет пользоваться высоким спросом за пределами страны [27, 28, 33, 35]. Ценность кластеров в том, что они позволяют наиболее эффективно использовать производственные ресурсы страны, способствуя росту экономического потенциала [30].

6. Соперничество локальных фирм. Согласно модели Портера, жесткая конкуренция на внутреннем рынке способствует выживанию сильнейших компаний, которые будут более конкурентоспособными на внешних рынках. Если высокий уровень развития родственных и поддерживающих отраслей способствует увеличению экономического потенциала за счет партнерства, то соперничество повышает эффективность локальных предприятий за счет конкуренции.

Однако при всей важности конкуренции для рыночной экономики она связана со значительными затратами фирм, участвующих в конкурентной борьбе. Гораздо бо-

лее эффективным способом формирования и укрепления экономического потенциала нам представляется конкурентное сотрудничество [24, 29]. Вообще, разные формы интеграции (в том числе и мягкие, основанные на различных формах сетевого взаимодействия [10, 20, 21, 22, 39, 42, 43, 44]) позволяют повысить эффективность отрасли и нарастить экономический потенциал [23]. Задача государства – обеспечить нужное направление развития этих детерминант для поддержания конкурентных преимуществ местных производителей. Для формирования и полноценной реализации экономического потенциала страны в государстве должно быть обеспечено взаимодействие преимуществ по всем детерминантам.

Иначе говоря, недостаточно наращивать производственные мощности и формировать человеческий капитал – нужно создавать условия для их вовлечения в хозяйственную деятельность, стимулировать интеграционные процессы между отраслями (чтобы повышать эффективность национальной экономики за счет хорошо организованного разделения и кооперации труда) и содействовать формированию устойчивого внутреннего спроса. Благодаря этому национальная экономика сможет сформировать и полноценно использовать свой экономический потенциал.

Важно понимать, что факторы конкурентоспособности могут не только создаваться, но и исчезать в результате событий, не подвластных воле человека (например, войн). Кроме того, экономический потенциал может быть логически связан с экономической безопасностью страны, т. е. с экономической базой национальной безопасности. Речь идет о способности национальной экономики удовлетворять потребности населения, хозяйствующих субъектов и государства собственными силами (благодаря наличию соответствующих ресурсов и механизма их вовлечения в хозяйственную деятельность [9, 13, 14, 38 и др.]), включая способность обеспечивать функционирование военной организации государства. В работе Е. И. Кендюха [17] указывается на связь между конкурентоспособностью отрасли и соответствующим компонентом экономической безопасности страны (на примере сельского хозяйства).

Таким образом, можно утверждать, что экономический потенциал представляет собой сложное организационно-экономическое явление, включающее следующие компоненты: ресурсная обеспеченность экономики страны, механизм вовлечения этих ресурсов в хозяйственный оборот и потенциал спроса. Сущность экономического потенциала заключается в способности территории производить товары и услуги для национального и мирового рынков. Наконец, экономический потенциал лежит в основе конкурентных преимуществ национальной экономики и экономической безопасности страны (см. рисунок).

Если ресурсная обеспеченность и механизм вовлечения ресурсов в хозяйственную деятельность являются классическими компонентами экономического потенциала, то потенциал спроса в состав факторов экономического потенциала ранее не включался. Мы рассматриваем его как один из элементов экономического потенциала страны исходя из сопоставления экономического потенциала и факторов конкурентоспособности по модели Портера. Потенциал спроса – это величина потребительского спроса в данной стране, которая обуславливает целесообразность создания в ней мощностей для производства товаров и услуг с целью удовлетворения этого спроса.

Фактически при избыточной ресурсной обеспеченности производственные мощности страны будут перенаправлены на удовлетворение внешних потребностей (продукция будет вывозиться за пределы данной страны). При отсутствии внешнего спроса возникает риск ликвидации избыточных производственных мощностей – ситуация,

характерная для многих старых промышленных регионов, не выдержавших конкуренции с новыми поставщиками (например, знаменитый эльзасско-лотарингский регион во Франции; ивановский текстильный кластер в России). Напротив, при наличии в стране избыточного спроса существует вероятность создания для его удовлетворения новых производственных мощностей (так в России иностранные компании стали создавать автосборочные производства).



Трехуровневая модель экономического потенциала страны

С методологической точки зрения интересен вопрос о включении в состав экономического потенциала страны производственных мощностей, на продукцию которых отсутствует спрос, и они функционируют за счет господдержки (например, для поддержания уровня занятости в регионе). Вероятно, целесообразно выделять в экономическом потенциале страны реальную (направленную на удовлетворение рыночного спроса) и фиктивную (функционирующую для достижения нерыночных целей) составляющие.

Таким образом, *экономический потенциал страны* как сложное многоуровневое понятие характеризует способность национальной экономики производить товары, работы и услуги; включает в свой состав ресурсную обеспеченность страны, механизм вовлечения ресурсов в хозяйственную деятельность и потенциал спроса и предполагает наличие в стране отраслевых конкурентных преимуществ и высокий уровень экономической безопасности.

Список литературы

1. Андреев, А. В. Региональная экономика / А. В. Андреев, Л. М. Борисова, Э. В. Плучевская. – СПб.: Питер, 2012. – 464 с.
2. Афонин, А. А. Методика оценки экономического потенциала региона для нужд Вооруженных сил / А. А. Афонин, Л. В. Ворушили, А. Х. Курбанов // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 3. – С. 856–859.
3. Бобкова, Е. Ю. Ресурсные факторы производства в формировании капитала предприятия / Е. Ю. Бобкова, М. В. Чебыкина. – М.: Научные технологии, 2013. – 96 с.
4. Бодрунов, С. Д. Реиндустриализация. «Круглый стол» в Вольном экономическом обществе России / С. Д. Бодрунов // Мир новой экономики. – 2014. – № 1. – С. 11–26.
5. Большакова, Л. В. Типологический анализ моделей коррупционного поведения / Л. В. Большакова, А. Н. Литвиненко // Вестник СПб университета МВД России. – 2013. – № 1 (57). – С. 91–99.
6. Вертакова, Ю. В. Оценка экономической эффективности инновационно-ориентированных интегрированных структур и выбор управленческих решений повышения результативности взаимодействий / Ю. В. Вертакова, О. О. Ватутина // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2012. – № 1–2 (40). – С. 112–117.
7. Вертакова, Ю. В. Методический подход к оценке стратегического потенциала системы здравоохранения региона / Ю. В. Вертакова, О. В. Власова // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2013. – № 6 (84). – С. 24–28.
8. Военная экономика и тыловое обеспечение войск (сил): словарь. – М., 2006.
9. Глазьев, С. Ю. О внешних и внутренних угрозах экономической безопасности России в условиях американской агрессии / С. Ю. Глазьев // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2015. – № 1. – С. 4–20.
10. Гонюкова, Е. В. Мониторинг производственного потенциала регионального хозяйственного комплекса / Е. В. Гонюкова, Ю. В. Вертакова // Известия Юго-Западного государственного университета. – Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2014. – № 1. – С. 71–76.
11. Горшков, М. Н. Экономический потенциал / М. Н. Горшков // Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / гл. ред. А. М. Румянцев. – М., 1980. – Т. 4. – С. 532–533.
12. Джавадова, Ю. В. Экономический и институциональный потенциал регионов – основа эффективного функционирования региональных кластеров (на примере Воронежской области) / Ю. В. Джавадова // Инженерный вестник Дона. – 2012. – Т. 23. № 4-2. – С. 89.
13. Жиликов, Д. И. Роль птицеводства в обеспечении продовольственной безопасности страны / Д. И. Жиликов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – № 13. – С. 65–73.
14. Жиликов, Д. И. Эффективность субсидирования кредитов в птицеводстве / Д. И. Жиликов, Т. Н. Соловьева // Экономика сельского хозяйства России. – 2009. – № 2. – С. 53–62.
15. Ивановская, М. Г. Экономический потенциал приграничных регионов / М. Г. Ивановская, В. А. Шакиева // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 1-1. – С. 181–184.
16. Капустина, И. В. Методическое обеспечение разработки региональных программ развития торговли / И. В. Капустина // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. – Серия: Экономика и право. – 2013. – № 12. – С. 12–16.
17. Кендюх, Е. И. Обеспечение продовольственной безопасности страны на основе повышения конкурентоспособности АПК: теория, методология, практика (на материалах Республики Казахстан): автореф. дисс. ... канд. экон. наук / Е. И. Кендюх. – Новосибирск, 2014.

18. Кириллова, Т. В. Особые экономические зоны в Российской Федерации / Т. В. Кириллова // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. – Серия: Экономика и право. – 2014. – № 12. – С. 55–61.
19. Кириллова, Т. В. Перспективы развития автосборочных производств и их вклад в развитие экспортного потенциала Российской Федерации / Т. В. Кириллова // В мире научных открытий. – 2015. – № 5. – С. 143–159.
20. Кирьянов, И. В. Моделирование высокоинтегрированных корпораций: от неоклассики к неоинституционализму / И. В. Кирьянов // Научный журнал НИУ ИТМО. – Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2014. – № 4. – С. 171–187.
21. Костин, К. Б. Концепция обеспечения энергетической безопасности (применительно к решению проблемы импортозамещения в электроэнергетике России) / К. Б. Костин // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2015. – № 1 (91). – С. 32–43.
22. Котляров, И. Д. Внутренняя и внешняя среда фирмы: уточнение понятий / И. Д. Котляров // Известия высших учебных заведений. – Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2012. – № 1. – С. 56–61.
23. Котляров, И. Д. Интеграция в рыбной отрасли как инструмент обеспечения ее развития / И. Д. Котляров // Вестник Тихоокеанского государственного экономического университета. – 2013. – № 1. – С. 48–56.
24. Котляров, И. Д. Маркетинг конкурентов и связи с конкурентами / И. Д. Котляров // Практический маркетинг. – 2010. – № 4. – С. 15–19.
25. Котляров, И. Д. Формы аутсорсинга в современной международной торговле / И. Д. Котляров // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 6. – С. 65–72.
26. Курбанов, А. Х. Выявление системных взаимосвязей уровня экономического развития региона и форм материально-технического обеспечения войск (сил) / А. Х. Курбанов, В. А. Плотников // Вооружение и экономика. – 2012. – № 5. – С. 78–87.
27. Миндлин, Ю. Б. Особенности применения кластеров в региональном управлении / Ю. Б. Миндлин // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2014. – № 2. – С. 70–80.
28. Миндлин, Ю. Б. Сущность кластеров, их виды и роль в экономике / Ю. Б. Миндлин // Микроэкономика. – 2009. – Т. 7. – С. 102–108.
29. Осипенко, А. С. Возможности повышения эффективности трансфера технологий для отечественных предприятий в условиях присоединения России к ВТО / А. С. Осипенко // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2013. – № 5. – С. 161–166.
30. Плотников, В. А. Инновационно-технологическая поддержка управления развитием региональных фармацевтических кластеров / В. А. Плотников, П. В. Сергеев, С. В. Тимофеева // Известия Юго-Западного государственного университета. – Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2011. – № 2. – С. 92–97.
31. Попова, Т. С. Конкурентные преимущества и экономический потенциал регионов в национальном богатстве России / Т. С. Попова // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М. Ф. Решетнева. – 2012. – № 4. – С. 218–224.
32. Портер, М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 456 с.
33. Проскура, Д. В. Теоретические аспекты формирования региональной кластерной политики / Д. В. Проскура, Е. М. Рогова, Е. А. Ткаченко // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 4. – С. 351–357.
34. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 496 с.

35. Скуба, Р. В. Кластерный подход в проведении государственной и региональной экономической политики / Р. В. Скуба // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. – 2013. – № 5. – С. 269–273.
36. Степанов, В. Е. Механизм использования и развития минерально-сырьевого потенциала региона / В. Е. Степанов, В. М. Багинова // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2015. – № 2 (92). – С. 20–23.
37. Фалинский, И. Ю. Социально-экономические меры возвращения некриминальной теневой экономики в легальный сектор / И. Ю. Фалинский // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2014. – № 2 (62). – С. 180–184.
38. Чебыкина, М. В. Сбалансированность ресурсных факторов производства в формировании капитала предприятия / М. В. Чебыкина, Е. Ю. Бобкова // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 5. – С. 458–461.
39. Шерешева, М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний / М. Ю. Шерешева. – М.: Издат. дом гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 339 с.
40. Экономический потенциал и перспективы России и стран СНГ / М. Н. Черкасов, И. В. Кирьянов, С. С. Никитинская, В. Ю. Маслихина, С. Ю. Козлова. – Краснодар: Премьер, 2012. – 94 с.
41. Department of Defense Dictionary of Military and Associated Terms. – Washington: Joint Doctrine Division, 1997. – 540 p.
42. Ménard, C. The Economics of Hybrid Organizations / C. Ménard // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 2004. – Vol. 160. – P. 345–376.
43. Porter, M. E. Clusters and the new economics of competition / M. E. Porter // Harvard Business Review. – 1998. – № 6. – P. 77–90.
44. Williamson, O. E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives / O. E. Williamson // Administrative Science Quarterly. – 1991. – № 2. – P. 269–296.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

С. А. Толкачев¹, А. Ю. Тепляков²

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ТРАНСФОРМАЦИИ ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК СТОИМОСТИ В ХОДЕ НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ³

В настоящее время происходит интенсивное формирование технологий шестого технологического уклада с постепенным переходом к стадии полномасштабного внедрения в производство. Мы охарактеризовали данный процесс как неоиндустриализацию [1], выделили его основные компоненты (3D-принтинг, промышленный интернет, роботизация) и выявили движущие силы.

Глобальные цепочки стоимости: взлет и коррекция концепции

В процессе неоиндустриализации возникают новые формы организационно-экономических и социально-экономических отношений. В связи с развитием альтернативных источников энергии и уменьшением масштабов производства в рамках одной производственной единицы снижается (или вовсе исчезает) экономическая зависимость новых индустриальных предприятий от монопольных инфраструктурных компаний. Широкое внедрение гибких производственных систем вкупе с динамично изменяющимся спросом подрывает значение положительного эффекта масштаба – новые индустриальные предприятия постепенно перестают ориентироваться на данный принцип как на определяющий в конкурентной борьбе. Рост наукоемкости производства, внедрение роботизированных производственных линий приводит не только к сокращению занятости вообще, но и к снижению спроса на низкоквалифицированную рабочую силу, размыванию граней между трудом инженера, техника и рабочего.

¹ Сергей Александрович Толкачев, первый заместитель декана факультета государственного управления и финансового контроля Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д-р экон. наук, профессор.

² Артем Юрьевич Тепляков, ведущий научный сотрудник Центра макроэкономических исследований Института экономической политики и проблем экономической безопасности Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, канд. экон. наук.

³ Статья подготовлена в рамках Международного конкурса РГНФ – Белорусский республиканский фонд фундаментальных исследований (БРФФИ), проект № 16-22-01006 «Воздействие неоиндустриализации на изменение места и роли российских и белорусских предприятий в глобальных цепочках стоимости».

В то же время широкомасштабное внедрение технологий аддитивного производства, промышленного интернета, роботизации, новых источников энергии не только революционизирует промышленное производство, но и ведет к радикальной трансформации глобальных цепочек стоимости (ГЦС) – основы современной модели международного разделения труда и механизма управления промышленным ландшафтом каждой страны мира.

Под термином *цепочка добавленной стоимости* понимается последовательность основных бизнес-функций (или стадий производственного цикла): проектирования, производства, маркетинга, дистрибуции и послепродажного обслуживания потребителя. О значимости ГЦС говорит тот факт, что, например, в 2012 г. более 60 % мировой торговли (объем которой составил около 22 трлн долларов) пришлось на торговлю промежуточными товарами или услугами, используемыми на различных стадиях процесса производства товаров и услуг для конечного потребления. Только за одно десятилетие (1995–2005 гг.) доля стоимости импортных компонентов в стоимости экспортной продукции для многих стран существенно возросла: для Израиля, Чешской Республики, Люксембурга – примерно на 20 %; для Китая, Тайваня, Польши, Словакии, Греции – на 10...15 %; для Германии, Франции, Японии, Индии, Турции – на 7...8 % [2].

Движущими силами создания ГЦС во всем мире являются инвестиционные решения транснациональных компаний (ТНК), связанные с привлечением независимых подрядчиков и офшорными операциями. Последние несколько десятилетий логика индустриального развития требовала, чтобы ТНК активно интегрировались в глобальные цепочки стоимости, характерные для отживающей стадии промышленного развития, именуемой пятым технологическим укладом (ТУ) (С. Ю. Глазев) либо Индустрией 3.0 (германские промышленные ассоциации). Формирование ГЦС нового поколения поднимает множество теоретических и практических вопросов, связанных с выбором вектора наиболее эффективной модели интеграции национальных предприятий в новую систему международного разделения труда. Выполняются исследования по самым различным аспектам: понимание мотивов и действий компаний; использование промышленной политики; роль услуг и логистики в функционировании ГЦС; влияние региональных торговых соглашений на ГЦС [3], эволюция правил ВТО в связи с модификацией ГЦС [4] и др.

Глобальные цепочки стоимости – это не просто сравнительно новый феномен международного разделения труда, это принципиально новая парадигма исследований международного бизнеса и формирования национальных промышленных политик. Прежние инструменты стимулирования промышленной деятельности становятся неэффективными. Например, традиционная протекционистская политика может принести большой ущерб стране, экспорт которой существенно зависит от импортных компонентов. С учетом сложности ГЦС воздействие государства на экономических агентов должно быть более избирательным, тонким, умным.

Эта новая реальность нашла отражение в статистике, которая до недавнего времени приписывала полную коммерческую стоимость товара (или услуги) последней стране в экспортной цепочке, преувеличивая таким образом коммерческую важность конечного производителя. Осознавая потребность в адаптации к изменениям в системе торговых отношений, ВТО совместно с ОЭСР инициировали публикацию международной торговой статистики, основанной на добавленной стоимости, с ее разбивкой на каждом этапе производственной цепочки и измерением вклада каждого партнера [5].

При анализе феномена ГЦС используются методологии:

- теорий эндогенного экономического роста, включающих концепции технологических укладов (С. Ю. Глазьев, В. Н. Шимов) и технологий широкого применения (Б. Йованович, В. М. Полтерович);
- экономики метапредприятий и глобальных промышленных сетей (К. Арнольд, Р. Родригез);
- мир-системного подхода И. Валлерстайна;
- статистического исследования глобальных цепочек создания стоимости на основе интегрированных таблиц «затраты – выпуск» Trade in Value Added – TiVA;
- прогнозирования социально-экономического и научно-технического развития и другие.

К зарубежным исследователям этого феномена можно отнести К. Арнольда, Г. Джереффи, М. Каваками, Р. Каплински, Р. Родригеза, Т. Стержена, Ш. М. Стефенсона и др. Наиболее известными организациями, работающими в данном направлении, являются Institute of Development Studies (IDS, Великобритания) и United Nations Industrial Development Organization (UNIDO, ООН). На основе анализа работ указанных авторов можно сделать вывод о наличии *высокой корреляции между процессами современной неоиндустриализации и формирования ГЦС нового поколения*. Данная связь должна учитываться правительствами при формировании адекватного типа промышленной политики, которую в целях повышения ее эффективности необходимо координировать с другими государствами – партнерами по формированию ГЦС.

Кроме того, успешное решение задач исследования позволит отказаться от традиционной методологической дихотомии «экспортная ориентация – импортозамещение», жестко задающей целевые ориентиры промышленной политики, и перейти к более продуктивному подходу – рассмотрению промышленной политики в контексте перспектив экспансии национальных предприятий в ГЦС.

Включенность национальной экономики в ГЦС, как правило, определяют исходя из двух аспектов:

- 1) «участие компонентами» (backward participation) – доля импортных компонентов, используемых для производства экспортной продукции;
- 2) «участие продукцией» (forward participation) – доля экспортируемых национальных компонентов, используемых в производстве в других странах.

Анализ экономики России и ее ближайшего торгового партнера Белоруссии показывает, что российские и белорусские предприятия в разной степени интегрированы в современные ГЦС. Расчеты, выполненные П. А. Кадочниковым на основе Global Trade Analysis Project (GTAP) и матриц «затраты – выпуск», показывают, что общий (суммарный) индекс участия в ГЦС Белоруссии составляет 68,96 % (60,2 % на этапе backward participation и 8,76 % на этапе forward participation); для России аналогичный индекс эквивалентен 48,06 % (9,36 и 38,7 % соответственно) [6].

Иными словами, белорусские предприятия в гораздо большей степени выступают в качестве производителей конечных товаров и используют внешнеэкономические связи для поставок сырья и компонентов. Российские же предприятия, будучи в целом менее интегрированными в ГЦС (что объясняется большим масштабом экономики), в основном сами играют роль поставщиков промежуточной продукции для глобальных ТНК. При этом более высокий фактический уровень включенности белорусских предприятий в ГЦС за счет таких отраслей, как производство кокса и нефтепродуктов, машиностроение, производство транспортного оборудования, химическая промыш-

ленность, черная металлургия, во многом обеспечивается высокой добавленной стоимостью приобретаемых российских товаров промежуточного потребления.

ГЦС и аддитивные технологии

Многие западные эксперты уверенно говорят о прорывном потенциале аддитивных технологий. 3D-технологии обладают наиболее прорывным потенциалом для будущих бизнес-моделей в обрабатывающей промышленности за счет формирования и разрастания программных платформ, которые будут координировать 3D-экосистемы [7].

Эд Бернштейн (президент Института промышленных исследований) и Тэд Фаррингтон в статье «Приведет ли развитие 3D-технологий к коллапсу традиционной промышленности?» в «Гарвард бизнес ревью» [8] положительно отвечают на поставленный вопрос. Некоторые эксперты считают, что 3D-технологии являются такими же фундаментальными прорывными технологиями, изменяющими «правила игры», какими выступили в свое время паровой двигатель и телеграф [9].

Развитие аддитивных технологий и утверждение новой парадигмы «глобальный дизайн – локальное производство» (вместо существующей «локальный дизайн – глобальное производство») приведет к сокращению спроса на растущий спектр готовой продукции, тем более на огромный спектр промежуточной продукции высокой степени обработки.

«Субтрактивное» производство обречено на утрату конкурентных преимуществ, связанных с дроблением производственного процесса на все более мелкие стадии и ростом производительности труда за счет специализации труда и машин. Новая философия производственного процесса (аддитивное производство) построена на иных фундаментальных принципах. Она концентрирует и материализует интеллектуальный ресурс в ключевых областях (сам 3D-принтер с программным обеспечением плюс расходные материалы к нему) и делает ненужной всю прочую производственную инфраструктуру, разросшуюся за счет углубления разделения труда.

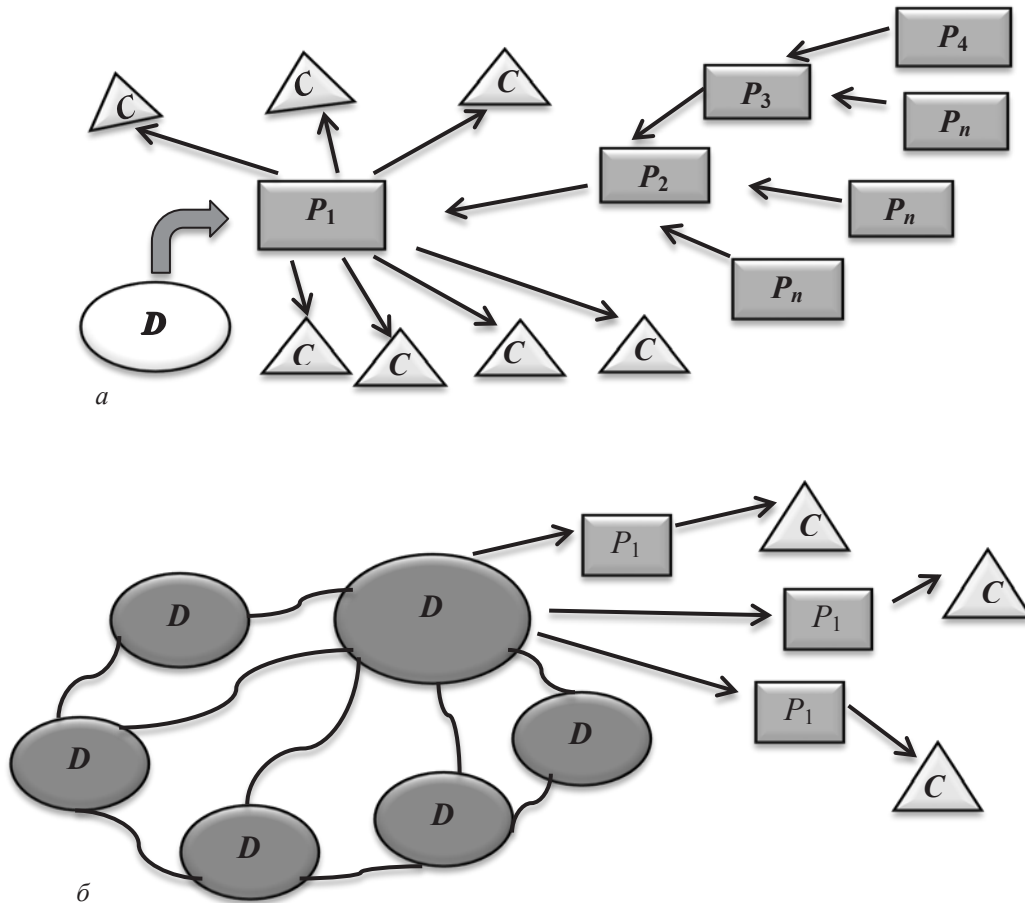
Существующая модель производства базируется на крупномасштабных предприятиях, связанных глобальными цепочками поставок по всему миру. 3D-технологии изменяют лицо совместного дизайна и производственного процесса, сокращают время доставки продукции до потребителей, ведут к массовой персонализации производства.

Идеологи обанкротившейся концепции постиндустриальной экономики любили указывать, что развитые страны в русле так называемой экономики знаний удерживают на своей территории наиболее наукоемкие виды деятельности (НИОКР, дизайн, управление логистикой и пр.), а собственно производство как второсортный вид деятельности могут распределять по развивающимся странам (в зависимости от цен на рабочую силу, энергию и прочие компоненты инвестиционного климата). Крупнейшие ТНК 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. На наш взгляд, парадигма «глобальный дизайн – локальное производство» более точно отражает суть интеллектуального подхода к производственной деятельности. Глобализация дизайна за счет развития инфоком-

муникационных технологий позволяет задействовать креативный потенциал миллионов людей в сфере разработки новых изделий с максимально кастомизированным дизайном в соответствии с дифференцированными запросами потребителей в разных регионах мира. Производство перестает быть сложнейшей управленческой системой, основанной на длинной технологической и логистической цепочке поставщиков и потребителей промежуточной продукции.

Различие между старой и новой производственными парадигмами представлено на рисунке. Старая парадигма характеризуется многоуровневой системой поставщиков $P_2, P_3, P_n \dots$ для производителя конечной продукции P_1 , который продает продукцию конечным потребителям C . Центр дизайна D имеет дело только с производителем P_1 , который доводит технические задания до своих поставщиков. Новая парадигма будет означать сетевую кооперацию центров дизайна D , каждый из которых сможет транслировать по тем же сетям технологию производства в виде программных кодов многочисленным локализованным производителям. Последние ориентируются на конкретных потребителей с индивидуализированными запросами.



Производственные парадигмы: *a* – старая (субтрактивная); *б* – новая (аддитивная)

3D-принтинг открывает новые подходы в дизайне и радикально меняет производственный процесс. Например, в известном «напечатанном» автомобиле Urbee, который выпустила компания Stratasys, был применен революционный подход к дизайну бампера. Вместо использования от 300 до 500 зажимных приспособлений и деталей была применена конструкция «кость птицы». Это обеспечило прочность конструкции за счет интеграции нескольких сотен отдельных деталей в единый узел. А компания General Electric к 2016 г. намерена использовать в своих авиационных двигателях 19 «напечатанных» топливных форсунок. Новый дизайн форсунок консолидирует в одном производственном процессе десятки различных деталей и соответствующих процессов [10].

ГЦС и умное производство

Со времен Генри Форда, внедрившего конвейерную сборку, скорость является основным критерием производственного процесса в обрабатывающей промышленности. Но четвертая промышленная революция создает условия для распространения данного критерия не только на сборочное производство, но также на разработку и модификацию продукции, логистическое обеспечение компонентами, послепродажное обслуживание. Тогда жизненный цикл продукта становится объектом управления с критериальными характеристиками, которые раньше были присущи только финальной сборочной линии. Ускорение сроков внедрения новой продукции связано с тем, что все большая часть жизненного цикла продукции на предпроизводственной стадии (разработка, тестирование, инжиниринг) сдвигается в виртуальную сферу. Первые компании, вставшие на путь «цифровизации», показывают сокращение времени доставки кастомизированной продукции заказчику на 50 %.

Суть новой промышленной революции (неоиндустриализации) заключается в тотальном внедрении электронных устройств не только в процессы финансового управления компаниями (это произошло на предшествующем этапе технологического развития), но и непосредственно в производство и сопряженные с ним процессы дизайна, разработки, дистрибуции и послепродажного обслуживания продукции. Данный компонент неоиндустриализации обозначается терминами *интернет вещей, промышленный интернет, умное производство, цифровая фабрика, интеллектуальное производство* и др.

В одной из статей мы охарактеризовали отличие германской модели промышленного интернета от американской модели интернета вещей [11]. Германскую модель можно назвать *концепцией умной фабрики* или *умного производства* (smart manufacturing). В эпоху Индустрии 4.0 каждый завод будет оснащен интеллектуальной системой, которая с помощью датчиков осуществляет сбор данных о функционировании машин и может их проанализировать. Таким образом система в реальном времени знакомится с работой механизма. Кроме того, она может выполнить анализ данных о действиях потребителей и произвести оптимальное управление товаром на протяжении всего производственного срока (от планирования дизайна до продажи). Главные особенности Индустрии 4.0 – внедрение более автоматизированного производственного оборудования, оживление производственного менеджмента, предоставление заводам возможности основываться на прогнозировании рынка, ускорение монтажных мероприятий, умное производство и максимально быстрое удовлетворение запросов потребителей [12].

Обрабатывающая промышленность должна реагировать на изменчивый потребительский спрос. Потребители становятся все более требовательными, им нужен про-

дукт, отвечающий их исключительным нуждам. Этот процесс называется кастомизацией. И, разумеется, потребитель не желает нести потери из-за поломок и простоев приобретенного оборудования. Для лучшего удовлетворения потребностей клиента производители уже давно используют компьютеризированные системы управления обслуживанием (computerized maintenance management systems – CMMS), позволяющие отслеживать работу оборудования и предупреждать поломки и отказы. Выгоды для клиентов очевидны – сокращение затрат на ремонт, снижение издержек на обслуживание оборудования, оптимизация затрат на рабочую силу.

Развитие интернета вещей, или цифровизация производственных процессов, обещает добавить к американскому ВВП 2,2 трлн долларов к 2025 г. Промышленность выиграет от сокращения времени на разработку продукции и потерь времени на ремонт, улучшения степени использования оборудования и материалов, большей гибкости. Благодаря модернизации производственной базы появятся новые «высококвалифицированные» рабочие места с потенциалом совершенствования на основе непрерывного обучения по STEM-программам (наука, технологии, инжиниринг, математика) [13]. Воздействие интернета вещей на обрабатывающую промышленность через развитие коммуникации машин M2M и сбора «больших» данных поистине революционно.

Умное производство предполагает создание среды, где вся информация – от фабричного станка до цепочки поставок – доступна в режиме реального времени. Отслеживая текущее состояние капитальных активов, технологических процессов, ресурсов и готовой продукции, менеджмент сможет улучшать бизнес-процессы, тем более что рутинные управленческие решения примут сами автоматизированные устройства.

На умном производстве (цифровой фабрике) машины нужны не только для производства изделия, они будут сами оценивать и сравнивать изделия с дизайнерским образцом и вносить изменения в электронном режиме; отпадет потребность в экспериментальном производстве с его многочисленными ошибками. Машины сами загрузят и передадут информацию в режиме реального времени в аналитические центры.

В целом, умное производство – это новая среда для принятия решений, которая создает возможности для проактивной и автономной аналитической деятельности, позволяющей системе самонастраиваться и самоисцеляться. Умное производство, позволяя предсказывать и расширять «узкие места» до их появления, трансформирует бизнес-процессы компаний из реактивного в проактивное состояние, способствует лучшему удовлетворению клиентов.

За счет переноса основной управленческой деятельности с уровня цеха (завода) на уровень фирмы в целом повышается стратегичность управления предприятием, при этом вопросам совершенствования ГЦС будет уделено еще больше внимания. Например, по данным PricewaterhouseCoopers, компании, которые рассматривают цепочки поставок как стратегический актив, работают на 70 % эффективнее конкурентов.

Менеджер «Сименс» Саша Фишер считает, что время господствовавших в мире машиностроения идей аутсорсинга и цепочек поставок заканчивается. Обрабатывающая промышленность подошла к эпохальной развилке. Происходит исчезновение «родового» или «племенного» знания, присущего каждой отдельной фирме. На смену прежней модели компетенций фирм приходят информационно-технологические решения, встроенные повсюду, начиная от машинных контроллеров и заканчивая смартфонами [14].

И хотя, согласно опросу агентства Гартнер, 40 % организаций верят, что интернет вещей (Internet of Things – IoT) окажет значительное воздействие на индустрию в тече-

ние ближайших трех лет, совсем немного американских компаний приступили к реальным шагам по внедрению интернета вещей в производственные процессы. Но среди них есть такие системообразующие компании, как «Дженерал Электрик», которая приступила к выпуску линейки продуктов «Бриллиантовое оборудование» – нового поколения машин, оснащенных сенсорами и датчиками, осуществляющими электронное управление эксплуатацией. Например, локомотив нового поколения имеет более 200 сенсоров, продуцирующих свыше 1 миллиарда операций в секунду. Вся информация в режиме реального времени поступает в центр контроля за движением, где компания проводит непрерывный аналитический мониторинг для оптимизации эксплуатационных характеристик локомотива в части потребления энергии, уровня загрузки и пр.

Чтобы производить подобные «умные» изделия, сама компания должна выполнить программу перестройки всего заводского хозяйства, а это 450 заводов в 175 странах и более 300 тысяч работников. Осуществление глобальной реорганизации этой промышленной империи на основе интернета вещей, т. е. создание новой сети «бриллиантовых предприятий», оснащенных новейшими производственными технологиями, способными использовать поток промышленной информации в режиме реального времени, – это титаническая задача из разряда «миссия невыполнима».

Для реализации пилотного проекта был выбран завод по производству газовых турбин в Гринвилле (Южная Каролина). В одну производственную ячейку были объединены с помощью сенсоров только несколько единиц производственного оборудования одного типа, чтобы понять, как эти машины выполняют свою работу и как операторы взаимодействуют с ними. В течение трех месяцев производственная ячейка показала 25 %-ный рост производительности [15].

Таким образом, у нас есть основания предполагать, что воздействие интернета вещей на реорганизацию ГЦС будет проходить по следующим направлениям:

1. Резкий рост аналитической информации на всех стадиях жизненного цикла продукции и повсеместное использование кибернетических средств обработки этой информации ускорят процессы перестройки ГЦС, выявления и замены неэффективных звеньев. Этот процесс, получивший название решоринг, уже идет в США, и это не только возврат на территорию страны производственных предприятий, но и пересмотр страновой конфигурации поставщиков в целом. В частности, по мере распространения интернета вещей будет несомненно усилен тренд на перевод предприятий из Юго-Восточной Азии в Мексику в целях сокращения логистических затрат.

2. «Цифровизация» производства в рамках заводских комплексов или территориально близко расположенных производственных предприятий крупных компаний должна привести к отказу от излишнего аутсорсинга за счет роста внутризаводской производительности труда. Еще в 1970-е гг. применение автоматизированных систем управления (АСУ) на производстве содержало значительные резервы эффективности. Например, мой отец А. С. Толкачев в кандидатской диссертации (1976 г.) рассчитал, что за счет внедрения АСУ эффективность загрузки производственных мощностей по выпуску электрощеток настолько возрастет, что из трех существовавших в СССР заводов один окажется лишним. Спустя 40 лет, с приходом интернета вещей и проникновением кибернетических технологий во все этапы жизненного цикла продукции резервы роста производительности труда должны быть несоизмеримо выше. Следовательно, нет необходимости использовать аутсорсинг в качестве основного инструмента роста производительности, как это происходило на протяжении последних 30 лет эпохи глобализации.

3. Интернет вещей вместе с аддитивными технологиями способствует кастомизации производства – выпуску продукции под индивидуальный заказ с последующим индивидуализированным обслуживанием клиента. При тотальном распространении этого формата производства исчезает сам смысл словосочетания ГЦС применительно к содержанию термина *глобальный*. Все цепочки наращивания добавленной стоимости становятся ориентированными не на массового планетарного потребителя, а на конкретные группы потребителей, вплоть до отдельных физических лиц. Соответственно ГЦС должны будут трансформироваться в локальные или кастомизированные цепочки добавленной стоимости.

Список литературы

1. *Побываев, С. А.* Переход к неоиндустриализации России: повестка дня и анализ вариантов / С. А. Побываев, С. А. Толкачев // Экономическое возрождение России. – 2016. – № 1.
2. Transforming Economies. Making industrial policy work for growth, jobs and development / J. M. Salazar-Xirinachs [etc.]; International Labour Organization. – Geneva, 2014. – P. 158.
3. *Стефенсон, Ш. М.* Глобальные цепочки создания стоимости: новая реальность международной торговли / Ш. М. Стефенсон // International Centre for Trade and Sustainable Development. – 10.06.2015. – <http://www.ictsd.org/bridges-news/мосты/news/глобальные-цепочки-создания-стоимости-новая-реальность-международной>. Дата обращения: 16.05.2016.
4. *Мурадов, К.* Россия-АСЕАН: Торговля и глобальные производственные цепочки / К. Мурадов // Мировая экономика и международные экономические отношения. – 2015. – № 8. – С. 25–39.
5. Trade in Value Added – October 2015 / OECD.Stat. – http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C1 Дата обращения: 16.05.2016.
6. *Кадочников, П. А.* Перспективные вопросы расширения участия России в глобальных цепочках добавленной стоимости / П. А. Кадочников // Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – № 2. – С. 9.
7. URL: https://hbr.org/2015/05/the-time-to-think-about-the-3d-printed-future-is-now&cm_sp=Article-_-Links-_-Top%20of%20Page%20Recirculation
8. URL: <https://hbr.org/2014/01/will-3-d-printing-cause-traditional-manufacturing-to-collapse>
9. URL: <http://www.industryweek.com/emerging-technologies/3-d-printing-could-herald-new-industrial-revolution>
10. *Hessman, T.* Rethink Everything: 3-D Printing and the Product Design Revolution / T. Hessman // IndustryWeek. – 2014. – Aug. – 25.
11. *Толкачев, С. А.* Две модели неоиндустриализации: Германия – «Индустрия 4.0», США – «Промышленный интернет» / С. А. Толкачев // Экономист. – 2015. – № 9.
12. Четвертая индустриальная революция, или Индустрия 4.0. URL: <http://bllk.info/2015/04/24/industry-4-0/> Дата обращения 20.05.2016.
13. *Batra, R.* HANNOVER MESSE: US Manufacturing Is Resilient, Innovative, Increasingly Digital / R. Batra // Industry Week. – 2016. – Apr. 18.
14. *Fischer, S.* If the World Really Is Flat, We Need a New Outlook on the Horizon / S. Fischer // Industry Week. – 2016. – Apr. – 14.
15. *Hessman, T.* Brilliant: How GE is Leading Manufacturing's Digital Revolution / T. Hessman // Industry Week. – 2016. – May. – 4.

Е. В. Воинов¹

ВОЗДЕЙСТВИЕ ДЕРЕГУЛИРОВАНИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО В США

В начале XX в. регуляторные стандарты и надзорные механизмы в США развивались достаточно медленно, в основном, из-за относительной слабости федеральных органов государственной власти. Согласно закону «О Федеральном резерве», принятому Конгрессом в 1913 г., была создана Федеральная резервная система (ФРС), выполняющая функции Центрального банка США. Фундаментом ФРС стали 12 окружных банков и национальный совет, наделенные полномочиями покупать и продавать государственные ценные бумаги. ФРС имела право изменять требования к резервам коммерческих банков и корректировать процентные ставки, предоставляемые банкам – участникам системы. ФРС получила значительное влияние на кредитно-денежную политику при недостаточном регуляторном контроле со стороны государства. Этот недостаток был вскрыт в конце 1920-х гг., когда началась Великая депрессия.

Масштабный экономический кризис, начавшийся в 1929 г., ознаменовался коллапсом финансовой системы страны, что, по убеждениям политиков, привело к увеличению продолжительности и глубины рецессии. В период 1930–1932 гг. федеральное правительство предприняло несколько попыток для разрешения сложившейся ситуации, но все усилия оказались недостаточными и запоздалыми. В начале 1933 г. общественность перестала доверять банковской системе страны. Массовый отток вкладчиков заставил восемь штатов остановить работу всех локальных финансовых учреждений и вынудил президента Рузвельта объявить национальные банковские каникулы (закрыть все финансовые институты на семь рабочих дней), прежде чем приступить к постепенной реанимации финансовой системы.

В ответ на эту катастрофу федеральное правительство изменило структуру финансового регулирования: через Конгресс (во время первого президентского срока Рузвельта в 1933–1936 гг.) в рамках плана «Нового курса» были проведены программы, включавшие ряд законодательных актов, принятых Конгрессом США, и президентских директив с ориентацией на облегчение положения безработных и бедных, вывод экономики из кризиса и реформу финансовой системы страны в целях недопущения повторения Великой депрессии. Появилось широкое регулирование коммерческих и инвестиционных банков.

Закон Гласса – Стигала (1933 г.) поставил барьер между коммерческими и инвестиционными банками, запретив первым заниматься инвестиционной деятельностью и существенно ограничив их право на операции с ценными бумагами. Закон запретил компаниям, осуществляющим операции на рынке ценных бумаг, выполнять традиционные виды банковских операций и ввел обязательное страхование банковских вкладов.

В соответствии с Законом о торговле ценными бумагами (1934 г.) была создана новая комиссия по ценным бумагам и биржам для осуществления надзора и регулиро-

¹ *Евгений Викторович Воинов, научный сотрудник Института экономики РАН.*

вания рынка ценных бумаг в США. Целью создания комиссии было восстановление доверия инвесторов к фондовому рынку в период Великой депрессии. Комиссия установила надзор за Уолл-стрит в первую очередь путем принятия новых правил раскрытия информации, регулирующих публично торгуемые компании.

Построение федерального ипотечного страхования под эгидой корпорации кредитования домовладельцев (а затем Федеральной жилищной администрации) обусловило создание аппарата регулирования процентной ставки и условий ипотечных кредитов, которые были застрахованы. Новые практики ипотечного кредитования привели к росту количества людей, которые могли сделать первоначальный взнос за дом и осуществлять ежемесячные платежи по ипотечным кредитам. Тем самым увеличился рынок односемейных домов. Финансовый сектор должен был играть роль своего рода общественно полезного инструмента – жестко регулируемого сервиса, служащего на благо остальной части экономики; выполнять следующие ключевые функции: ставить в соответствие заемщиков и кредиторов; управлять рисками, связанными с заимствованием и кредитованием, и обеспечивать ликвидность в экономике.

Изменение регулирования привело к снижению уровня экономического неравенства (вплоть до начала 1950-х гг.) и его последующему выравниванию с начала 1950-х до конца 1970-х гг. Однако, с конца 1970-х гг. неравенство стало резко расти, приближаясь к уровню 1920-х гг. Например, в 1979 г. верхний 1 % американских налогоплательщиков получал 8 % национального дохода, а ближе к 2007 г. – уже 18 %. Если включить доходы от прироста капитала, то рост неравенства будет еще более резким: в 1979 г. верхний 1 % в этом случае получил 10 % всех доходов, а в 2007 г. – более 23 % (рис. 1)². Постепенно регулирование стало подвергаться критике. В 1960-х гг. крупные банки начали использовать свое влияние для сужения границ, очерченных законом Гласса – Стигала, и уже в 1970-х гг. добились существенных успехов в ослаблении регуляторных норм.

На судебном процессе 1978 г. было успешно оспорено законодательство о ростовщичестве, что привело к резкому росту в индустрии кредитных карт. В ответ на постоянную инфляцию 1970-х гг. инвесторы перешли с обычных процентных счетов на более прибыльные и слабо регулируемые альтернативные депозитные счета денежного рынка, венчурный капитал и хедж-фонды. Ослабление пенсионного регулирования привело к созданию новых рынков для спекулятивных операций и капитала для их подпитки.

В 1980 г. администрация Картера осуществила дерегулирование процентных ставок для банков – этот процесс разворачивался на протяжении шести лет. В первой половине 1980-х гг. дерегулирование привело к снижению (а в некоторых случаях – к ликвидации) требований к собственному капиталу ссудосберегательных учреждений, бухгалтерским стандартам, процентному отношению суммы займа к оцененной стоимости заложенного имущества (*loan-to value ratio*) в ссудосберегательных учреждениях, что вызвало их массовый дефолт. По данным федеральной корпорации по страхованию депозитов, с 1986 по 1995 г. обанкротились более трети ссудосберегательных ассоциаций. Ссудосберегательный кризис не смог обуздать гонку дерегулирования: с одной стороны, законодатели провели следующее десятилетие, ликвидируя возникший беспорядок, а с другой – пытались уничтожить остатки закона Гласса – Стигала. В период 1986–1996 гг. Конгресс постепенно расширил долю доходов,

² World Wealth and Income Database, 2015. <http://www.wid.world/# Database>.

которую коммерческие банки (точнее – их холдинговые компании) могли извлекать из инвестиционной деятельности, а в 1999 г. закон о финансовой модернизации Грэмма – Лича – Блайли стер последние следы закона Гласса – Стигала. Одновременно произошло перемещение большей части финансовой деятельности страны в производные финансовые инструменты и ценные бумаги теневой банковской системы, которые подпитали спекулятивный рост. Возможность секьюритизации ипотечных кредитов привела к тому, что даже кредиты, созданные в обычных банках, вскоре были «нарезаны и переупакованы» в ценные бумаги и производные финансовые инструменты. Многие из этих спекулятивных фондовых активов были специально выведены из сферы регулирования законом о модернизации товарных фьючерсов.



Рис. 1. Динамика доли доходов верхнего 1 % в 1913–2012 гг.
(построен автором на основе данных World Wealth and Income Database//)

Одним из результатов стало увеличение доли финансового сектора в экономической активности, занятости и корпоративных прибылях. В конце Второй мировой войны на финансовый сектор в США приходилось около 2,7 % ВВП; к 2010 г. этот показатель вырос до 8,5 % ВВП (включая только финансовое посредничество)³. По результатам исследования, за период с 1929 по 2007 г. рост прибылей финансового сектора относительно роста прибылей в реальной экономике стал носить экспоненциальный характер

³ Bureau of Economic Analysis, NIPA tables.

вскоре после первых ударов по регуляторной базе в начале 1980-х гг. Рост финансового сектора был вызван не только увеличивающейся деформацией регулирования, но и развитием спекулятивных финансовых инноваций в условиях набирающей темпы глобализации. Другим следствием стало быстрое развитие нерегулируемых теневых банковских структур, чьи активы превысили активы обычных банков. Сегодня большая часть кредитных потоков управляется через небанковские учреждения: финансовые компании, ипотечные пулы, брокерские организации, которые практически не регулируются и отличаются высоким соотношением долгов к собственному капиталу.

Сегодня финансовый сектор имеет гораздо больший вес в экономике, чем когда-либо в мировой истории, занимая гораздо большую долю, чем требуется для осуществления посреднических услуг, необходимых для функционирования современной экономики. Более того, в течение последних 35 лет рост финансового сектора не связан с экономическим ростом, но, скорее, со стагнацией и кризисами. Спрос на потребительские кредиты не вырос по сравнению со спросом на финансовый инжиниринг, подпитывающий спекулятивные операции, маскировку рисков и погоню за сверхприбылями в расчете на массивную финансовую помощь государства, если ситуация выйдет из-под контроля.

Экспансия финансового сектора сказалась и на увеличении неравенства доходов, а также стагнации заработных плат представителей среднего класса. Согласно исследованию, проведенному Томасом Филлипоном и Ариэлем Ресшером, заработные платы в финансовой индустрии были сопоставимы с заработными платами в других индустриях до 1980 г., но дальше произошел их резкий скачок, и сегодня зарплата работающих в финансовой сфере существенно выше, чем в других индустриях⁴.

Кроме того, растущие отчисления нефинансовых компаний финансовым рынкам сокращают их собственные средства, доступные для инвестиций, а также сужают горизонт планирования и увеличивают неопределенность. Финансовый сектор привлекает все больше самых талантливых работников и выпускников высших учебных заведений, ослабляя потенциал в секторах, связанных с реальной экономикой. Этот фактор внес весомый вклад в трансформацию долгосрочного экономического развития реальной экономики в краткосрочный спекулятивный рост в финансовом секторе. На замедление темпов экономической активности в реальных секторах (по отношению к финансовому сектору) повлияло сокращение трудовой доли в общем доходе в пользу увеличения доли доходов от капитала. Таким образом, чрезмерная раскрутка финансового сектора способствовала переводу части доли трудовых доходов в сферу капитала. Доля трудовых доходов упала на 12 % с пиковых значений 2001 г. и еще больше, если сравнивать с историческими максимумами 1960-х гг. (рис. 2).

Исследование, проведенное Международным бюро труда, показывает, что начиная с 1970 г. снижение трудовой доли национального дохода (в США и других странах) примерно на 50 % обусловлено финансиализацией экономики⁵. Этот феномен является одной из основных причин роста неравенства доходов и как следствие – неадекватного экономического роста. Дело в том, что доходы среднего класса (соответственно его покупательная способность) играют решающую роль в экономическом росте.

⁴ Philippon, Th., Reshef, A. Wages and human capital in the U.S. financial industry. National Bureau of Economic research (NBER), Working Paper 14644, 2009.

⁵ International Labour Organization (ILO). Global Wage Report 2012/13, Wages and equitable growth. International Labour Office. Geneva, 2013.

Если средний класс не поддерживается хорошо оплачиваемыми рабочими местами и его доходы не растут, то вряд ли можно ожидать спроса на товары и услуги, т. е. увеличения потребления, которое является двигателем экономического роста.

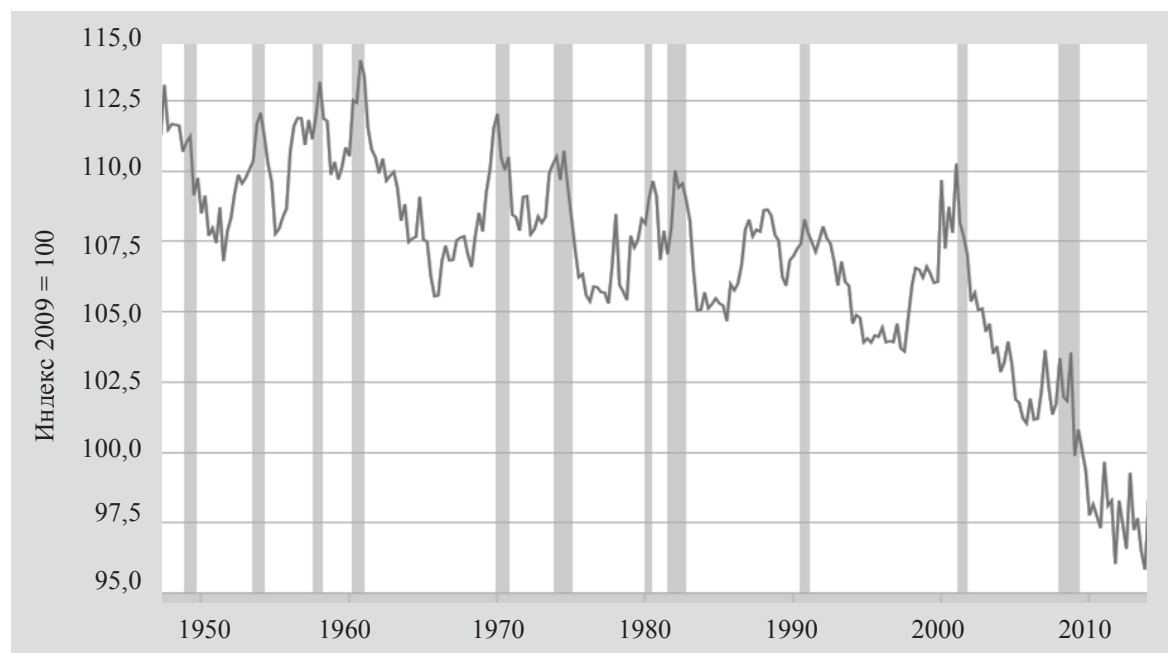


Рис. 2. Динамика доли трудовых доходов в несельскохозяйственном деловом секторе США, 1947–2014 гг. (затемненные зоны обозначают периоды рецессии) (U.S. Department of Labor: Bureau of Labor Statistics)

Рост занятости в сфере финансов сопровождался ускоренным ростом компенсаций (включая бонусы, комиссионные, зарплаты, опционы и др.) в финансовом секторе (относительно других секторов экономики США). Уровень компенсаций в финансовом секторе за период 1980–2009 гг. вырос приблизительно с 50,000 до 100,000 долларов, в то время как в остальных секторах – примерно с 50,000 до 60,000 долларов (среднегодовой уровень в долларах в 2009 г.)⁶.

Согласно докладу Института экономической политики (EPI), между 1979 и 2005 гг. доля от общей суммы доходов, удерживаемая верхним 1 % населения, увеличилась более чем в два раза (с 9,7 до 21,0 %) с наибольшим ростом начиная с 1993 г., в то время как доля верхнего 0,1 % выросла более чем в три раза (с 3,3 до 10,3 %). Увеличение доли доходов верхней 0,1 % группы на 7,0 % составило более 60 % от общего роста доли доходов верхнего 1,0 % на 11,2 процентных пункта. Наибольший рост доходов имели управляющие (и другие руководящие работники) корпоративного/финансового секторов. Домохозяйства руководителей, не принадлежащих к финансовому сектору, связаны с 44 % роста доли доходов верхней 0,1 % доходной группы и с 36 % роста

⁶ The financial crisis inquiry report. The financial crisis inquiry commission, Official government edition, 2011.

среди верхнего 1,0 %. Руководители, принадлежащие непосредственно к финансовому сектору, имели 23 %-ное увеличение доли доходов в этих двух верхних доходных группах. При этом по отношению к другим участникам верхнего 1 % домохозяйства, возглавляемые топ-менеджментом (вне финансового сектора), имели средний рост доходов; домохозяйства, возглавляемые руководителями в финансовом секторе, имели рост доходов выше среднего, а у остальных (не занимающих руководящих постов и вне финансового сектора) рост доходов был медленнее среднего роста доходов в этой группе⁷.

В период с 1978 по 2012 г. компенсация руководителей компаний увеличилась на 875 % (с учетом реализованных опционов) по сравнению с ростом компенсации обычного работника (всего на 5,4 %) за тот же период. Отношение компенсации руководителей к компенсациям обычных работников составило: 1965 г. – 20,1/1; 1978 г. – 29,0/1; 1995 г. – 122,6/1; 2000 г. – 383,4/1; 2012 г. – 272,9/1.⁸

Другой фундаментальной составляющей последовательного ослабления государственного регулирования экономики, которая сыграла существенную роль в сильном увеличении доли доходов самого верхнего сегмента распределения, является компрессия прогрессивности налоговой системы. Исследования Т. Пикетти и Э. Саеза подтверждают, что основной прирост доходов верхнего сегмента был сконцентрирован в верхних (1 %; 0,1 % и 0,01 %) доходных группах при весьма умеренном росте в верхних 10 % распределения. При этом за последние 50 лет максимальное падение средних федеральных налоговых ставок произошло как раз для трех верхних групп (до 34 % для верхнего 0,01 % и 31,3 % для нижней половины верхнего 1 %), в то время как налоговые ставки подавляющего большинства не претерпели особых изменений или уменьшились незначительно⁹. Это наблюдение является важным для разработки решений по нормализации экономического неравенства, так как именно данные группы (особенно верхние 0,1 и 0,01 %) внесли наибольший вклад в общий рост неравенства в распределении доходов и богатства.

Ситуация с неравенством распределения богатства еще более критична: согласно анализу МВФ, коэффициент Джини распределения богатства, усредненный по 26 развитым и развивающимся экономикам, в начале 2000-х гг. достиг 0,68 по сравнению с 0,36 для располагаемых доходов¹⁰.

Приведенные выше данные представляют экономику с маркером «застойной неадекватности» для подавляющего большинства и громадных вознаграждений для очень немногих – экономику, где «победитель получает все».

⁷ Economic Policy Institute. Brief 331.

⁸ Там же. Brief 367.

⁹ Journal of Economic Perspectives. Vol. 21/1. How Progressive is the U.S. Federal Tax System? A Historical and International Perspective by Thomas Piketty and Emmanuel Saez. 2006.

¹⁰ IMF, The Staff Report on Fiscal Policy and Income Inequality, fig. 4. Inequality of Wealth and Incomes in Selected Economies, early-2000s. 2014. 23 jan.

Н. А. Шленов¹

ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКИ РАЗВИТЫХ СТРАНАХ И ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ

В соответствии с Федеральным законом № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [1] до 1 января 2017 г. должны быть разработаны документы стратегического планирования на федеральном уровне, уровне субъектов Федерации и муниципальных образований. До 2030 г. строительные комплексы 85 регионов России должны решить многие организационные задачи, успешно реализованные в экономически развитых странах. Опыт регулирования строительной деятельности и управления развитием строительных предприятий в таких странах, как США, Великобритания, Германия и Япония, формировался, совершенствовался и закреплялся на протяжении почти 100 лет. Экономика России за это время прошла через две революции, пока не освоила весь арсенал эффективных инструментов рыночной системы. Социалистический период способствовал изменениям в мировоззрении населения, существенно ослабив способности к самостоятельности, открытой активности, саморегулированию производственной деятельности. Россия может использовать опыт развитых стран с учетом отличий и особенностей исторического пути субъектов экономики, развития человеческого капитала, а также завершающегося переходного периода и потребностей в улучшении самоорганизации и развитии саморегулирования.

Научных исследований и публикаций по теме регулирования строительной деятельности, направленных на интеграцию и развитие строительных предприятий в регионах России, явно недостаточно. Структура СРО строителей, созданная государством в 2009 г., оказалась недостаточно эффективной, ее деятельность была направлена на решение довольно простых (лицензионных), бюрократических задач и оторвана от реальных потребностей ее членов.

Результаты проведенных исследований говорят о серьезных различиях в задачах, которые решают саморегулируемые организации в России и за рубежом. *Строительная отрасль США* включает 1,4 миллиона строительных компаний, из них примерно 60...65 % – это мельчайшие организации семейного или кооперативного типа, не использующие наемную рабочую силу [3, 9, 15]. В государственном масштабе роль регулирующего органа выполняет Министерство жилищного строительства и городского развития. Его основная задача – координация создания объектов, финансируемых за счет федерального бюджета, и строящихся частных домов, также кредитуемых из этого бюджета.

Разработкой и распространением строительных правил и стандартов занимаются три негосударственные организации: Ассоциация специалистов по строительному

¹ Николай Александрович Шленов, председатель совета директоров, директор по развитию ООО «Гидроэнергострой», аспирант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета.

нормированию (BOCA), учрежденная в 1915 г. и объединившая специалистов строительных организаций восточных и среднезападных штатов; Международная конфедерация специалистов строительных организаций (ICBO), в которую вошли представители западных штатов, и Ассоциация южных штатов по нормированию (SBCC), созданная в 1945 г. Эти организации фактически создают строительные нормы и правила одинаковой тематики и структуры. Наличие элементов конкурентных отношений способствует совершенствованию строительных норм и правил. Координацию разработки стандартов и устранение дублирования обеспечивает Американский национальный институт стандартов (ANSI) [12].

Основными регулирующими органами являются различные объединения (ассоциации) строителей и специалистов смежных профессий. Наиболее известные из них: Объединенные генеральные подрядчики Америки, Национальная ассоциация подрядчиков, Объединенные строительные подрядчики, Корпус военных инженеров, Ассоциация американских архитекторов, Американское общество инженеров гражданского строительства.

Первой большой совместной организацией генеральных подрядчиков США (создана в 1918 г.) была ассоциация Объединенные генеральные подрядчики Америки (The Associated General Contractors of America – AGC), которая на 2015 г. включает более 26 тысяч членов [19]. Она имеет 94 отделения по всей стране и представляет интересы местных подрядчиков, не располагающих техническими и организационными возможностями, чтобы строить «под ключ» без субподрядчиков. AGC руководит переговорами с национальными ассоциациями подрядчиков по специализированным видам строительных работ (бетонным, каменным, электротехническим, малярным, декоративным и др.) и с независимыми группами строительных предприятий, которые не входят ни в одну ассоциацию. К компетенции AGC относятся также переговоры по заработной плате и контрактам с местными отделениями профсоюзов по всей стране.

В 1947 г. была организована Национальная ассоциация подрядчиков (National Contractors Association – NCA) для представления интересов больших подрядных фирм, занимающихся преимущественно тяжелым индустриальным строительством и имеющих достаточные мощности для выполнения проектно-строительных и проектно-управленческих контрактов «под ключ». Ассоциация ведет переговоры с профсоюзами и вырабатывает соглашения для наиболее крупных строек по вопросам шкалы расценок на зарплату и улучшения условий труда [2].

В 1950 г. группа предпринимателей, обеспокоенная контролем профсоюзов над строительной отраслью, создала ассоциацию Объединенные строительные подрядчики (Associated Builders & Contractors – ABC). Члены этой организации стремятся быть независимыми от влияния профсоюзов на рост заработной платы в отрасли и занимаются, в основном, строительством жилых и иных объектов в пригородах. В 2014 г. ассоциация насчитывала около 21 тысячи членов в 70 отделениях по всей стране [18]. К преимуществам ABC для подрядчиков относятся: доступность услуг по страхованию, пособиям, обучению, информации о рабочих вакансиях и по другим программам, которые не по силам отдельным строительным предприятиям. ABC существенно смягчила давление профсоюзов на рост заработной платы, что увеличило продуктивность и результативность работы предприятий.

В некоторых районах США небольшие локальные ассоциации строителей, например Строительная биржа (Builder's Exchange), предоставляют своим членам аналогичные услуги.

Американское общество инженеров гражданского строительства занимается развитием строительной науки и продвижением ее новейших достижений; сотрудничает с различными строительными и общественными организациями; защищает права инженеров-строителей; распространяет инженерные знания (проводит семинары и издает специальные журналы). Общество участвует во многих комплексных программах развития экономики США в целом и отдельных регионов страны, а также в выработке и принятии стратегических решений государственного масштаба правительством страны.

В США имеются ассоциации собственников строительных предприятий (Owner Associations), в которые входят владельцы отдельных групп предприятий водо-, электроснабжения, шоссейных дорог и др. Интересы этих объединений направлены больше на решение технических проблем выполнения проектов, чем на трудовые отношения с рабочими.

В строительном комплексе США насчитывается около 200 ассоциаций. Их бюджет на 90 % состоит из взносов строительных компаний и приблизительно на 10 % – из доходов от издательской деятельности и государственных субсидий. Бюджет ассоциации составляет в среднем 150...200 тыс. долларов; в исполнительный аппарат более 60 % таких объединений входят обычно не больше четырех человек [15]. Они создают, печатают и распространяют нормативные документы, положения и инструкции; пропагандируют и помогают применять передовой опыт; проводят конференции, семинары и курсы повышения квалификации; выпускают специальные журналы. При необходимости они выступают в роли консультантов правительственных органов.

Самое большое влияние на строителей США в конце 1970-х гг. оказало объединение наиболее крупных заказчиков – Антиинфляционный круглый стол потребителей строительной продукции (the Construction Users Anti-Inflation Roundtable). Оно было создано с помощью правительства в 1968 г. для изучения и решения проблем быстрого роста цен на строительные работы на общей американской конференции по строительству и имело местные отделения. Эта организация помогла установить постоянные взаимосвязи строителей и заказчиков (потребителей) строительной продукции для выработки антиинфляционных мер. Главное внимание уделялось разъяснению вредности и убыточности традиционных методов, применяемых профсоюзами (стачки, требование чрезмерных доплат и т. п.). В 1972 г. это объединение стало одним из трех основателей общеамериканской ассоциации Круглый стол бизнеса (Business Roundtable (BRT)). Ассоциация объединяет ведущие американские компании и продвигает идеи разумной публичной политики и развития американской экономики [16].

В 1980-е гг. в США проводилось масштабное исследование, в результате которого были выявлены многочисленные факторы (в дополнение к трудовым отношениям), способные влиять на производительность и результативность строительства в будущем, и разработаны рекомендации по повышению эффективности ценовой политики. Для проведения регулярных исследований и выработки рекомендаций по основным проблемам строительной отрасли страны в 1983 г. был создан Институт строительной индустрии (Construction Industry Institute – CII) [20].

В *строительный комплекс Великобритании* входят около 170 тысяч фирм [5]. Органом государственного управления строительством и регулирования строительной деятельности является Министерство строительства и общественных работ. При наличии достаточно подробного общего законодательства по вопросам строительной деятельности большое влияние на регулирование и развитие строительной индустрии

оказывают саморегулируемые строительные федерации и ассоциации. К наиболее крупным из них относятся: Федерация подрядчиков по гражданскому строительству, которая представляет интересы строительных компаний, занимающихся строительством подземных сооружений; Национальная федерация предпринимателей в строительстве, представляющая интересы организаций, выполняющих строительство наземных сооружений; Федерация зарубежного строительства, объединяющая предприятия, которые ведут строительство за рубежом; Федерация строительных подрядчиков, членами которой являются мелкие и средние компании, ведущие наземное строительство, работы по реконструкции и ремонтно-строительные [6].

В системе саморегулирования и развития строительной деятельности целенаправленную работу проводят различные профессиональные организации: Институт гражданского строительства, Институт инженеров-строителей, Королевский институт архитекторов Британии, Королевский институт оценщиков, Лицензированный (привилегированный) институт строительства, Чартерный институт строительного сервисного проектирования, Консульство строительной индустрии, Британская сталелитейная строительная ассоциация, Ассоциация строительного производства, Ассоциация строительного оборудования [12]. Это говорит о высоком уровне развития и сложившейся системе отношений между всеми участниками строительного процесса.

Строительные ассоциации, являясь самостоятельными и саморегулируемыми организациями, выстраивают открытые отношения со строительными предприятиями, анализируют и координируют деятельность своих членов, помогают совершенствоваться и улучшать их деятельность. Они организуют обучение и повышение квалификации персонала строительных компаний; представляют интересы своих членов в органах власти; обеспечивают правовую защиту их интересов; устанавливают критерии и показатели деятельности для желающих вступить в ассоциацию.

При приеме в члены ассоциации малых и средних компаний Федерация строительных подрядчиков (создана в 1941 г., включает почти 10 тысяч предприятий) рассматривает, как минимум, 12 месяцев коммерческой деятельности строительной фирмы [21]. При этом проверяются отсутствие финансовых задолженностей и судебных исков против предприятия, обязательная страховка общей ответственности и ответственности работодателя, кредитная история организации, квалификация и опыт руководителей фирмы, наличие у сотрудников документов о профессиональной пригодности строителя (карты CSCS), уровень NVQ – дипломы о профессиональных навыках, система контроля качества выполняемых строительных работ. По результатам оценки ассоциация решает вопрос о присвоении строительной организации «марки качества».

Для понимания разнообразия методов саморегулирования представляет интерес деятельность Национального совета домостроительства (National House Building Council – NHBC), созданного в 1936 г. и включающего более 12,5 тысяч строительных компаний [22]. Совет устанавливает стандарты строительства новых домов и принимает жалобы от покупателей. Нормы и правила разрабатываются комитетом (в него входят представители профессиональных организаций, строительных компаний и потребителей) с учетом юридических требований строительных стандартов, норм и правил, действующих в Великобритании. NHBC выдает покупателям страховой сертификат, который является гарантией завершения работ либо выплаты суммы, необходимой для их завершения, если строительная организация прекратит свою деятельность до того, как дом будет построен. Сертификат гарантирует устранение недостатков в первые два года эксплуатации дома, а крупных дефектов – в срок до 10 лет.

По указанной схеме в частном секторе Великобритании построено и строится более 80 % домов. Это объясняется тем, что выдача ипотечных кредитов на покупку новых домов осуществляется при наличии страхования, которое предусмотрено данной моделью. Строительные организации, желающие участвовать в работе по такой схеме, проходят тщательную проверку строительной деятельности и аудиторскую проверку состояния финансовых вопросов. Они должны соблюдать установленные стандарты и регулярно проходят проверки в процессе выполнения работ.

Строительная отрасль Германии включает около 80 тысяч компаний. Государственное регулирование строительной деятельности имеет децентрализованную структуру. На федеральном уровне управлением строительными задачами занимаются Министерство строительства, планирования, жилищного и городского хозяйства, межведомственный Комитет по строительству и Комитет по строительству в землях (регионах). На региональном уровне на органы управления земель, наряду с общими вопросами территориального строительства, возложен контроль за соблюдением технических норм и стандартов. Новые строительные материалы и стандарты также подлежат согласованию и утверждению этими органами власти.

Значительное влияние на строительные предприятия, регулирование и развитие отношений в строительной сфере оказывают сильные разветвленные структуры (объединения и ассоциации), построенные по принципу отраслевого саморегулирования и существующие много десятилетий. Среди них следует выделить Главный союз немецкой строительной индустрии (HVDB), включающий 37 региональных и подотраслевых союзов крупных и средних предприятий с 2,7 млн сотрудников, и Центральный союз немецкого строительного предпринимательства (ZUDB) – 35 тысяч строительных компаний малого бизнеса. Их история уходит корнями в XIX век.

К более «молодым» ассоциациям относятся: Федеральное объединение средних строительных компаний (BVMB), в которое входят малые и средние предприятия, Союз специализированных субподрядчиков и другие профильные ассоциации строителей тоннелей, асфальтировщиков, производителей готовых деревянных домов, строителей подвальных помещений, производителей кровельных материалов и конструкций [14].

Общую формальную основу развития строительного комплекса на долгосрочный период составляют прогнозы, выполняемые Институтом экономических и социальных исследований Германии. Как правило, такие прогнозы предлагают несколько вариантов альтернативного развития строительной отрасли [6].

Строительный комплекс Японии насчитывает около 500 тысяч строительных компаний [17]. На государственном уровне строительную отрасль возглавляет Министерство строительства, при котором имеются два научно-исследовательских института.

Основу строительного законодательства составляют несколько законов и актов, принятых в конце 1940-х гг., в том числе постановление 1947 г., в котором определены требования к проведению торгов на право заключения строительного контракта; закон 1949 г., который устанавливает основные принципы организации строительной отрасли в Японии, и постановление о стандартах, регулирующих нормы и правила в строительстве. Перечисленные нормативные акты определяют общее направление строительного законодательства. Конкретная работа зависит от рекомендаций, которые разрабатывают влиятельные профессиональные ассоциации и организации: Японское общество инженеров гражданского строительства, Архитектурный институт, Ассоциация архитекторов, Ассоциация генеральных подрядчиков и др.

Главная особенность строительного законодательства Японии, как и всего законодательства в целом, состоит в том, что разрешение конфликтов между двумя сторонами в большинстве случаев осуществляется без привлечения судебных органов, путем саморегулирования [6].

Важная роль в развитии строительных предприятий и отрасли в целом отводится системе профессиональных строительных обществ и ассоциаций, которые объединяет и возглавляет Японская федерация строительных подрядчиков (Japan Federation of Construction Contractors). Среди профессиональных объединений наиболее крупными ассоциациями являются Японское общество инженеров гражданского строительства, занимающееся развитием строительной науки, продвижением ее последних достижений, созданием необходимых нормативов и стандартов; Ассоциация генеральных подрядчиков, объединяющая 23 тысячи организаций, и Ассоциация подрядчиков по строительству инженерных сооружений [8].

В Японии несколько шире, чем в других странах, представлено прогнозирование развития строительных компаний. Планы развития разрабатываются на среднесрочную перспективу (3...5 лет). Для Японии характерно наличие больших исследовательских лабораторий при крупных строительных предприятиях [10].

Во всех перечисленных странах саморегулирование в строительстве имеет почти вековую историю и является устойчивой традицией, оказывающей влияние на развитие конкуренции услуг и качества и сдерживание ценовой конкуренции. В США, Великобритании и Германии организации саморегулирования через различные ассоциации способствовало мировоззрение многочисленной активной части населения, основанное на протестантской морали – самостоятельность, равноправие, трудолюбие, бережливость и честность [2]. Японское правительство в послевоенный период использовало положительный опыт наиболее развитых стран, провело экономические реформы с учетом вековых традиций и вывело государство на передовые позиции в мире по конкурентоспособности создаваемой продукции.

Отметим более чем полувековую историю и широкое распространение системы консультационных услуг в области управления, оказываемых специализированными организациями. Консультационные фирмы привлекают профессорско-преподавательский персонал технических колледжей и университетов, что способствует повышению эффективности работы и консультантов-профессионалов, и преподавателей благодаря приобщению первых к современным достижениям науки, а вторых – к практическим задачам строительных предприятий. Наиболее сложными и востребованными задачами управленческого консультирования являются вопросы маркетинга и организационного проектирования, непосредственно связанные с постоянным анализом строительного рынка, созданием стратегий развития, изменениями структуры внутрифирменного управления, поиском путей развития строительных организаций [4, 6, 10, 11].

Общей характеристикой строительных отраслей экономически развитых стран является организационно-техническое единство на основе создания, развития и взаимодействия разнообразных строительных ассоциаций. Строительные предприятия вступают в ассоциации, отвечающие их экономическим интересам, добровольно и получают информационную и организационную помощь и поддержку, соответствующую уровню членских взносов.

В зависимости от функционально-производственных признаков строительных фирм ассоциации можно разделить на три вида:

1. Ассоциации предприятий, выполняющих один специализированный вид строительных работ, например: Национальная ассоциация строительных подрядчиков по изоляционным работам в США, Японское общество механики почв и строительства фундаментов и т. п.

2. Ассоциации, в которые входят организации, ведущие строительные работы в одном из крупных секторов, например: Национальная ассоциация коммунального строительства США, Японская ассоциация энергетического строительства и пр.

3. Ассоциации компаний, объединившихся по типу контрактных договоров: генеральных подрядных предприятий, субподрядных организаций и пр.

В зависимости от масштабов деятельности предприятий создаются национальные, региональные или местные строительные ассоциации либо сеть региональных отделений крупной ассоциации. Любая строительная компания может быть членом одной или нескольких ассоциаций в зависимости от своих экономических интересов и планов.

Для координации своей деятельности ассоциации объединяются в союзы. Например, Японская федерация строительных подрядчиков объединяет и возглавляет все строительные ассоциации страны; Национальный совет строительных предпринимателей США объединяет более 20 национальных строительных ассоциаций. Крупные национальные ассоциации и их союзы представляют интересы своих членов в государственных, региональных и местных органах власти; обеспечивают их правовую защиту в конфликтных ситуациях; организуют обучение и повышение квалификации персонала; консультируют по вопросам законодательства, налогообложения, трудовых отношений, техники безопасности, страхования, контрактной документации и т. д. Через своих представителей они получают информацию, анализируют имеющиеся проблемы, формируют предложения по их решению и проводят необходимые законопроекты через правительственные учреждения. Такие ассоциации создают исследовательские фонды; иницируют и финансируют научные исследования по строительной тематике; регулярно организуют конференции для инженерно-технического и управленческого персонала строительных организаций; помогают совершенствовать управление, внедрять и применять технические новшества.

В *Российской Федерации*, по данным Росстата, строительную деятельность ведут около 218 тысяч предприятий. Общие функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере строительства осуществляет Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства России, созданное в конце 2013 г.

Первой попыткой саморегулирования в строительной отрасли в России условно можно считать создание в конце 1990 г. общероссийского межотраслевого объединения работодателей «Российский союз строителей» (ОМОР «РСС»). Мы говорим условно, потому что РСС открыто такие задачи на себя не возлагал, но цели, записанные в Уставе: «Объединение усилий и координация деятельности членов Объединения работодателей, направленных на укрепление и развитие материально-технической базы строительной отрасли в России ...» и т. д., – говорят о наличии задач саморегулирования. ОМОР «РСС» был создан (в какой-то степени интуитивно) фактически бывшими крупными чиновниками для ведения диалога от имени строительного сообщества России с органами власти в целях решения проблем и защиты интересов строителей.

За прошедшее время по примеру РСС в большинстве субъектов Федерации были созданы региональные союзы. Сегодня в ОМОР «РСС» входят 63 региональных союза

строителей, 43 саморегулируемые организации и 155 индивидуальных членов (предприятий). Деятельность этого крупного негосударственного объединения практически не повлияла на развитие строительной отрасли России и регионов – оно не решает реальные задачи подавляющего большинства строительных предприятий России. РСС ведет постоянный диалог с государственными структурами, работая практически на собственное воспроизводство, с непрозрачным для строителей результатом.

Особо отметим, что среди большого количества членов РСС есть одна организация – Санкт-Петербургский союз строительных компаний «Союзпетрострой», деятельность которой отвечает нуждам строителей. Она была создана в 1995 г. и состоит из 524 различных компаний инвестиционно-строительного комплекса Санкт-Петербурга. Основные цели этого союза – представление и защита общих интересов его членов в органах власти; содействие в получении подрядных работ и услуг; создание консорциумов для участия в тендерах; аналитические исследования и информирование членов союза о состоянии и развитии инвестиционно-строительной сферы; установление деловых связей с зарубежными ассоциациями и партнерами, с банками, риэлтерами, девелоперами и др.; организация и проведение учебы, конференций, деловых встреч [13].

Вторая попытка – в данном случае «управляемого» саморегулирования в строительной отрасли (по инициативе государственной власти) – была предпринята в 2009 г. В соответствии с Федеральным законом № 148-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ ...» созданы и работают в настоящее время 275 СРО строителей, которые входят в национальное объединение НОСТРОЙ, включающее более 120 тысяч строительных предприятий. НОСТРОЙ создано в целях соблюдения общественных интересов саморегулируемых организаций, осуществляющих строительство; обеспечения представительства и защиты интересов СРО в органах государственной власти, органах местного самоуправления и т. д. Однако в миссии и уставе НОСТРОЙ отсутствуют конкретные цели, направленные на решение реальных задач строительных предприятий, которые через свои СРО оплачивают деятельность НОСТРОЙ в полном объеме [7].

В уставах (в целях и задачах) всех СРО строителей присутствуют практически одинаковые формулировки: предупреждение причинения вреда жизни или здоровью физических лиц, имуществу физических или юридических лиц, окружающей среде вследствие недостатков работ; повышение качества выполнения строительства; содействие созданию условий для развития саморегулирования; содействие в профессиональной подготовке, переподготовке и повышении квалификации; обеспечение представительства и защиты интересов членов в органах власти; иные общественно полезные цели. Как видим, такая форма саморегулирования – это простая техническая замена лицензирования строительной деятельности с некоторыми расширенными функциями. Цена за эту бюрократическую работу не соответствует ни количеству, ни качеству получаемых услуг, имеет мало общего с саморегулированием и регулирует только допуск предприятий на рынок строительных работ и услуг.

Сравнение систем регулирования в строительных отраслях экономически развитых стран и России позволяет выявить два принципиальных различия: 1) по инициатору создания структур саморегулирования; 2) по целям и задачам, решаемым созданными организациями. За рубежом ассоциации строителей создавались, в основном, по инициативе самих строительных предприятий, а в России – по инициативе государственных органов власти. В экономически развитых странах деятельность СРО

направлена на непосредственную помощь предприятиям в решении многочисленных, практически ежедневных задач: непрерывное обеспечение информацией о состоянии рынка строительных работ и услуг, который интересует членов ассоциации; содействие в получении заказов; помощь в установлении деловых связей и создании объединений для получения и выполнения работ; защита общих интересов и решение реальных задач через органы власти; проведение учебы, конференций и др. В России СРО, входящие в НОСТРОЙ, и все негосударственные объединения, входящие в Российский союз строителей (за исключением «Союзпестростроя»), вписали в свои уставы и ведут обычную бюрократическую работу вокруг общих глобальных задач всего строительного комплекса России, которые далеки от реальных потребностей их членов.

Что касается первого пункта различий, в России даже в долгосрочной перспективе (до 2030 г.) что-либо изменить здесь не представляется возможным. Экономическая революция в начале 1990-х гг. совершена по инициативе власти; мировоззрение населения деформировано социалистическим периодом и доминированием правящей элиты во всех сферах жизни; не сформированы устойчивые традиции самостоятельной, эффективной и результативной деятельности общественных организаций. Поэтому на данном этапе развития экономики нужно совершенствовать деятельность имеющихся структур – систему СРО и региональных союзов строителей.

Второе различие показывает, в каком направлении нужно развивать деятельность СРО и региональных союзов строителей. Важно учитывать, что Россия состоит из 85 регионов, поэтому деятельность строительных предприятий разумно регулировать и развивать с единого регионального уровня. В каждом регионе, за исключением самых экономически развитых (Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Республика Татарстан и некоторые другие), за время реформ накопились серьезные диспропорции в структуре строительных предприятий (в соотношении крупных, средних и малых компаний), которые необходимо корректировать. У экономически развитых стран такой проблемы никогда не было, так как они развивались в основном эволюционным путем. Данная задача требует координации деятельности негосударственных объединений, строительных предприятий и органов власти субъектов Федерации на уровне региона.

Для регулирования структуры строительных предприятий, развития строительных организаций и совершенствования саморегулирования строительных отраслей регионов России необходимы:

1. Переориентация приоритетов деятельности СРО и региональных союзов строителей на обеспечение их членов услугами в соответствии с реальными постоянными потребностями предприятий в информации, организации, координации, обучении и развитии. Для решения общих вопросов строительной отрасли России достаточно двух крупных объединений – НОСТРОЙ и РСС.

2. Создание общей структуры с единым координирующим органом для регулирования деятельности и развития строительных организаций регионов в каждом субъекте Федерации для всех негосударственных объединений строителей и строительных предприятий либо использование для этой цели региональных союзов строителей, что, по нашему мнению, более целесообразно.

3. Подготовка региональными координирующими органами совместно со своими членами, органами власти и всеми заинтересованными организациями «Стратегии развития строительных предприятий субъектов Федерации до 2030 года»; реализация разработанной стратегии и развитие реальных строительных предприятий.

Список литературы

1. О стратегическом планировании в Российской Федерации. Федеральный закон № 172-ФЗ от 28.06.2014. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70684666>.
2. Дикман, Л. Г. Организация строительства в США: учеб. пособие для строит. вузов / Л. Г. Дикман, Д. Л. Дикман. – М.: АСВ, 2004. – 376 с.
3. Дмитриев, М. Н. Стратегия и тактика развития инвестиционно-строительного комплекса / М. Н. Дмитриев, Б. В. Щуров, С. А. Кошечкин; Нижегород. гос. архитектур.-строит. ун-т. – Нижний Новгород, 2009. – 183 с.
4. Зарубежные строительные фирмы, структура и управление: обзор / ЦИНИ по строительству и архитектуре. – М., 1971. – 98 с.
5. Каплан, М. Л. О ситуации в малом и среднем строительном бизнесе в Санкт-Петербурге / М. Л. Каплан. – Режим доступа: <http://www.gilforum.ru/upload/iblock/dce/KaplanLM.pdf>.
6. Ковальский, М. И. Управление строительством: опыт США, Японии, Великобритании, ФРГ, Канады / М. И. Ковальский. – М.: Стройиздат, 1994. – 416 с.
7. Миссия НОСТРОЙ. – Режим доступа: http://nostroy.ru/nostroy/ob_obedinenii/mission.
8. Опыт организации управления строительством в экономически развитых капиталистических странах. – Режим доступа: http://www.125130.ru/index.php?categoryid=68&p2_articleid=2308.
9. Организация и управление инвестиционным процессом: зарубежный опыт. – Режим доступа: <http://www.stroymart.com.ua/ru/publications/4597>.
10. Рахман, И. А. Зарубежный опыт регулирования инвестиционно-строительной деятельности / И. А. Рахман // Экономика строительства. – 2001. – № 6. – С. 45–52.
11. Рекитар, Я. А. Долговременные тенденции развития строительного комплекса (опыт ведущих зарубежных стран и некоторые выводы для России) / Я. А. Рекитар, Н. А. Сидорова // Экономика строительства. – 1999. – № 9. – С. 2–20.
12. Самойлов, А. Саморегулирование строительной деятельности в Великобритании и США: баланс ответственности между государством и общественными организациями / А. Самойлов. – Режим доступа: <http://autozhurnaly7.info>.
13. Санкт-Петербургский союз строительных компаний (Союзпетрострой). – Режим доступа: <http://spbssk.ru/deyatelnost>.
14. Строительное бизнес-сообщество Германии лоббирует интересы реальной экономики в целом. – Режим доступа: <http://asninfo.ru/asn/58/12523>.
15. Строительный комплекс в капиталистической экономике: Функционирование экономического механизма и новые явления в развитии / Я. А. Рекитар, В. Б. Кондратьев, Н. А. Сидорова [и др.]. – М.: Наука, 1991. – 273 с.
16. Business Roundtable (BRT). – Режим доступа: <http://businessroundtable.org>.
17. Japan Country Report. – Режим доступа: <http://www.rice.or.jp/english/index.html>.
18. The Associated Builders & Contractors (ABC). – Режим доступа: <http://www.abc.org>.
19. The Associated General Contractors of America (AGC). – Режим доступа: <http://www.agc.org>.
20. The Construction Industry Institute (CII). – Режим доступа: <https://www.construction-institute.org/scriptcontent/index.cfm>.
21. The Federation of Master Builders (FMB). – Режим доступа: <http://www.fmb.org.uk>.
22. The National House Building Council (NHBC). – Режим доступа: <http://www.nhbc.co.uk>.

В. К. Севек¹, Х. Б. Бадарчы², Ч. С. Манчык-Сат³, А. Э. Чульдум⁴

ИННОВАЦИОННЫЙ СЦЕНАРИЙ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ТЫВА В СИСТЕМЕ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ⁵

Согласно теории циклического развития, решение о «поляризации» усилий принимается в период стагнации (кризиса, гомеостаза), когда правильные решения, расстановка приоритетов на стратегических узловых точках приводят к дальнейшему росту, а неправильные решения – к продолжению стагнации или спаду.

В основе идеи территорий опережающего развития (ТОР) лежит принцип поляризованного (или сфокусированного) развития, который приходит на смену политике выравнивания уровней развития территорий. Фокусировка развития на отдельных территориях необходима для достижения определенного порога роста, в результате чего должен измениться характер развития всей территориальной системы. Поляризованное развитие реализуется не в пользу территорий, не попадающих в полюса роста. Вместе с тем такие территории, являясь частью социально-экономической системы, получают возможность развития в стратегической перспективе под воздействием эффекта «диффузии роста».

Таким образом, неравенство выступает основным фактором экономического развития. Оно обуславливает существование экономических лидеров и подчиненных экономических единиц (периферии), вызывая поляризацию экономического пространства вокруг лидера (полюса, или точки роста) [1]. В качестве лидера могут выступать организация, корпорация, регион в целом или совокупность точек роста – территория опережающего развития. Расширение влияния таких территорий способствует развитию смежных производств и видов экономической деятельности, а следовательно, экономики региона в целом. Рост территорий (зон) опережающего развития с их последующей трансформацией в региональные высококонкурентные кластеры обеспечивает повышение уровня жизни населения. Эффективность функционирования ТОР способствует привлечению прямых инвестиций и созданию инновационных технологий производства. Точки роста внутреннего рынка должны обеспечить продвижение производимых ими товаров и услуг на международные рынки.

Страны, показавшие в последние 40 лет устойчивые темпы роста, на начальной фазе достигали их за счет роста межрегиональных различий [2]. Данная модель действовала в Южной Корее в 1960–1980-е гг., в КНР – в 1970–1990 гг. и в ряде других стран. В России первый опыт создания ТОР связан с формированием в 1990-е гг.

¹ *Вячеслав Кыргысович Севек*, доцент, профессор Тувинского государственного университета, д-р экон. наук.

² *Херел Буян-оолович Бадарчы*, зам. Министра экономики республики Тыва, канд. экон. наук.

³ *Чодураа Сергеевна Манчык-Сат*, старший преподаватель Тувинского государственного университета.

⁴ *Аяна Эрес-ооловна Чульдум*, аспирант Тувинского государственного университета.

⁵ Статья выполнена в рамках государственного задания Минобрнауки России высшим учебным заведениям в части проведения НИР по теме «Механизм развития жилищного строительства в регионе».

свободных экономических зон (СЭЗ) [3, 4]. Основными инструментами влияния является устранение фискальных, административных и инфраструктурных (транспортных, инженерно-технических) барьеров для резидентов территорий.

В настоящее время в России существует пять разновидностей зон сфокусированного развития (см. рисунок), каждая из которых преследует определенную стратегическую цель. Так, целью *свободной экономической зоны* (СЭЗ) является достижение или сохранение паритета в определенной отрасли производства или сфере, где сотрудничающие государства договариваются о смягчении таможенных торговых барьеров для резидентов таких зон.



Разновидности особых экономических территорий [5]

В России СЭЗ создавались с 1990-х гг. для связи с Белоруссией и Казахстаном в рамках Таможенного союза (сегодня ни одна из них фактически не действует). Нами выделены две основные причины провала этого опыта:

- создание зон стихийно инициировалось на уровне субъектов Российской Федерации без концептуального подхода и системной координации на федеральном уровне; отсутствовала единая концепция взаимосвязи между СЭЗ и их интеграции в экономику России и стран Таможенного союза;

- отсутствие законодательных основ, регламентации деятельности всех участников СЭЗ (начиная с полномочий федеральных, региональных и местных властей и заканчивая обязательствами и ограничениями для резидентов – участников СЭЗ) привело к концентрации в СЭЗ криминального бизнеса и коррупции.

Особая экономическая зона (ОЭЗ) – часть территории Российской Федерации, определяемая Правительством, на которой действует особый режим предпринимательской деятельности и может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны [6]. Формальная цель ОЭЗ – развитие высокотехнологичных производств, разворот экономики в сторону обрабатывающих производств и высоких технологий. По сути, ОЭЗ – это более регламентированная форма, появившаяся в ответ на неудачный опыт создания СЭЗ. Отношения участников регулируются федеральным законом.

На территориях ОЭЗ (в отличие от СЭЗ) не допускается реализация проектов в сфере традиционных высокорентабельных отраслей (добывающих сырьевых проектов, оптовой и розничной торговли и т. п.); резидентам запрещается создавать филиалы за пределами территории ОЭЗ – нельзя зарегистрироваться в ОЭЗ, а фактически осуществлять деятельность на других территориях. ОЭЗ управляются хозяйствующими субъектами, специально созданными для реализации единой государственной политики и координации процессов в этой сфере.

Преференции: особый таможенный режим (наличие таможенных постов, льгот по пошлинам), налоговые льготы, готовая инженерная инфраструктура, аренда и выкуп земельных участков по заниженным ценам. Одна ОЭЗ может быть создана на территориях нескольких муниципалитетов, в нее могут входить разные субъекты Федерации.

Отношения участников *зоны территориального развития (ЗТР)* регламентируются Федеральным законом [7]. В законе дается такое определение зоны территориального развития: «ЗТР – это часть территории региона, на которой юридическим лицам и предпринимателям предоставляются меры господдержки, чтобы сформировать благоприятные условия для инвестиций и тем самым ускорить социально-экономическое развитие». В соответствии с постановлением Правительства РФ от 10.04.2013 г. № 326 [8] Республика Тыва входит в число 20 субъектов России, в которых могут быть созданы ЗТР. Отметим, что резидентами ЗТР не могут быть инвесторы, занимающиеся, в частности, добычей, производством и переработкой драгоценных металлов, обработкой лома и отходов цветных и (или) черных металлов; на проекты по добыче угля запрета нет.

Преференции: льготы по налогам, создание объектов инженерной и транспортной инфраструктуры за счет бюджетов муниципалитета, региона и Федерации, ассигнования Инвестиционного фонда РФ, предоставление резидентам госгарантий РФ по кредитам российских банков.

Одна ЗТР может быть создана на территориях нескольких муниципалитетов (в том числе не имеющих общих границ), но только в рамках одного субъекта Федерации. Не допускается создание в одном муниципалитете ЗТР и ОЭЗ.

Заслуживает внимания альтернатива ТОР – создание Целевой экономической зоны (ЦЭЗ) с особым эколого-экономическим режимом природопользования [9]. Перспективность данного предложения обеспечивают:

- высокий природно-ресурсный потенциал региона, который является конкурентным преимуществом территории;
- максимальный учет в модели ЦЭЗ социально-экономических особенностей страны и региона;

- детальная разработка организационно-экономического механизма реализации ЦЭЗ.
- построение модели ЦЭЗ с учетом модернизации экономики на основе инноваций.

Главный принцип создания ТОР – государственный протекционизм. К мерам государственной поддержки относятся: налоговые каникулы и льготная ставка страховых взносов для особо депрессивных или геополитически значимых территорий; государственно-частное финансирование инфраструктуры; НДС (налог на добычу полезных ископаемых); налоги на землю и на имущество; упрощенная процедура подключения к электрическим сетям; прохождение таможи; получение разрешения на строительство.

Отметим, что особые территории имеют существенные различия. Так, в случае ЗТР речь идет о комплексном развитии всей территории, а в ТОР – о развитии ее отдельных участков (точек роста) с целью усиления различий и поляризации пространства, а не его выравнивания, как в первом случае [10]. Идея ТОР базируется на положении о том, что именно «неравенство» (поляризация) выступает основным фактором экономического развития. Цель ОЭЗ – обеспечение паритета государства в каком-либо виде экономической деятельности или связанных производств, сохранение паритета или присутствия государства в некоторых стратегически важных видах экономической деятельности, в производстве некоторых стратегических видов товаров и услуг.

Перспективы освоения новых месторождений минеральных ресурсов Республики Тыва отражены в Стратегии социально-экономического развития Сибири до 2020 г. [11]. В частности, отмечается, что ведущими видами экономической деятельности в Тыве являются добыча полезных ископаемых (кобальта и золота), цветная металлургия, электроэнергетика и пищевая промышленность – именно они могут стать основными в межрегиональной конкуренции и сотрудничестве [12, с. 258–259]. Сельское хозяйство представлено преимущественно отгонным животноводством и зерноводством [13].

Конкурентными преимуществами социально-экономического развития Республики Тыва являются:

- выгодное географическое положение;
- приграничное положение (граница с Монголией с выходом на Китай);
- богатая минерально-сырьевая база, наличие крупных разведанных запасов полиметаллических руд;
- наличие свободных земельных участков, производственных площадей и трудовых ресурсов;
- большие запасы лесосечного фонда;
- выгодное положение в транспортной системе – через территорию Тывы проходят международный авиатранспортный коридор, автодорога, связывающая Россию, Монголию и Китай.

В настоящее время идет поиск механизмов государственно-частного партнерства, прежде всего для привлечения в реальный сектор экономики частных российских и зарубежных инвестиций. Реализации инвестиционных проектов будет способствовать Экономический совет во главе с Председателем Правительства Республики Тыва [14, с. 205]. Основными стратегическими приоритетами социально-экономического развития Тывы до 2020 г. определены: расширение добычи полезных ископаемых, создание инфраструктуры для освоения угольных месторождений и развитие агропромышленного комплекса.

В послании Федеральному собранию Президент В. В. Путин национальным приоритетом страны на текущее столетие назвал развитие Сибири и Дальнего Востока, отметив беспрецедентность масштабов задачи и необходимость использования нестандартных подходов к ее решению [15]. Президент поручил до 1 июля 2014 г. определить критерии отнесения отдельных территорий субъектов Федерации, расположенных на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири (включая Республику Хакасия и Красноярский край), к территориям опережающего социально-экономического развития, а также установить перечень таких территорий [16, 17]. При формировании ТОР необходимо учесть опыт применения инструментов поляризации экономического развития в России, в первую очередь причины неудачи при создании СЭЗ.

Отметим, что полюсами роста являются территории:

- объективно имеющие достаточно емкий в долгосрочной перспективе рынок сбыта своей основной продукции внутри и за пределами России;
- использующие для производства основной продукции максимум ресурсов из наибольшего числа окружающих территорий, не относящихся к полюсам роста.

Только в этом случае можно говорить о наличии единой федеральной политики, направленной на развитие страны в целом. Работа по определению ТОР не должна превратиться в борьбу экономических интересов муниципалитетов, субъектов Федерации и интересов частных инвесторов. Абстрагируясь от политических и иных неэкономических факторов, предлагаем следующую методологию при выделении ТОР:

- анализ реально сложившихся межотраслевых связей в экономике России, ее регионов с использованием метода «затраты – выпуск» (межотраслевой баланс);
- выбор «деревя локомотивных видов экономической деятельности», территорий локализации производств с учетом долгосрочных тенденций мировой экономики и мер по формированию соответствующей внутренней структуры экономики России с использованием методов многокритериальной оптимизации выбора.

В результате анализа должны быть определены:

- критерии выделения ТОР. Необходимо выбрать вид экономической деятельности или группу взаимосвязанных производств, развитие которых обеспечит эффективное развитие других производств, и с учетом полученной информации перейти к выбору соответствующих территорий;
- количество ТОР. К примеру, на территории Восточной Сибири может быть одна ТОР, но с учетом разброса существующих и перспективных территорий локализации локомотивных видов экономической деятельности ТОР может состоять из отдельных зон, коридоров, т. е. иметь сложносоставную иерархическую структуру. Кроме этого, в долгосрочной перспективе под влиянием изменений внешних и внутренних условий и стратегических задач структура ТОР может меняться. В такой ситуации вопрос о том, сколько нужно ТОР, представляется наивным.

Например, возможна Енисейская территория опережающего развития, в структуру которой будут входить Красноярская, Абаканская и Кызылская зоны опережающего развития. Кызылская зона может состоять из территорий столичного округа и нескольких других муниципальных образований, участвующих в проекте развития локомотивных видов экономической деятельности Енисейской ТОР.

Отметим, что в России использование принципа поляризованного роста имеет свои особенности. Одно дело выделять территории в моноэтнических государствах, а другое – в нашей многонациональной стране. Особенностью России является федеративное устройство, основанное на национально-этническом принципе разделе-

ния административных территорий. В связи с этим выделение ТОР на базе отдельных субъектов Российской Федерации может привести к усилению социально-экономической дифференциации и расслоению общества по признаку достатка. Если это происходит на фоне культурно-этнических различий, неизбежно возникновение напряженности в обществе.

Средний уровень денежных доходов населения в Красноярском крае (22463 тыс. рублей) за 2014 г. превышает аналогичный показатель по Тыве (13935 тыс. рублей) и в Хакасии (18413 тыс. рублей) [18, 19, 20]. В Китае, имеющем опыт поляризованного развития, эта проблема выражается в разнице доходов между жителями восточной части (уровень жизни, как в Европе) и западной (уровень жизни, как в СНГ) и известной проблеме Синьзянского округа. Поэтому принципиально важно выделение территорий опережающего развития в Сибири и на Дальнем Востоке на муниципальном уровне, но с объединением муниципалитетов в нескольких субъектах Федерации. Поскольку решение задачи полюса роста в стратегической перспективе должно подтянуть другие виды экономической деятельности и территории, целесообразно выделить интегрирующую роль ТОР, сделать территории опережающего развития сложносоставными.

Выводы и рекомендации

Средняя доля перерабатывающей промышленности в ВРП регионов Сибири и Дальнего Востока составляет 12 %; в центральных регионах данный показатель выше в два раза [21]. В то же время средняя доля добывающей промышленности в ВРП в регионах СФО и ДВФО – 12 % против 2 % в ЦФО и УФО [22]. Несмотря на наличие в Сибири и на Дальнем Востоке научных институтов и высокотехнологичных производств (преимущественно оборонно-промышленного комплекса), в обозримой перспективе развиваемые территории не станут мировым центром производства высокотехнологичных продуктов массового потребления. Чтобы перейти на такой уровень, необходимо пройти этап широкомасштабной индустриализации и массового переселения народа. А это невозможно без развитой транспортной инфраструктуры, доступной энергии, а также материалов и конструкций для возведения объектов гражданского и промышленного строительства.

Поэтому, если технико-внедренческие ОЭЗ, технопарки, инновационные кластеры вписываются в контекст ТОР Центральной России, то в Восточной России они преждевременны. Основной специализацией ТОР в Сибири и на Дальнем Востоке, на наш взгляд, должно быть опережающее развитие энергетической и транспортно-логистической инфраструктуры. В долгосрочной перспективе возможно развитие экспортоориентированной обрабатывающей промышленности на ТОР Сибири и Дальнего Востока, а на первом этапе в ТОР должны быть включены все территории субъектов двух округов, в которых реализуются инфраструктурные проекты в сфере энергетики, транспорта и производства строительных материалов, в частности – Республика Тыва.

При колоссальных ресурсах Сибири и Дальнего Востока создание дешевых производственных боксов и комфортного жилья вполне реально. Таким образом мы придем к массовой миграции населения в восточную часть страны. Это, с одной стороны, породит спрос на продукцию переработки, а с другой – создаст условия для роста доли обрабатывающей промышленности в общем объеме валового продукта. Формирование благоприятных социальных условий, в свою очередь, станет основой для выделения ТОР второго поколения, ключевой отраслью которых будет перерабатывающая промышленность.

После создания и полномасштабного функционирования ТОР второго поколения можно вспомнить об ОЭЗ как точках высокотехнологичного роста. Высокая доля переработки в валовом продукте способствует спросу на инновации, а концентрация населения в городах Сибири и Дальнего Востока – реализации интеллектуально-творческого потенциала, переходу к «умной экономике».

Республику Тыва можно назвать самым типичным регионом Сибири и Дальнего Востока: колоссальные ресурсы, нереализованный экономический потенциал, бедное население. Здесь, как и в других сибирских и дальневосточных регионах (мы не говорим о таких крупных центрах перерабатывающей промышленности, как Красноярск), приоритетными являются проекты, направленные на развитие энергетической и транспортной инфраструктуры, а также промышленности строительных материалов. Проекты реализуются преимущественно в Кызыле и ближайших муниципальных районах, которые должны войти в перечень территорий опережающего развития.

Перечислим потенциальные инвестиционно-строительные проекты:

- строительство ТЭС-2 с тепловыми и электрическими сетями; инвестор определяется; стоимость реализации – 25 млрд рублей;
- строительство железнодорожной линии Элегест – Кызыл – Курагино в увязке с освоением Элегестского месторождения Улуг-Хемского угольного бассейна; инвестор ООО «ТЭПК» [19];
- разведка и добыча каменного угля Улуг-Хемского угольного бассейна в Республике Тыва; инвестор ООО «Улуг-Хем Уголь»;
- строительство угледобывающего комплекса на Межегейском месторождении Улуг-Хемского угольного бассейна; инвестор ООО «УК «Межегейуголь»;
- кирпичный завод в Кызылском районе – создание кирпичного завода с выпуском 20 млн штук кирпича в год, высокого качества, из местного сырья и материалов; инвестор определяется; стоимость реализации – 1,5 млрд рублей;
- два лесоперерабатывающих предприятия полного технологического цикла в Тес-Хемском и Каа-Хемском районах; инвестор определяется; стоимость реализации – 600 млн рублей;
- цементный завод в Улуг-Хемском районе – экологически безопасный, энергосберегающий и высокотехнологичный завод модульного типа с выпуском цемента высокого качества и применением местного сырья и материалов; инвестор определяется; стоимость реализации – 350 млн рублей;
- кызылский домостроительный комбинат – выпуск изделий скоростного сборочного строительства с повышенным уровнем заводской готовности сборных конструкций и деталей; инвестор определяется; стоимость реализации – 445 млн рублей.

Таким образом, Кызыльская зона опережающего развития Енисейской территории опережающего развития будет включать подзоны городского округа г. Кызыла и территории поселений пяти районов (Кызылского, Тандинского, Улуг-Хемского, Каа-Хемского, Тес-Хемского). Специализация – энергетика, транспортно-логистическая инфраструктура и промышленность строительных материалов.

Список литературы

1. Гусева, М. С. Зона опережающего экономического развития как инструмент пространственной кластеризации экономики / М. С. Гусева // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2012. – № 10 (96). – С. 60–63.

2. Шеломенцев, А. Г. Инновационные формы развития слабоосвоенных территорий России. Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера / А. Г. Шеломенцев, С. В. Дорошенко // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. URL: <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2012/2012-2/14/14.html> Дата обращения 21.02.2014 г.

3. Асаул, А. Н. Особые экономические зоны в России / А. Н. Асаул // Экономическое возрождение России. – 2007. – №1. – С. 3–7.

4. Асаул, А. Н. Проблемы проектирования особых экономических зон на территории России / А. Н. Асаул // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2007. – Т. 82. – С. 128–135.

5. Севек, В. К. Стратегические задачи реализации инновационного сценария развития Тывы при создании территории опережающего развития / В. К. Севек // Вестник гражданских инженеров. – 2014. – № 2 (43). – С. 202–210.

6. Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах РФ». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». Дата сохранения 22.02.2014 г.

7. Федеральный закон от 3 декабря 2011 г. № 392-ФЗ «О зонах территориального развития в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изм. и доп.). Доступ из справ.-правовой системы «Гарант». Дата сохранения 22.02.2014 г.

8. Постановление Правительства РФ от 10 апреля 2013 г. № 326 «Об утверждении перечня субъектов Российской Федерации, на территориях которых допускается создание зон территориального развития». Доступ из справ.-правовой системы «Гарант». Дата сохранения 05.10.2015 г.

9. Соян, М. К. Концепция развития «особого» региона путем формирования целевой экономической зоны / М. К. Соян // Экономическое возрождение России. – 2011. – №2. – С. 137–144.

10. Севек, В. К. Стратегические задачи реализации инновационного сценария развития Тывы при создании территории опережающего развития / В. К. Севек // Вестник гражданских инженеров. – 2014. – № 2 (43). – С. 202–210.

11. Стратегия социально-экономического развития Сибири до 2020 года. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 5 июля 2010 г. № 1120-р. URL: <http://www.sibfo.ru/strategia/strdoc.php> Дата обращения 22.02.2014 г.

12. Асаул, А. Н. Современные парадигмы региональной экономики / А. Н. Асаул, Г. Ф. Балакина, М. К. Соян // Проблемы современной экономики. – 2013. – №4. – С. 257–260.

13. Донгак, Б. А. Формирование и развитие этнокластеров предпринимательства Республики Тыва: автореф. дисс... канд. экон. наук / Б. А. Донгак. – СПб., 2016.

14. Асаул, А. Н. Специальные правовые и экономические режимы как формы государственного регулирования развития слаборазвитого региона / А. Н. Асаул, Г. Ф. Балакина, М. К. Соян // Труды ВЭО России. – 2013. – №4. – С. 196–207.

15. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 12.12.2013 г. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». Дата сохранения 23.02.2014 г.

16. Минвостокразвития определит территории зон опережающего развития. URL: http://minvostokrazvitia.ru/press-center/news_minvostok/?ELEMENT_ID=1790 Дата обращения 05.10.2015 г.

17. Критерии отнесения Хакасии и Красноярского края к территориям опережающего развития определяют до июня 2014 г. // Тоннели России и подземное пространство. URL: <http://www.rustunnel.ru/news/40682.html> Дата обращения 05.10.2015 г.

18. Показатели уровня жизни населения Красноярского края. URL: http://www.krasstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krasstat/ru/news/rss/9f7e5d8044789aaf8c89ed20d5236cbc Дата обращения 05.08.2015 г.

19. Основные социально-экономические индикаторы уровня жизни населения. URL: http://tuvastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tuvastat/resources/cb20da0048d95263a75ef7f7eaa5adf2/%D0%9E%D0%A1%D0%9D%D0%9E%D0%92%D0%9D%D0%AB%D0%95+%D0%9F%D0%9E%D0%9A%D0%90%D0%97%D0%90%D0%A2%D0%95%D0%9B%D0%98.htm Дата обращения 05.08.2015 г.

20. Динамика среднедушевых доходов населения по Республике Хакасия. URL: http://hakasstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/hakasstat/resources/eddabd804ee1a9d284dc853467c8ff84/%D0%94%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0+%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D1%83%D1%88%D0%B5%D0%B2%D1%8B%D1%85+%D0%B4%D0%BE%D1%85%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D0%B2+%D0%BD%D0%B0%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F+%D0%BF%D0%BE+%D0%A0%D0%A5.htm Дата обращения 05.08.2015 г.

21. *Московский, Ю.* Сценарии развития Восточной Сибири и российского Дальнего Востока / Ю. Московский // Информационно-аналитический проект «Русский мир Запорожья». URL: <https://rusmirzp.wordpress.com/2012/03/27/%D1%81%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%B8%D0%B8-%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B8%D1%8F-%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%BE%D0%B9-%D1%81%D0%B8%D0%B1%D0%B8%D1%80%D0%B8-%D0%B8/> Дата обращения 02.03.2014 г.

22. *Щепаняк, О.* Анализ и характеристика структуры ВРП Сибирского федерального округа / О. Щепаняк, Ю. С. Быстрая, Т. А. Макареня // Экономика и социум. – 2014. – № 4 (13). URL: http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_13_2014/Shepanyak%20O.pdf Дата обращения 22.05.2014 г.

Н. Н. Волкова¹, Г. А. Власкин²

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ТРУДА НА ПОДСТУПАХ К НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

На фоне застойного состояния глобальной экономики развитые страны активно готовятся к прорыву в области новых индустриальных технологий, находящихся на стыке физического, цифрового и биологического мира. По прогнозам, эти технологии кардинально преобразуют большинство моделей ведения бизнеса и методов конкуренции, а также «перенацелят» экономический рост на решение основных проблем жизнедеятельности общества (демографии, здравоохранения, занятости и т. п.), как зафиксировано в стратегии «Европа 2020», принятой Европейской комиссией [1].

Вопросы грядущей технологической революции и связанных с ней изменений на рынке труда обсуждались в январе 2016 г. на всемирном экономическом форуме в Давосе. В основном докладе, подготовленном к форуму, подчеркивается, что новая революция будет базироваться на «киберфизических системах». Это стимулирует спрос на рынке труда на профессии, связанные с поддержкой новых индустриальных технологий [2]. Россия пока не готова к активному включению в эти процессы. За годы рыночных реформ страна утратила свои потенциально выигрышные позиции, позволявшие осуществить эволюционный переход от экспортно-сырьевого развития экономики к инновационному способу производства. Обвальная либерализация и приватизация в условиях абсолютной неготовности страны к жизни в рыночных условиях привели в 1990-х гг. к разрушению национального промышленного потенциала и фактически к деиндустриализации экономики. Приоритетным стал экспорт энергоресурсов, выросла зависимость России от мировых цен на них.

Свертывание промышленного производства и его примитивизация сказались на структуре и качестве рабочей силы. За период 1992–2004 гг. число работающих в промышленности сократилось на 33,7 %, в сельском хозяйстве – на 31,8 %, в строительстве – на 34,8 %, численность научных работников снизилась почти наполовину. Одновременно практически вдвое (+ 99,6 %) увеличилась занятость в сфере торговли: на 84,1 % – в сфере финансовой деятельности, на 131,7 % – в структурах управления. В образовании, здравоохранении, секторе услуг изменения были менее значительными. В период 2005–2014 гг. указанные тенденции сохранились, хотя были не столь тревожными. Так, доля обрабатывающей промышленности в валовом внутреннем продукте (ВВП) упала с 16,4 % в 2005 г. до 14,9 % в 2013 г. и незначительно поднялась в 2014 г. (15,2 %)³. Соответственно сокращалась доля занятых в обрабатывающих

¹ *Наталья Николаевна Волкова*, ведущий научный сотрудник Центра инновационной экономики и промышленной политики Института экономики РАН, канд. экон. наук.

² *Герман Александрович Власкин*, ведущий научный сотрудник Центра инновационной экономики и промышленной политики Института экономики РАН, канд. экон. наук.

³ http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# Дата обращения 25.03.2016.

производствах (с 17,2 % в 2005 г. до 14,5 % в 2014 г.) и росла в оптовой и розничной торговле, строительстве, ремонте автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (с 17,1 % в 2005 г. до 18,4 % в 2014 г.)⁴.

В результате сегодня вклад промышленности и, главное, ее обрабатывающих отраслей в создание национального продукта в России реально меньше, чем в развитых странах Европы и у некоторых наших соседей по СНГ (табл. 1). Например, в Германии доля обрабатывающих производств в ВВП составляет почти 20 %, в Польше – 18,6 %, а в Белоруссии – 22,1 %. Доля оптовой и розничной торговли в ВВП среди рассматриваемых стран выше только на Украине (22,6 %), в России – 16,1 %.

Наблюдаемая в последние два десятилетия тенденция сокращения доли живого труда в материальном производстве характерна для всех развитых стран, но там она связана со сменой технологических укладов. В США, Великобритании, Франции почти 80 % занятых трудятся в сфере услуг. В России эти изменения обусловлены не внедрением новых технологий, нового оборудования и не ростом производительности труда. Наоборот, в 1990-е гг. во многих секторах отечественной экономики (прежде всего в оборонной промышленности) произошло упрощение структуры производства. Доля машиностроительных производств в обороте продукции в фактических ценах (без производства транспортных средств) снизилась с 2,7 % в 2005 г. до 2,3 % в 2014 г.; выпуск машин и оборудования сократился на 22 %.⁵ А ведь эти производства являются одними из самых наукоемких в обрабатывающей промышленности и локомотивом научно-технического прогресса, поскольку они снабжают средствами производства все остальные сектора промышленности. По оценкам исследователей, в 1990-е гг. до 40 % занятых в производственных отраслях были вынуждены перейти на работу в коммерческом секторе или на samozанятость [3].

На фоне ухудшения структуры национального хозяйства уровень образования рабочей силы современной России остается достаточно высоким. Согласно OECD, в 2012 г. численность населения России с третичным образованием (высшим уровнем профессионального образования, следующим после среднего общего или профессионального) составляла 53,5 % от численности населения в возрасте от 25 до 54 лет. Это выше, чем в среднем по OECD (32,6 %), во Франции (31,1 %), Германии (28,5 %), Финляндии (40,5 %)⁶. С 2000 г. численность занятого населения с высшим и незаконченным высшим профессиональным образованием возросла почти на 43,3 %; работников со средним профессиональным образованием – на 20 %, а численность работников без специального образования снизилась. К 2014 г. более половины российских работников имели высшее (32,2 %) и среднее профессиональное (25,8 %) образование⁷. Одновременно в последние годы росли объемы денежных поступлений из федерального бюджета на развитие высшего профессионального образования (с 464,04 млрд рублей в 2012 г. до 484,11 млрд рублей в 2014 г.)⁸, что также свидетельствует о его неизменной поддержке государством.

⁴ http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/trud10.xls Дата обращения 25.03.2016.

⁵ Российский статистический ежегодник. 2015: стат. сб. / Росстат. Р76. М., 2015. С. 350.

⁶ Официальный сайт OECD <https://data.oecd.org/eduatt/adult-education-level.htm#indicator-chart> <https://data.oecd.org/eduatt/adult-education-level.htm#indicator-chart> Дата обращения 17.03.2016.

⁷ Российский статистический ежегодник. 2015: стат. сб. / Росстат. М., 2015. С. 114–115.

⁸ Официальный сайт Министерства образования и науки Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.minobrnauki.ru>

Таблица 1
Численность занятых в экономике России и некоторых зарубежных стран по видам деятельности¹, %

Вид деятельности	Россия	Беларусь	Казахстан	Украина	Германия ²	Польша ²	Великобритания ²	Финляндия ²	Франция ²	Швеция ²	США
	2013	2009	2012	2012	2012	2012	2012	2012	2012	2012	2012
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	6,8	10,4	25,6 ⁴	17,2	1,5 ⁴	12,6 ⁴	1,2 ⁴	4,1 ⁴	2,9 ⁴	2,0 ⁴	1,5 ⁴
Рыболовство, рыбоводство	0,2	0	...	0,1	...	...	...	...	...	...	...
Добыча полезных ископаемых	2,2	0,5	2,6	2,2	0,2	1,6	0,4	0,3	0,1	0,2	0,7
Обрабатывающие производства	14,8	22,1	6,4	11,5	19,8	18,6	9,8	14,4	12,8	11,6	10,3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,2	2,7	2,8	2,6	1,5 ⁵	2,1 ⁵	1,4 ⁵	1,0 ⁵	1,5 ⁵	1,0 ⁵	0,8
Строительство	7,5	8,4	7,6	4,4	6,7	8	7,3	7,1	7,2	6,8	6,3
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	16,1	11,7	14,1	22,6	13,3	14,6	13,7	12,1	12,6	11,9	14
Гостиницы и рестораны	2,3	1,2	1,5	1,5	3,9	2,2	5	3,5	3,8	3,1	7,1
Транспорт и связь	9,5	7	8,3	6,7	8,1 ⁶	7,8 ⁶	8,6 ⁶	9,9 ⁶	8,1 ⁶	9,4 ⁶	6,4 ⁶
Финансовая деятельность	2,2	1,4	1,6	1,6	3,3	2,5	4,1	2,1	3,3	2	4,8

Окончание табл. 1

Вид деятельности	Россия	Беларусь	Казахстан	Украина	Германия ²	Польша ²	Великобритания ²	Финляндия ²	Франция ²	Швеция ²	США
	2013	2009	2012	2012	2012	2012	2012	2012	2012	2012	2012
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	6,8	5,2	5,4	5,9	11,1	7	12,3	11,5	10,5	14,1	13,6
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	7,4	3,7	4,5	5,3	7	6,7	6,2	4,5	9,5	6,1	4,7
Образование	9,1	9,5	10,5	8,2	6,3	7,5	10,4	7,1	7,1	11	9,1
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	7,9	6,6	4,9	6,4	12,4	5,8	13,2	16,5	13,5	15,4	13,6
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	4,1	9,6 ⁷	4,1 ⁷	3,9	4,2	2,7	5,1	5,4	4,1	4,9	7,1 ⁷

¹ Россия и страны мира: стат. сб. / Росстат. М., 2014. С. 62. ² В соответствии с классификацией видов экономической деятельности ЕС (ред. 2). ³ По данным переписи населения 2009 г. ⁴ Включая рыболовство и рыболовство. ⁵ Включая системы канализации, удаления отходов и меры по восстановлению окружающей среды. ⁶ Включая деятельность в сфере информационных услуг. ⁷ Включая прочие виды экономической деятельности и занятых, не распределенных по видам деятельности.

Сегодня ценность диплома о высшем образовании намного выше, чем диплома среднего профессионального учреждения. По результатам обследования, проведенного Исследовательским центром портала о работе и вакансиях в России (Superjob.ru), 80 % выпускников школ предпочитают поступать в вузы [4]. Многие абитуриенты идут в вузы с более низким конкурсом только ради диплома, зная, что по специальности они работать не будут⁹. Так, среди выпускников вузов 2010–2012 гг. в 2013 г. не работали по специальности 31,8 % экономистов, 34 % педагогов, 25,6 % специалистов в области энергетики, энергетического машиностроения и электротехники и почти 50 % сельскохозяйственных специалистов¹⁰. Получается, что учреждения высшего образования подстраиваются под спрос населения либо под собственные возможности и в меньшей степени ориентируются на работодателей. На этой волне в 1990-е гг. возникло огромное количество негосударственных вузов, на деле являющихся прибыльными бизнес-конторами, торгующими дипломами и не дающими качественного образования.

Неуправляемая ситуация на рынке образовательных услуг привела к перепроизводству специалистов с высшим образованием гуманитарного профиля (табл. 2), выпуск которых на три четверти превышает потребности экономики¹¹. По информации Росстата, на декабрь 2012 г. «... в формальном секторе экономики работа соответствует полученной специальности только в 43 % случаев, а в неформальном секторе соответствие еще меньше – 24 %. А это не только потерянное время учебы (как правило, лучшие годы жизни), но и неэффективно истраченные деньги, в том числе и бюджетные»¹².

Таблица 2

Выпуск бакалавров, магистров и специалистов государственными и муниципальными вузами¹, %

Годы	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Выпущено	100	100	100	100	100	100
По группам специальностей ²	93,50	92,10	90,94	89,77	100	100
Физико-математические науки	1,21	0,82	0,78	0,76	1,48	1,51
Естественные науки	1,40	1,10	1,06	1,03	1,52	1,73
Гуманитарные науки	14,83	15,19	15,18	15,74	16,72	15,53
Социальные науки	1,14	1,39	1,38	1,18	1,45	1,65
Образование и педагогика	13,18	9,87	8,97	8,30	9,68	9,52
Здравоохранение	2,88	2,83	2,89	3,05	3,40	3,53
Культура и искусство	1,68	1,59	1,62	1,63	1,94	2,02

⁹ Результаты социологических исследований показывают, что 88 % населения считают высшее образование важным, 67 % – исключительно важным для своих детей. При этом только 40 % нацелены на конкретную специальность, остальные рассматривают диплом как средство социального продвижения // Из интервью Я. Кузьмина, ректора Высшей школы экономики. 17 октября 2005 г. www.hse.ru.

¹⁰ Образование в Российской Федерации: 2014. М.: Нац. исследоват. ун-т «Высшая школа экономики», 2014. С. 86.

¹¹ Интервью с А. А. Фурсенко // Российская газета. 2006. № 4007. 1 марта. URL: <http://www.rg.ru/>

¹² Аргументы и факты. 2012. 11 декабря. URL: <http://m.aif.ru/society/newslist>

Годы	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Инженерно-технические науки	22,03	20,84	20,61	20,33	24,25	25,69
Экономика и управление	29,92	32,83	32,84	31,93	33,07	32,52
Информационная безопасность	0,13	0,31	0,32	0,34	0,32	0,34
Сфера обслуживания	0,64	1,21	1,34	1,41	1,53	1,44
Сельское и рыбное хозяйство	3,56	2,98	2,88	2,88	3,32	3,15
Безопасность жизнедеятельности, природообустройство и защита окружающей среды	0,90	1,10	1,06	1,19	1,32	1,14

¹ Рассчитано авторами по: Российский статистический ежегодник. 2015: стат. сб. / Росстат. М., 2015. С. 211.

² С 2013 г. выпуск бакалавров, специалистов, магистров приводится объединенным итогом по группам специальностей и направлениям подготовки.

Трудно поверить, что такой перекоп отвечает требованиям модернизации экономики. Как справедливо резюмируют некоторые исследователи: «...именно неэффективное использование ресурсов, как государства, образовательной организации высшего образования, так и самого обучающегося девальвирует систему образования в целом» [5]. Не способствовали упорядочиванию и устойчивому развитию системы высшего образования и постоянные «...неаргументированные, «маятниковые» решения руководства образовательной отраслью, которые вели к дальнейшей дестабилизации образовательного пространства (например, сначала бессистемное увеличение количества филиалов и представительств образовательных организаций высшего образования, затем не менее бессистемное их сокращение)» [6].

В настоящее время предпринимаются попытки реструктурировать систему высшего образования. Выбран отраслевой принцип реструктуризации, т. е. объединение вузов в некие отраслевые центры развития, в том числе на базе университетских комплексов, объединяющих различные уровни подготовки и создающих базу для непрерывного образования. Минобрнауки проводит ежегодный мониторинг эффективности вузов, после чего к сильным присоединяют слабые, а некоторые вузы (обычно частные или филиалы) закрывают. Согласно Концепции федеральной целевой программы развития образования на 2016–2020 годы, в ходе реструктуризации будут закрыты до 40 % вузов и до 80 % филиалов¹³. Принятая стратегия на общее сокращение числа учреждений высшего образования соответствует меняющейся демографической ситуации, способствует преодолению снижения качества образования и усиливающейся неэффективности подготовки. Однако на практике пока сохраняется неопределенность относительно деятельности многих образовательных организаций высшего образования и будущего системы образования в целом.

В свою очередь, с улучшением экономического положения в начале 2000-х гг. стали повышаться требования работодателей к уровню квалификации рабочей силы,

¹³ О концепции ФЦП развития образования на 2016–2020 годы. Распоряжение Правительства РФ от 29.12.2014 г. № 2765-р // Российская газета. 08.02.2015/ URL: <http://government.ru/media/files/mlorxfXbbCk.pdf>

одновременно увеличивались вакансии для специалистов с высшим и средним уровнем квалификации. Федеральным законом от 03.12.2012 г. № 236-ФЗ в Трудовом кодексе РФ (ст. 195 ТК) закреплены понятия «квалификация работника» и «профессиональный стандарт», в рамках которых определены требования к квалификации работника в целях осуществления профессиональной деятельности, в том числе выполнения определенной трудовой функции. Предполагается, что в России, как и в промышленно развитых странах, стандарты предстанут в роли «посредника» между системой подготовки рабочей силы и ее использованием в конкретных видах экономической деятельности. На этом фоне опережающими темпами стали расти наиболее квалифицированные профессиональные группы занятых (кроме квалифицированных рабочих сельского хозяйства), тогда как численность наименее квалифицированных групп работающих либо сокращалась, либо оставалась неизменной (табл. 3). Несмотря на определенные подвижки, высококвалифицированных специалистов для промышленности пока не хватает. По мнению авторитетных экспертов, Россия в большинстве профессиональных отраслей [7] отстает по уровню квалификации специалистов от мировых стандартов на 20 лет.

Таблица 3

Распределение занятого населения в российской экономике по профессиональным группам, % от общей численности*

Годы	2000	2005	2010	2014
Руководители	4,2	7,0	8,0	8,7
Специалисты высшего уровня квалификации	15,9	17,4	18,8	20,3
« среднего « «	15,1	14,1	15,4	15,2
Служащие, занятые подготовкой информации	2,1	2,1	1,9	2,9
Работники сферы обслуживания	13,4	15,1	15,4	14,5
Квалифицированные рабочие сельского хозяйства	5,5	4,7	3,6	3,3
« « промышленности	16,7	16,0	13,8	13,1
Операторы, аппаратчики, машинисты установок и машин	13,8	12,6	12,4	12,2
Неквалифицированные рабочие	13,4	8,1	10,8	9,8

*По данным выборочного обследования населения по проблемам занятости за соответствующие годы по основному или единственному месту работы. Перечень группировок занятий приведен в соответствии с Общероссийским классификатором занятий. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#

Динамику изменения спроса и предложения на рынке рабочей силы в зависимости от квалификации можно проследить по результатам обследования,¹⁴ проводимого Росстатом РФ один раз в два года и изложенного в бюллетенях Росстата за

¹⁴ Обследование населения по проблемам занятости проводится на основе выборочного метода наблюдения путем опроса населения по месту постоянного проживания. Охватывает все субъекты Российской Федерации, городскую и сельскую местность. В ходе обследования изучается экономическая активность населения в возрасте 15...72 лет.

2010–2014 гг.¹⁵ Данные обследования подтверждают, что в рассматриваемый период требования к уровню квалификации в вакантных рабочих местах повышались (табл. 4). Так, росла доля вакансий для специалистов с высшим и средним уровнями квалификации в области биологических, сельскохозяйственных наук и здравоохранения, физических и инженерных направлений деятельности, а также вспомогательного персонала для них. Это одни из самых наукоемких направлений деятельности. Отметим, что специалисты именно этого профиля востребованы на рынке занятости не только в России, но и за рубежом. Например, на сайте Business Insider, позиционирующем себя в качестве крупнейшего аналитического сайта в мире бизнеса, приведен обзор наиболее востребованных в следующем десятилетии профессий. В списке из 21 специальности на первом месте стоят профессии, связанные с медициной и поддержанием здоровья; на втором – связанные с ИТ-технологиями [8].

Таблица 4

Удельный вес потребности в работниках для замещения вакантных рабочих мест в общем числе рабочих мест по профессиональным группам, %

Годы	На 31 октября		
	2010 г.	2012 г.	2014 г.
Всего	2,1	2,8	2,8
Руководители учреждений, организаций и предприятий и их структурных подразделений (служб)	0,9	1,1	1,3
Специалисты высшего уровня квалификации	2,4	3,1	3,0
В области естественных (кроме биологии) и инженерных наук	2,1	2,7	3,2
В области биологических, сельскохозяйственных наук и здравоохранения	8,1	10,3	5,7
В области образования	1,1	1,4	2,2
Прочие специалисты	1,8	2,4	3,2
Специалисты среднего уровня квалификации	2,5	3,4	2,4
Физических и инженерных направлений деятельности	2,1	2,6	3,3
Специалисты и вспомогательный персонал в сфере естественных наук и здравоохранения	3,8	5,3	3,3
В сфере образования	1,3	1,8	2,7
В области финансово-экономической, административной и социальной деятельности	1,8	2,2	2,1
Персонал сферы искусства, развлечений и спорта	0,0	0,0	0,0
Работники, занятые подготовкой информации, оформлением документации, учетом и обслуживанием	1,4	2,0	2,2
Служащие, занятые подготовкой информации, оформлением документации и учетом	1,4	2,1	2,0

¹⁵ Тенденции на рынке труда. http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_04/IssWWW.exe/Stg/d03/2-rin-trud.htm Бюллетень. №3 (184).

Годы	На 31 октября		
	2010 г.	2012 г.	2014 г.
Служащие сферы обслуживания	1,3	1,7	2,4
Работники сферы обслуживания, жилищно-коммунального хозяйства, торговли и родственных видов деятельности	3,0	3,8	3,5
Работники сферы индивидуальных услуг и защиты граждан и собственности	3,2	4,1	3,3
Продавцы, демонстраторы товаров, натурщики и демонстраторы одежды	2,6	3,2	3,6
Рабочие жилищно-коммунального хозяйства	2,4	3,4	3,8
Рабочие кино- и телестудий; рабочие, занятые на рекламно-оформительских и реставрационных работах	3,2	4,4	3,4
Квалифицированные работники сельского, лесного, охотничьего хозяйств, рыбоводства и рыболовства	1,7	2,5	0,4
Квалифицированные рабочие промышленных предприятий, художественных промыслов, строительства, транспорта, связи, геологии и разведки недр	2,2	2,9	4,9
Рабочие, занятые на горных, горно-капитальных, строительно-монтажных и ремонтно-строительных работах	2,2	2,8	4,5
Рабочие металлообрабатывающей и машиностроительной промышленности	2,0	2,7	5,4
Рабочие, занятые изготовлением прецизионных инструментов и приборов, рабочие художественных промыслов и других видов производств в художественной промышленности, рабочие полиграфического производства	1,7	2,6	3,1
Другие профессии квалифицированных рабочих крупных и мелких промышленных предприятий	2,2	3,1	6,3
Профессии рабочих по обслуживанию и ремонту транспорта и связи (исключая водителей и машинистов)	2,6	3,4	4,8
Профессии рабочих, занятых в геологии и разведке недр	4,7	3,2	-
Операторы, аппаратчики, машинисты установок и машин	1,7	2,6	4,3
Операторы, аппаратчики и машинисты промышленных установок	1,0	1,9	2,3
Операторы, аппаратчики, машинисты стационарного оборудования и сборщики изделий	1,6	2,5	5,0
Водители и машинисты подвижного оборудования	2,0	2,9	4,4
Неквалифицированные рабочие	2,2	2,7	2,8

Источник: Сведения о численности и потребности организаций в работниках по профессиональным группам на 31 октября 2014 г.// Росстат: ГМЦ (стат. бюллетень). С. 111. URL:http://www.gks.ru/free_doc/2015/potrorg/potr14.htm

Одновременно растет потребность в квалифицированных рабочих крупных и мелких промышленных предприятий, в первую очередь в металлообрабатывающей и машиностроительной промышленности. Высоко востребованы также операторы, аппаратчики, машинисты и монтажники оборудования. Заметно ниже спрос на неквалифицированных рабочих. Здесь необходимо сказать, что наши работодатели зачастую завышают требования к квалификации соискателей. Достаточно открыть любой сайт по трудоустройству, чтобы убедиться в этом. Например, нередко условием приема на работу выдвигается наличие высшего образования, которое для выполнения предлагаемой работы не требуется. Речь идет, скажем, о вакансии секретаря, на которую работодатель непременно ищет претендента с двумя-тремя дипломами [9]. Именно поэтому, как уже отмечалось, важно создание национальной системы квалификаций, разработка отраслевых профессиональных стандартов, которые должны лечь в основу формирования государственных образовательных стандартов и программ всех уровней профессионального образования, в том числе обучения персонала на предприятиях.

Сложившаяся структура рабочих мест и спрос на них свидетельствуют о том, что нынешняя экономика очень далека от инновационных эталонов. Это серьезно влияет на процессы обновления в промышленности, которые, если и происходили в отдельных ее секторах, то главным образом за счет заимствования зарубежных технологий (современного оборудования, технологических процессов и т. п.). При этом довольно часто даже приток прямых иностранных инвестиций тормозился из-за отсутствия кадров, способных качественно выполнить технически сложный инвестиционный проект. О нехватке квалифицированных кадров говорят и представители отечественного промышленного бизнеса. Так, в интервью журналу «Эксперт» генеральный директор инвестиционной «Группы МТЕ» (сотрудничает с крупнейшими металлообрабатывающими компаниями) Денис Волков отмечает, что в России наблюдается дефицит конструкторских кадров, а те, что есть, большей частью вышли из СССР и не умеют работать на современном рынке, не способны отслеживать потребности клиентов [10].

Структурный дефицит высококвалифицированных кадров остается основной проблемой российской экономики, что убеждает в необходимости разработки алгоритмов научного прогнозирования приема и выпуска специалистов учреждениями образования. К сожалению, до последнего времени отсутствует адекватная реакция на эту ситуацию со стороны системы управления высшим профессиональным образованием, нет достаточной и достоверной информации о численности и составе рабочей силы, необходимой для инновационного прорыва.

Переход отечественной экономики на траекторию новой индустриализации невозможен, как справедливо отмечено в преамбуле проекта Концепции ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2014–2020 годы», без «... формирования конкурентоспособной в глобальном масштабе национальной инновационной системы, ключевым фактором успешного функционирования которой является эффективная система воспроизводства конкурентоспособных на мировом уровне кадров научной и научно-образовательной сферы».

Пока процесс построения национальной инновационной системы нельзя назвать быстрым и успешным. Негативными факторами являются не только дефицит специалистов-производственников, но и качество управления, а также квалификация управленческого персонала в целом.

Стратегия подготовки и переподготовки кадров для развития инновационной экономики зависит от того, по какому пути технологической модернизации пойдет

Россия. С учетом экономической обстановки можно выделить три принципиальных варианта такого развития:

1. Вариант «точечного» лидерства, который дает России возможность войти в группу технологических лидеров, не тратя время на развитие всего индустриального сектора. Для успешной реализации данного варианта необходимо создать условия для приоритетного развития технологических областей и сфер знаний, в которых у России сохраняется относительно высокая компетенция (ядерная энергетика, авиа- и ракетостроение, лазерная техника, математическое моделирование и т. п.).

2. Вариант «догоняющего» развития за счет заимствования западных технологий. Этот вариант предполагает быстрое копирование технологий, что потребует значительного количества квалифицированных инженеров-конструкторов, инженеров-технологов; квалифицированных и дисциплинированных рабочих; специалистов по управлению соответствующим производством. В этом случае также важно четко определить приоритеты развития, по которым будут осуществляться заимствование и копирование технологий. В сложившейся обстановке данный подход представляется сомнительным.

3. Вариант воспроизведения передовых технологий своими силами, т. е. создание аналогов выпускаемых на Западе высокотехнологичных продуктов. Фактически речь идет о масштабном импортозамещении в направлении «вверх по технологической лестнице». В условиях дискриминационных санкций данный вариант представляется наиболее вероятным.

Для реализации каждого из предложенных вариантов потребуются различные специалисты в формально сходных сегментах (инженеры, технологи, менеджеры и т. д.). В зависимости от выбранного варианта качество специалистов того или иного типа становится ключевым фактором успеха. Здесь придется решать двуединую задачу: с одной стороны, необходимо организовать подготовку квалифицированных госуправленцев новой формации; с другой – шире привлекать к управлению «технократов» – людей, разбирающихся в технической стороне организации производства, в содержании технологических процессов. Речь идет о включении в административные структуры (органы) специалистов с инженерно-техническим или естественно-научным образованием и опытом работы в качестве инженеров, конструкторов, руководителей производства. Иными словами, назрела необходимость формирования новой – технократической – элиты.

Уровень образования характеризует интеллектуальный, творческий, научный, трудовой и образовательный потенциал, возможности инновационного развития страны и регионов. Целью высшего образования должно стать творческое развитие потенциала каждого человека, реализация которого обеспечит непрерывные технические, экономические и организационные инновации.

Список литературы

1. Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth // <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF> Дата обращения 25.03.2016.
2. The Future of Jobs: report WEF. – 2016. – January // http://www3.weforum.org/docs/Media/WEF_Future_of_Jobs_embargoed.pdf Дата обращения 25.03.2016.
3. *Сабириянова, К.* Микроэкономический анализ динамических изменений на российском рынке труда / *К. Сабириянова* // Вопросы экономики. – 1998. – № 4. – С. 42–58.

4. Поступать в вузы собираются 80 % выпускников российских школ // <http://www.superjob.ru/community/life/46069/> Дата обращения 25.03.2016.

5. *Калинушкина, В. А.* Формирование механизма повышения эффективности и качества образовательных услуг в условиях реформирования системы российского образования: дисс. ... канд. экон. наук / В. А. Калинушкина. – СПб., 2015. – 198 с.

6. *Ткаченко, Е. В.* Проблемные вопросы развития профессионального образования в России / Е. В. Ткаченко // Проблемы современного образования. – 2012. – № 1. – С. 13.

7. *Голодец, О.* Россия на 20 лет отстает от мировых стандартов по уровню квалификации специалистов / О. Голодец // Независимая газета. – 2013. – 03 апреля.

8. *Kiersz, A.* The 21 best jobs of the future / A. Kiersz // <http://www.businessinsider.com/the-21-best-jobs-of-the-future-2015-12>. Дата обращения 20.03.2016.

9. Как быть, если требования к деловым качествам явно завышены // Зона Закона. RU. Юридический Интернет-портал. – URL:<http://www.zonazakona.ru/forum/forum/трудоустройство/58548>. Дата обращения 15.09.2015.

10. *Краснова, В.* Как сделать российский станок / В. Краснова // Эксперт. – № 20 (899). – 2014. – 12 мая.

Т. С. Малахова¹

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ДИСБАЛАНСОВ

Российская экономика в своем развитии оказалась в тупике. Известный публицист О. А. Арин отмечает, что «...нынешняя Россия вновь ищет свою историческую стезю. В современной России все или почти все понимают, что страна в глубочайшем кризисе» [1]. Многие российские ученые и эксперты, в частности Р. С. Гринберг, А. В. Бузгалин, С. Д. Бодрунов, В. Т. Рязанов, все чаще говорят об «однобокости» и «однообразности» структуры экономики России, что проявляется в сырьевой ориентации национальной экономики. Квоты на экспорт нефтепродуктов с каждым годом увеличиваются, например, экспорт минеральных ресурсов в 2013 г. вырос на 0,3 % по сравнению с 2012 г. и составил 71,6 % [16]. В то же время из статистических сборников советского времени следует, что в 1985 г. СССР помимо топлива и электроэнергии экспортировал машины, оборудование, транспортные средства, химические продукты и т. д. Можно сделать промежуточный вывод о том, что товарная структура экспорта РФ с каждым годом становится все более примитивной, и национальная экономика все сильнее зависит от экспорта нефти, газа и других минеральных ресурсов. Для перехода на инновационные рельсы развития необходима инфраструктура, отвечающая всем современным требованиям.

Доля России в мировом наукоемком экспорте продукции составляет, по разным оценкам, от 0,3 до 0,5 % [10]. Подчеркнем, что в научно-технической сфере наша страна продолжает оставаться интеллектуальным донором. Пока нет оснований говорить о технологических прорывах в инновационной сфере и интенсивном освоении результатов научно-исследовательских разработок (НИР) [15]. В целом, Россия не оказалась в тренде инновационного развития и не сделала вовремя шагов для создания новых производств и современной инфраструктуры, тогда как старые становятся все менее надежными и более энергозатратными. Важный этап инновационного развития, связанный с энергоэффективными и «зелеными» технологиями, в России не был осуществлен; жизненно необходимая для самой большой страны в мире инфраструктура в ряде регионов катастрофически изношена, а на Дальнем Востоке должна быть создана заново.

Академик С. Ю. Глазьев возлагает ответственность за деградацию национальной экономики на систему управления хозяйством, возникшую в процессе рыночных реформ. Объективное состояние человеческого, научно-производственного и сырьевого потенциала экономики СССР не предвещало столь резкого снижения экономической активности и инвестиций (их уровень до сих пор ниже дореформенного). Национальная экономика не была готова к резкому переходу на «рыночные рельсы». Массовая приватизация предприятий привела не к повышению, а к значительному снижению их эффективности. Резкий переход государственных предприятий в частные руки не сопровождался интенсивным развитием первичного и вторичного секторов национальной

¹ *Татьяна Сергеевна Малахова*, старший преподаватель кафедры мировой экономики и менеджмента Кубанского государственного университета, канд. экон. наук.

экономики [3]. С данным утверждением нельзя не согласиться – сегодня мы наблюдаем деградацию в обоих секторах экономики. Исключением является привлечение значительных инвестиций на разведку новых и уже известных месторождений нефти, газа и других природных ресурсов.

Как в таких условиях найти оптимальный вектор развития национальной экономики? Какую роль должно сыграть государство в преодолении структурных перекосов, усиливающихся с каждым годом? Согласимся с утверждением научного руководителя Института экономики РАН Р. С. Гринберга: «...выход из кризиса потребует формирования нового понимания, развития новой модели экономики и, в частности, новой модели государственного регулирования, новых теоретических обоснований. К отставанию советских времен мы своею волей, а лучше сказать – безволием, добавили 20 лет технологического простоя. Демодернизация российского экспортного потенциала, производственного вообще и инновационного в частности – итог последних десятилетий. В результате заметно выросла сырьевая составляющая в структуре хозяйства. Результат: современная российская экономическая реальность характеризуется примитивизацией производства, деинтеллектуализацией труда и деградацией социальной сферы» [8]. На наш взгляд, только активное вмешательство государства, прежде всего привлечение государственных инвестиций, позволит восстановить отдельные отрасли национальной экономики в среднесрочной перспективе, а в дальнейшем перейти на интенсивный тип экономического роста. В период обострения геэкономических и геополитических отношений России с США, отдельными странами ЕС и Украиной государство должно выступать мегарегулятором в решении усиливающихся проблем в национальной экономике. В условиях турбулентного состояния мировой экономики правительству РФ придется утверждать свои позиции в глобальной сфере.

Хотелось бы сделать акцент на слове *придется* – локализация отечественной промышленности и энергетики должна способствовать выпуску продукции не только для внутреннего, но и для внешнего рынка. В первую очередь необходимо развивать отрасли, в которых у нас нет прямой конкуренции с импортом [5]. Сегодня, в условиях напряженной экономико-политической обстановки в мире, Правительство Российской Федерации стоит перед необходимостью восстановления реального сектора экономики. Прежде всего речь идет об отраслях, связанных с нуждами оборонно-промышленного комплекса (ОПК). Россия занимает одно из лидирующих мест в мире по производству и экспорту оружия и военной техники, поэтому ОПК необходимо не только восстанавливать, но и интенсивно развивать. Это приведет к усилению позиций РФ в глобальной экономико-политической сфере. Основными импортерами российского оружия являются Китай, Индия, Алжир, Вьетнам и Египет. В России в советское время был создан мощный технологический задел в данной отрасли, ОПК сохранил достаточно высокий статус, и его кадровый состав способен генерировать технологические идеи и формировать на их основе новейшие виды вооружений и военной техники. Данная отрасль может стать базовым конкурентным преимуществом России в долгосрочной перспективе.

Несмотря на вступление России в ВТО, в среднесрочной перспективе необходимо восстанавливать и развивать агропромышленный комплекс (АПК). К негативным последствиям вступления в ВТО можно отнести: снижение уровня государственной поддержки производителей; установление жестких ограничений в проведении аграрной политики; открытие национального рынка для иностранного бизнеса; ослабление таможенно-тарифной защиты потребительского рынка и т. д. Члены ВТО в нынешних

условиях ориентированы на минимизацию государственной поддержки и снижение барьеров для входа на глобальный рынок. Продовольственная обеспеченность населения является одной из важнейших программных целей не только национальной экономики, но и каждой отдельной страны. В условиях глобального валютно-финансового кризиса проблема продовольственной безопасности становится особенно актуальной. При этом на государство возлагается ключевая роль в привлечении инвестиций для восстановления и развития АПК страны. Мировой опыт показывает, что сегодня государственное регулирование является важнейшим приоритетом развития агропромышленного сектора страны. В условиях глобализационных процессов крайне необходимы разработка и реализация новых стратегий развития агропромышленной отрасли на основе ее модернизации. В ближайшие годы к наиболее важным задачам в этой сфере относятся обеспечение продовольственной безопасности страны и социальное развитие села. Наша страна, обладая значительными потенциальными возможностями, вынуждена импортировать более 40 % продовольствия.

Ускоренное развитие малых форм хозяйствования – это составная часть стратегии развития АПК. Так, в реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. основная роль отводится стимулированию малых форм хозяйствования как важнейшего фактора обеспечения доступа сельхозпроизводителей на агропродовольственный рынок [7]. Создание современной инфраструктуры, открытие крупных предприятий позволит национальной экономике перейти на более высокий качественный уровень, поскольку без мощной индустриальной базы практически невозможно создать продукт, конкурентоспособный на мировом рынке. Помимо этого, необходимо широкое применение формы государственно-частного партнерства (ГЧП), что приведет к более тесному сотрудничеству государства и частного бизнеса. При этом государство будет гарантом при реализации проектов (мегапроектов). Форма ГЧП позволит привлечь частный капитал в ключевые отрасли национальной экономики и частично снизить давление на государственный бюджет. Для широкого применения данной формы следует создать постоянный интерфейс между государством и частным бизнесом [4]. В нынешних условиях государство и частный бизнес становятся стратегическими партнерами в процессе формирования социально ориентированной экономики, а также технологического преобразования общества [13].

На наш взгляд, форма ГЧП наиболее эффективна при реализации крупных проектов. Объединение усилий для привлечения финансовых средств в инвестиционные проекты (мегапроекты) должно стимулировать развитие национальной экономики, создание современной инфраструктуры (социальной, транспортной и т. д.), реализацию значимых для государства социально-экономических задач. Реализация мегапроектов может оказать существенное долгосрочное влияние на развитие национальной экономики в целом [11]. В середине 2014 г. началось строительство высокоскоростной железнодорожной магистрали (ВСМ) «Москва – Казань – Екатеринбург» (далее «Москва – Казань»). По прогнозам экспертов, объем инвестиций в строительство составит 1068,3 млрд рублей (рис. 1). Реализация проекта является этапом осуществления Транспортной стратегии РФ на период до 2030 г. Строительство данной ВСМ позволит решить важные социально-экономические задачи (рис. 2). В целом, реализация данного проекта будет, во-первых, стимулировать развитие инновационных технологий в отраслях экономики РФ; во-вторых, привлекать национальные предприятия и соответствующее оборудование для формирования инфраструктуры железнодорожного

пути с учетом всех заявленных параметров (протяженность – 770 км; ширина колеи – 1520 мм; время в пути от Москвы до Казани – 3 ч 30 мин; максимальная скорость – до 400 км/ч; схема реализации – государственно-частное партнерство).

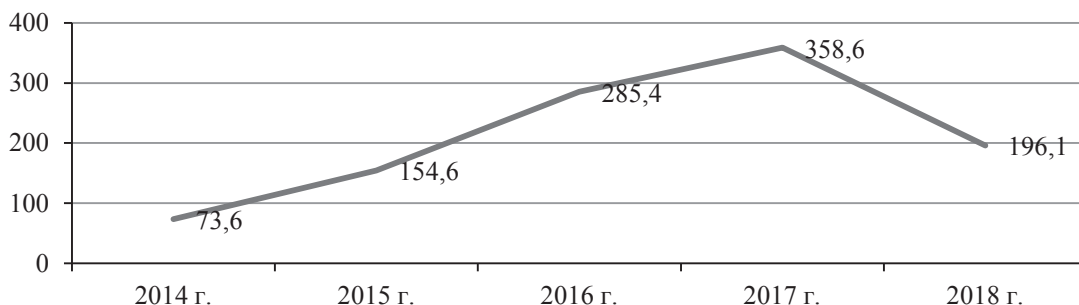


Рис. 1. Распределение инвестиций в строительство ВСМ «Москва – Казань» по годам, млрд р. [11]

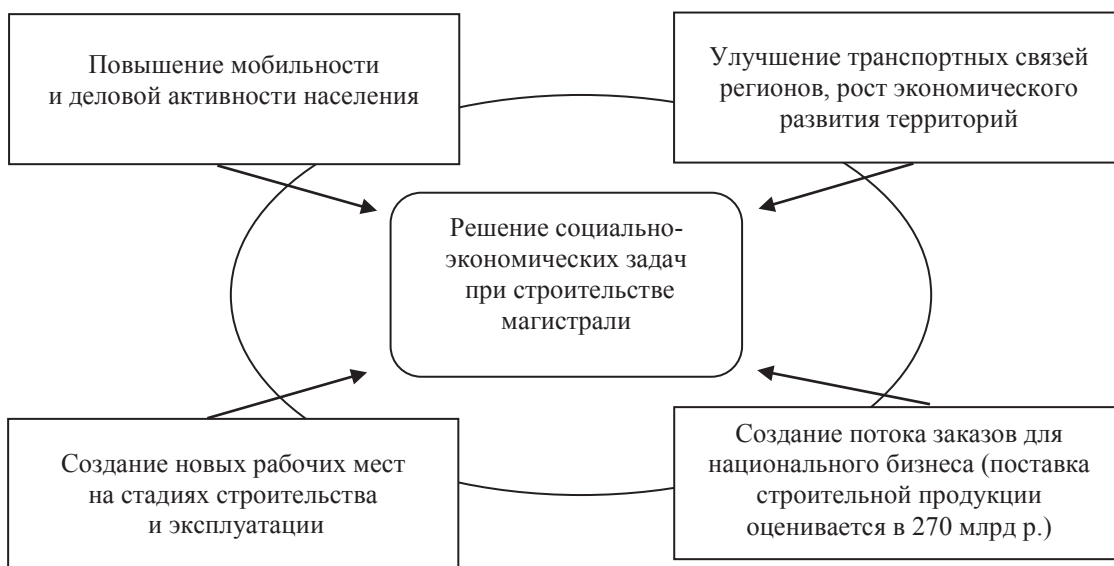


Рис. 2. Социально-экономические задачи, решаемые при строительстве ВСМ «Москва – Казань»

Ярким примером применения ГЧП является строительство новой скоростной автомобильной дороги «Москва – Санкт-Петербург». Общая протяженность магистрали – 669 км; строительство будет реализовываться в несколько этапов, причем каждый из них – это самостоятельный инвестиционный проект; планируемый ввод в эксплуата-

цию – 2018 г. [6]. В настоящее время остро стоит задача формирования сетевой транспортно-коммуникационной инфраструктуры в стране для разгрузки транспортных потоков через Москву [9]. Однако сокращение государственных инвестиций приводит к «замораживанию» некоторых крупных российских проектов. Р. С. Гринберг называет данный процесс инвестиционной паузой. По его мнению: «Если государственные инвестиции перестают привлекаться в крупные проекты, то надежда на частные инвестиции незначительна» [5]. Как показывает российская практика, частный бизнес (в том числе и банки) не стремится участвовать в длительных проектах (10...30 лет). Поэтому без поддержки государства практически невозможно реализовать крупные проекты стратегического характера, особенно в условиях геоэкономической нестабильности. К приоритетным направлениям развития экономики России относится и жилищное строительство. В данной сфере у российских предприятий практически нет прямых иностранных конкурентов.

Помимо указанных выше субъектов партнерства (государства и частного бизнеса) целесообразно привлечение научно-исследовательских институтов для восстановления и развития отраслей национальной экономики. Научно-исследовательские институты будут отвечать за фундаментальные научные исследования и разработки. Если государство и частный бизнес ориентированы на привлечение денежных ресурсов в системообразующие отрасли национальной экономики, то НИИ будут предоставлять интеллектуальный продукт в форме отчетов, изобретений, документов, ноу-хау, а также заниматься подготовкой или переподготовкой научных кадров. В современной России органы государственной власти, частный бизнес и научно-исследовательские институты практически не взаимодействуют. Так, А. Д. Некипелов, Г. А. Власкин, Е. Б. Линчук считают, что «...в отличие от развитых стран, в национальной экономике пока отсутствуют крупнейшие компании, способные содержать собственную прикладную науку. В данных условиях необходима селективная научно-технологическая политика. При этом необходимо определиться с приоритетами, а также провести объективную инвентаризацию национального изобретательского, научного, конверсионного потенциала и заделов» [14].

С учетом изложенного выделим приоритетные направления развития РФ на долгосрочную перспективу (рис. 3). Прежде всего подчеркнем роль государства в восстановлении и развитии приоритетных отраслей экономики. Согласимся с утверждением Б. Н. Кузика и Ю. В. Яковец, что «...для выбора стратегического курса экономико-политического развития России в начале XXI в. необходимо прежде всего понять смысл и тенденции мировых взаимосвязанных геоэкономических и технологических процессов, уметь прогнозировать их развитие в ближайшей и отдаленной перспективе. Россия как субъект мирового экономико-политического пространства не может развиваться изолированно от остального мира» [10]. Поэтому еще одним стратегическим направлением развития национальной экономики может быть усиление взаимодействия в рамках группы стран БРИКС или ЕАЭС, например в научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработках (НИОКР). Это будет способствовать качественному обновлению стратегически важных отраслей государств-партнеров вне зависимости от турбулентных процессов в глобальной сфере.

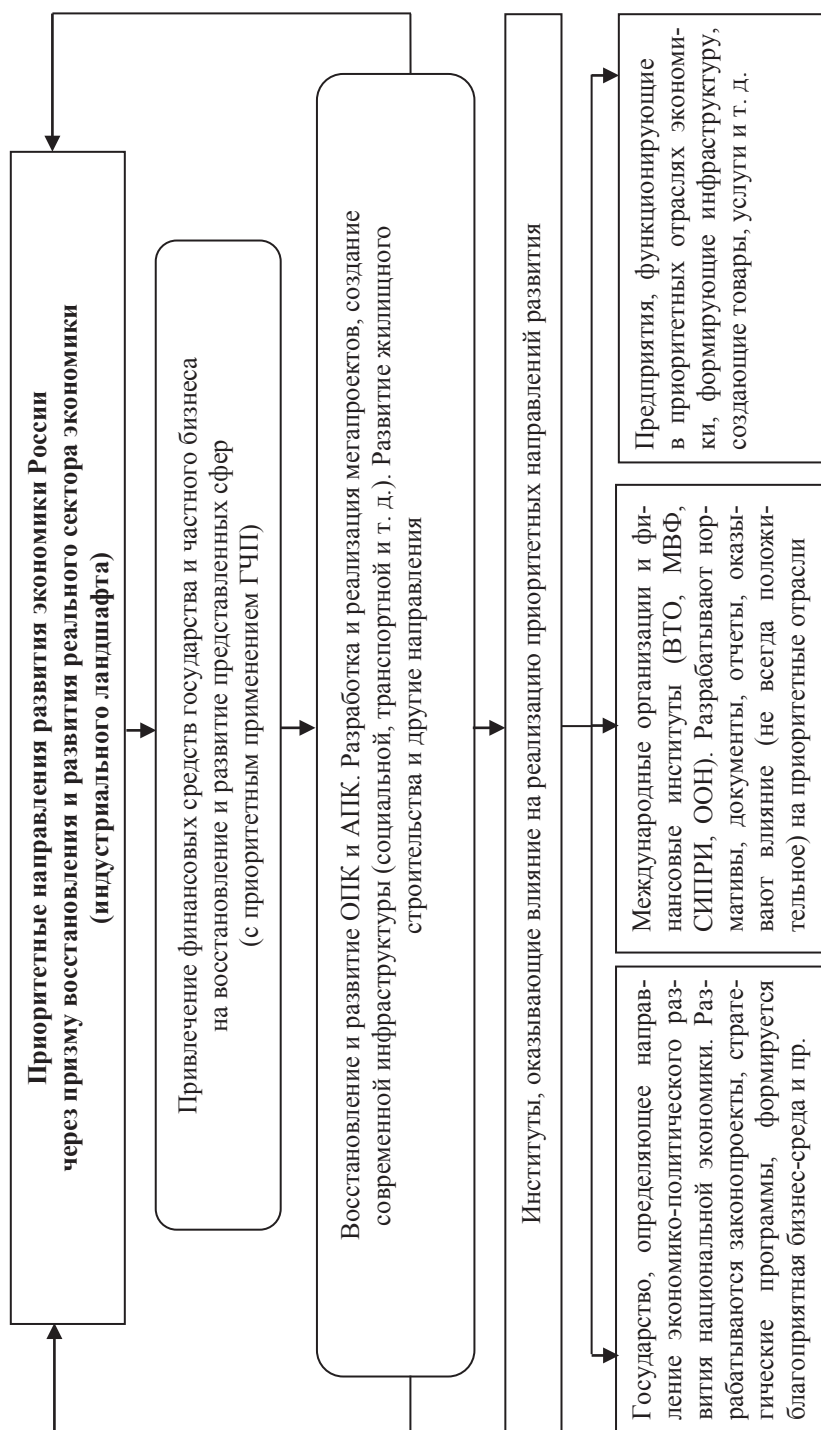


Рис. 3. Приоритетные направления развития экономики России

Выводы

1. Приоритетными направлениями развития национальной экономики являются восстановление и развитие ОПК и АПК страны; разработка и реализация мегапроектов, создание современной инфраструктуры (социальной, транспортной и т. д.); развитие жилищного строительства. Превосходство первичного сектора экономики России, ориентированного на международный рынок, обуславливает экстенсивный тип экономического роста, поэтому инвестиционные потоки направляются преимущественно в сырьевые отрасли с целью получения скорейшей сверхприбыли. Помимо этого, основной задачей является выработка экономической политики, которая обеспечит устойчивый рост в средне- и долгосрочной перспективе.

2. Для формирования мощного индустриального ландшафта необходимо вкладывать государственные и частные инвестиции в развитие системообразующих отраслей национальной экономики, привлекать высококвалифицированные кадры. Поэтому еще одним приоритетным направлением является восстановление научно-исследовательских центров, отделов по подготовке и переподготовке отечественных кадров, способных восстанавливать и развивать высокотехнологичные отрасли.

3. Как отмечает А. С. Осипенко [12], помимо тесного взаимодействия государства и частного бизнеса, для развития отраслей национальной экономики необходимо привлечение научно-исследовательских институтов, ответственных за фундаментальные исследования и разработки.

4. В условиях обострения экономико-политической обстановки в мире одномоментное восстановление всего реального сектора экономики невозможно, поэтому в первую очередь речь идет об отраслях, связанных с нуждами ОПК. Представленная отрасль может стать базовым конкурентным преимуществом национальной экономики в долгосрочной перспективе.

5. Чтобы перейти на инновационные рельсы развития национальной экономики, необходимо восстановить индустриальный ландшафт, утраченный после распада СССР. Без его формирования и развития невозможен переход к интенсивному экономическому росту. Мировой опыт показал, что отдельные страны (США, Япония, Германия и т. д.) прошли достаточно длительный процесс становления и развития инновационной сферы. Многие из этих стран проводили локальные корректировки законодательных баз; применяли различные формы взаимодействия, в частности ГЧП; осуществляли консолидационные процессы (слияния и поглощения малых и средних предприятий) и т. д.

Список литературы

1. *Арин, О. А.* Россия в стратегическом капкане. (Серия: Национальный интерес) / О. А. Арин. – М.: Алгоритм, 2003. – 352 с.
2. *Бодрунов, С. Д.* Некоторые аспекты формирования общего рынка России, Белоруссии и Казахстана и процессы новой индустриализации России / С. Д. Бодрунов // *Экономическое возрождение России*. – 2013. – № 3(37). – С. 4–8.
3. *Глазьев, С. Ю.* Конкурентные преимущества российской культуры хозяйствования: возможности и проблемы реализации. – 31.07.2006 г. URL: <http://viperson.ru/prnt.php?prnt=1&ID=315210>
4. *Голиченко, О. Г.* Государственно-частное партнерство в научно-инновационной сфере / О. Г. Голиченко, А. В. Кольцов, Л. С. Чаусова [и др.]. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 329 с.

5. *Гринберг, Р. С.* Россия зажата между двумя китами – Германией и Китаем / Р. С. Гринберг // Электронная газета «БИЗНЕС Online». – 21.10.2014 г. URL: <http://www.business-gazeta.ru/article/117292/>

6. Государственная компания «Автодор». Строительство скоростной автомобильной дороги «Москва – Санкт-Петербург». URL: http://www.russianhighways.ru/for_drivers/m-11/

7. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. URL: <http://mcs.ru/navigation/docfeeder/show/342.htm>

8. *Колодко, Гж. В.* Глобализация, трансформация, кризис – что дальше? / Гж. В. Колодко; вводная глава Р. С. Гринберга. – М.: Магистр, 2012. – 176 с.

9. *Королев, И. С.* Неопределенность мирового экономического развития: риски для России / И. С. Королев // Мировая экономика и международные отношения. – 2013. – №4. – С. 3–10.

10. *Кузык, Б. Н.* Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – 2-е изд., доп. – М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2005. – 624 с.

11. *Мишарин, А. С.* Проект строительства участка «Москва – Казань» высокоскоростной железнодорожной магистрали «Москва – Казань – Екатеринбург» / А. С. Мишарин. – М., 2014. URL: <http://opr.ru/files/MemoMoscow-KazanRU.pdf>

12. *Осипенко, А. С.* Возможности повышения эффективности трансфера технологий для отечественных предприятий в условиях присоединения России к ВТО / А. С. Осипенко // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2013. – №5. – С. 161–166.

13. *Полетаев, В. Э.* Государство и бизнес в России: инновации и перспективы / В. Э. Полетаев. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 282 с.

14. Промышленно-инновационная политика России в условиях глобализации / А. Д. Непелов [и др.] // Россия в глобализирующемся мире: политико-экономические очерки. – М.: Наука, 2004. – С. 294–306.

15. *Татаркин, А. И.* Императивы современного развития: мировые тренды и российские реалии / А. И. Татаркин, Е. Л. Андреева, А. В. Ратнер // Вопросы экономики. – 2014. – № 5. – С. 121–131.

16. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/trade/#

РЕЦЕНЗИИ

В. А. Плотников¹

ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО ВТОРОЙ ГЕНЕРАЦИИ

Экономическая система находится на переломном этапе своего развития... Эта фраза (и ее различные вариации) стала своеобразным клише в публикациях российских и зарубежных экономистов последних лет. Являясь непосредственными участниками и «встроенными» наблюдателями развивающихся процессов, современники страдают от эффекта, метко обозначенного Л. Н. Гумилёвым «абберацией близости»: нам кажется, что все происходящие события являются очень значимыми, определяющими дальнейшую траекторию развития социума и организацию его хозяйственной деятельности. По прошествии времени оказывается, что излишне радужные или, напротив, тревожные ожидания не оправдались. И развитие происходит вовсе не так, как ожидали теоретики.

На фоне сказанного особый интерес вызывают попытки выявления фундаментальных трендов и закономерностей экономического развития, на которые текущие события (колебания мировых цен на нефть; военно-политические противоречия между странами и группами стран, приводящие к разрыву или блокировке экономических связей; скачки обменных курсов валют и т. д.) не оказывают значительного влияния и могут быть охарактеризованы как частные проявления более существенных законов общественного развития.

В экономических исследованиях обратим внимание на разработки, направленные на идентификацию долгосрочных изменений хозяйственной системы, выявление их направленности и особенностей проявления. К разряду таких разработок относятся формационная теория К. Маркса, теория стадий экономического роста У. Ростоу, теория индустриального развития Д. Белла и Э. Тоффлера и др. Аналогичной проблематике посвящена недавно вышедшая из печати фундаментальная монография директора Института нового индустриального развития им. С. Ю. Витте (ИНИР) профессора С. Д. Бодрунова «Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка» [1]. В ней представлен новый взгляд на проблемы индустриального развития – с учетом нелинейной динамики трансформаций индустриального общества в направлениях до- и постиндустриализма.

¹ *Владимир Александрович Плотников*, профессор кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета, профессор кафедры региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета, д-р экон. наук, профессор.

Как показывает анализ экономического развития на протяжении последних десятилетий, представление о неизбежной эволюции хозяйственной системы по линии *доиндустриальная – индустриальная – постиндустриальная стадии* не соответствует действительности. Реальная хозяйственная система, будучи большой, сложно организованной, неравновесной и самоорганизующейся, не только сама подвержена флуктуациям, но и ее долгосрочная динамика не отличается поступательностью и равномерностью. Возможны как «скачки» – существенные изменения параметров хозяйственной системы за сравнительно короткий по историческим меркам промежуток времени, так и «откаты», когда направление развития меняется на противоположное. Например, вместо сокращения доли промышленности в ВВП, что вытекает из теории постиндустриального общества, проявляется тенденция к ее увеличению.

При рассмотрении хозяйственной эволюции следует учитывать, что, несмотря на наличие общих принципов и законов ее протекания (например, фундаментальный закон разделения труда, его специализации и кооперирования), всегда имеет место конкретно-историческая и страновая специфика. Если для точных наук выражение «не бывает отдельной мексиканской физики или отдельной узбекской арифметики» справедливо, то в комплексе наук, изучающих социум, подобные утверждения следует поставить под сомнение. Ярким примером такой специфики является азиатский способ производства, выделявшийся К. Марксом в качестве самостоятельной категории.

В рассматриваемой работе С. Д. Бодрунова применен именно такой методологический подход. Он перекликается с аналогичными разработками современной Санкт-Петербургской экономико-теоретической школы, в рамках которой делается попытка выделения и системного описания евразийской модели экономики [6]. Известные положения теории индустриального и постиндустриального общества в книге профессора С. Д. Бодрунова получают дальнейшее теоретическое и концептуальное развитие на базе накопленного в последние десятилетия эмпирического материала, при этом раскрывается их российская, евроазиатская специфика, которая привносит в разработки автора прикладной аспект, что, на наш взгляд, весьма ценно.

Рецензируемая монография – плод многолетних творческих усилий автора, она является промежуточным (мы рассчитываем, что будут подготовлены и изданы и другие работы в рассматриваемой предметной области) итогом исследований, выполнявшихся в ИНИР в течение последних лет. Отдельные положения, раскрытые в монографии, были обозначены в трудах самого автора [2, 3 и многие другие], а также в работах сотрудников ИНИР и участников Санкт-Петербургских научных семинаров, регулярно проводимых институтом [4, 5, 7, 9–14 и др.]. Автор неоднократно выступал с докладами по указанной проблематике на международных научных конференциях, в Совете Федерации Федерального Собрания РФ, на заседаниях Секции экономики Отделения общественных наук РАН, в Московском государственном университете, Кембриджском университете (см. прил.), на Санкт-Петербургском международном экономическом конгрессе (СПЭК), на международном конгрессе «Производство, наука и образование России», научных семинарах ИНИР и др.

В монографии [1] получили комплексное отражение результаты исследований, выполненных лично профессором С. Д. Бодруновым и авторским коллективом возглавляемого им института за последние годы. Монография достаточно объемна, поэтому мы не будем проводить ее текстуальный анализ с привязкой к разделам и параграфам. Остановимся на основных концептуальных идеях работы, которые «красной нитью» проходят через всю книгу.

Следуя классической политэкономической традиции, автор начинает с базовой категории, определяющей устройство хозяйственной системы – продукта. Признавая разнообразие его форм, в том числе все более широкое распространение продуктов нематериальных, профессор С. Д. Бодрунов в полном соответствии с материалистической логикой приходит к выводу о том, что материальный продукт все же «приоритетней» нематериального. Эта позиция входит в определенное противоречие со взглядами сторонников теорий экономики знаний, информационного и постиндустриального общества и т. д. Но эта противоречивость – кажущаяся.

При аргументации своей позиции автор концептуально близок к марксистскому тезису о необходимости разделения производства на два вида: производство средств производства и производство предметов потребления. При этом первое по своей сути является по преимуществу материальным. Например, современная среда виртуального взаимодействия строится на вполне материальной основе: для ее работы необходимы сотни километров медных и оптоволоконных линий связи, тысячи серверов и маршрутизаторов и т. д. И все эти материальные объекты надо произвести на промышленных предприятиях.

Профессор С. Д. Бодрунов достаточно аргументированно и последовательно отстаивает свою позицию, утверждая, что, несмотря на все технологические изменения и увеличение роли информации и услуг, именно материальное производство остается основой существования современного общества, формирует материальную базу экономики и самого человеческого существования. При этом современное материальное производство является преимущественно индустриальным. Это дает основания для вывода о том, что современное общество классифицировать как «постиндустриальное» преждевременно. Оно – индустриальное, хотя кардинально отличается от традиционного промышленного капитализма, что позволяет назвать его «новым индустриальным» или, как оригинально высказывается автор, это – «индустриальное общество версии 2.0» (автор именует его «ННО.2», воспользуемся и мы, для краткости, этим обозначением).

Нам представляется важным авторское социально-экономическое обобщение о влиянии индустриального развития страны, в частности Российской Федерации, на общество в целом. Хорошо известно, что практикуемый обществом способ производства является ключевым фактором, определяющим тип общественного устройства. Именно вследствие возрастающего влияния технологического применения научных знаний возникла иллюзия, как отмечает автор, об отходе на второй план индустриального способа производства, что должно повлечь качественное преобразование всей системы общественных отношений. В реальности отказываться от индустриальной модели развития преждевременно. Неизбежным сегодня выглядит не формирование постиндустриального общества, а переход к новому этапу развития общества индустриального, его новой генерации (поколению, версии, модели и т. д.) – новому индустриальному обществу второго поколения.

Профессор С. Д. Бодрунов дает новые трактовки процессов индустриального развития, справедливо указывая на их качественные трансформации в условиях ННО.2. В частности, он приходит к выводу, что всякий продукт, получаемый в результате современной производственной деятельности, содержит, помимо материальной основы, существенный по значимости нематериальный элемент в форме знания и/или информации. Знание сегодня составляет, наряду с материальной основой, неотъемлемую часть продукта. При этом наблюдается увеличение относительной доли знаний как

во всех компонентах производства, так и в продукте за счет относительного снижения доли материальных элементов.

Именно эта тенденция создает иллюзию возможности нематериального или непроизводственного (неиндустриального) удовлетворения потребностей человека. Отсюда можно сделать вывод о том, что индустриальный способ производства изжил себя. Но это – чересчур линейное умозаключение, не отражающее сложности реальных социально-экономических процессов. Профессор С. Д. Бодрунов приходит к более осторожному и, по-видимому, более корректному выводу. Материальное производство не «отмирает», оно сохраняет свое значение, но трансформируется за счет роста его знаниеемкости. С таким выводом можно согласиться.

Наращивание знаниеемкости продукта и самого процесса производства в НИО.2 носит лавинообразный характер. Все большее распространение получают не просто знания, а метазнания (знания о знаниях), причем иерархизация метазнаний стремительно возрастает. Здесь напрашивается аналогия между развитием условно НИО.1 и рассматриваемым в монографии НИО.2. В ходе эволюции НИО.1 произошло разделение экономики на финансовый и реальный сектора. При этом, если первоначально финансовый сектор играл обслуживающую, вспомогательную роль, обеспечивая поддержку в осуществлении транзакций, кредитуя производство и т. д., то с течением времени произошел «отрыв» финансового сектора экономики от реального.

Благодаря изобретению собственно финансовых инструментов, высшей формой которых (с позиций удаленности от процессов, протекающих в реальном секторе экономики) являются деривативы, финансовый сектор не только обособился от реального, но и начал в ряде случаев оказывать на него угнетающее воздействие. Следствием этого являются периодически возникающие экономические кризисы отраслевого (например, «сдувание пузыря доткомов» 10.03.2010 г.), национального (например, дефолт России 17.08.1998 г.) или мирового (мировой кризис 2007–2008 гг., вызванный крахом ипотечного рынка в США) масштаба.

При этом рационально мыслящие экономисты понимают, что доминирование финансового сектора экономики над реальным нежелательно и требует контроля со стороны общества (государств, межгосударственных и надгосударственных институтов). Несмотря на сложившееся подчиненное положение реального сектора экономики по отношению к финансовому, сохраняется понимание приоритетности первого, необходимости его институциональной поддержки и защиты от негативного влияния со стороны финансового сектора.

Схожие процессы наблюдаются в НИО.2. Только в этом случае роль финансового сектора играет информационный, знаниевый сектор экономики. Мы вовсе не отрицаем его значения и огромной роли в НИО.2, но излишнее увлечение идеями нематериальности производства способно негативно повлиять на его материальную основу, без которой его существование попросту невозможно ни в каких формах – ни в примитивных, ни в развитых.

Рассматриваемые изменения не могут не оказывать воздействия на макроструктуру экономики. Профессор С. Д. Бодрунов предлагает новую концепцию экономической эволюции, утверждая, что на смену классической индустриальной системе (с абсолютным доминированием собственно промышленного производства) и сервисной экономике (при которой сфера услуг вытесняет собственно материальное производство) приходит НИО.2. В новой организации экономики доминирующее положение постепенно занимают сегменты, в которых создается знаниеемкий продукт: те, в кото-

рых производится данный продукт как таковой, а также те, где создается само знание и формируется человек, способный этим знанием овладеть и применять его, прежде всего в материальном производстве.

Обращает на себя внимание гуманистическая ориентированность исследования профессора С. Д. Бодрунова. В силу фундаментальности рассматриваемой проблематики он выходит за рамки экономического анализа, переходя к широкому философскому осмыслению процессов эволюции социума. По мнению автора, экономика НИО.2 должна базироваться не только на знаниеемком высокотехнологичном материальном производстве, но и на передовой науке (генерация новых знаний), высококачественном и массовом образовании, а также развитой культуре. Задача двух последних элементов – сформировать человека, обладающего знаниями, применяющего их в производстве и способного их генерировать, в том числе с учетом коллективных и общественных интересов и ценностей.

Отсюда вытекают новые требования к системе образования – ведь культурные ценности, задающие общий культурный код, на котором строится совместная (в том числе творческая и производственная) деятельность членов общества, не возникают из ничего. Восприятие их как ценностей, передача культурного кода от поколения к поколению формируются в процессе образования, которое включает в себя не только обучающий, но и воспитательный аспект. Не затрагивая эту проблему в явном виде (в силу несколько иной направленности исследования), профессор С. Д. Бодрунов ясно и недвусмысленно обозначает свою позицию относительно реформ образования, осуществляемых в России в последние годы, настаивая на сохранении комплексности в образовании, недопустимости выхолащивания его содержания до простого «научения».

Рассмотренные на концептуальном уровне основные сегменты НИО.2, кратко освещенные нами выше, требуют ответа на вопрос: а каков будет механизм формирования и развития, интеграции и синергетического взаимодействия этих сегментов? Ценность труда профессора С. Д. Бодрунова состоит в том, что исходя из результатов концептуально-теоретического анализа он дает конкретные рекомендации. По его мнению, тенденция к сближению производства, науки и образования должна привести к принципиальным изменениям в структуре экономики на микроуровне.

Основным производственным звеном новой индустриальной экономики должен стать индустриальный комплекс нового поколения, интегрирующий производство, науку и образование в едином производственном процессе; включающий в себя производственные предприятия, центры разработок и образовательные организации с единой инфраструктурой. В этом конспективном описании легко увидеть многие известные формы организации производства, демонстрирующие свою сравнительно более высокую эффективность по сравнению с традиционными. Это и научно-производственные комплексы советского периода, и современные производственные кластеры, и сетевые научно-производственно-образовательные объединения, и др.

Еще один блок вопросов, рассматриваемых в рецензируемой монографии, связан с институциональным устройством НИО.2. Очевидно, что серьезные изменения в современной экономике под влиянием перехода к новой индустриальной модели развития требуют проведения реиндустриализации (еще один тезис, убежденным сторонником которого является профессор С. Д. Бодрунов), а также модернизации существующих и закрепления новых правил регулирования хозяйственных и социальных связей. То есть, генезис новой индустриальной экономики обуславливает изменения в системе институтов общества.

Рассуждения автора на эту тему приводят его к тезису об оптимальности для НИО.2 модели смешанной экономики. Здесь он солидарен с представителями современной Санкт-Петербургской экономико-теоретической школы [8]. НИО.2 требует более широкого внедрения в практику управления методов планирования и научного прогнозирования экономических и социальных процессов, т. е. активизации государственного вмешательства. В то же время нельзя отказываться от принципов рыночного саморегулирования. Задача состоит в том, чтобы научиться интегрировать в рамках единой системы институтов эти противоположные подходы к управлению и регулированию экономики.

Отдельное внимание, и это естественно, автор уделит России, для которой задачи перехода к экономике эпохи НИО.2 стоят особенно остро. И одним из основных способов осуществления такого перехода является реиндустриализация. К обоснованию этого тезиса автор подходит с позиций не только текущего «конъюнктурно окрашенного» экономического, но и фундаментального социально-экономического анализа. Мир стремительно меняется. Не за горами – новая технологическая революция. А, может быть, она уже идет, просто как участники процесса мы его пока не можем четко идентифицировать. Очевидно, что экономическими лидерами в эпоху НИО.2 будут страны, которые первыми прошли этап социально-экономической трансформации, стали технологическими лидерами (пусть и не по всему спектру направлений производства).

Поэтому России предстоит решить двуединую задачу. Во-первых, это – реиндустриализация, восстанавливающая в качестве базовой компоненты российской экономики промышленность; во-вторых, новая индустриализация, понимаемая как интенсивное накопление потенциала индустриального развития на основе знаниеинтенсивного производства и современной технологической базы. Решение этой двуединой задачи, как справедливо отмечает автор, требует активизации промышленной политики и расширения практики партнерства государства и бизнеса, прежде всего в сфере индустриального развития.

Подводя итог, отметим, что рецензируемая монография позволяет по-новому взглянуть на многие традиционные проблемы экономического развития, а также существенно дополняет теоретические представления о генезисе хозяйственной системы. Хочется пожелать автору дальнейших творческих успехов, а потенциальным читателям – увлекательного, творческого, конструктивного изучения представленного в книге материала.

Список литературы

1. Бодрунов, С. Д. Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка / С. Д. Бодрунов. – М.: Культурная революция, 2016. – 352 с.
2. Бодрунов, С. Д. Реиндустриализация экономики как стратегический приоритет развития России / С. Д. Бодрунов // Экономика качества. – 2014. – № 8. – С. 95–104.
3. Бодрунов, С. Д. Формирование стратегии реиндустриализации России / С. Д. Бодрунов; Институт нового индустриального развития (ИНИР). – СПб., 2013. – 680 с.
4. Бузгалин, А. В. Социально-экономическое возрождение России: диалектика внутренней и внешней политики / А. В. Бузгалин // Экономическое возрождение России. – 2016. – № 2 (48). – С. 15–20.
5. Гринберг, Р. С. Об изменении парадигмы экономической политики / Р. С. Гринберг // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2014. – Т. 183. – С. 131–135.

6. Евразийская политическая экономия / под ред. И. А. Максимцева, Д. Ю. Миропольского, Л. С. Тарасевича. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. – 767 с.
7. *Золотарев, А. А.* Российская экономическая система: перспективы реинтеграции производства, образования и науки / А. А. Золотарев, Н. Г. Яковлева // Экономическое возрождение России. – 2014. – № 4 (42). – С. 171–176.
8. Основы теоретической экономики / под ред. Д. Ю. Миропольского, И. А. Максимцева, Л. С. Тарасевича, А. Н. Петрова. – СПб.: Питер, 2014. – 512 с.
9. *Плотников, В. А.* Обеспечение экономической безопасности и устойчивости экономического развития на основе стимулирования промышленного производства / В. А. Плотников // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2011. – № 6-1 (39). – С. 77–86.
10. *Рогова, Е. М.* Бизнес-инкубаторы как элементы системы технологического трансфера российских университетов / Е. М. Рогова // Инновации. – 2014. – № 7 (189). – С. 53–58.
11. *Рязанов, В. Т.* Неоиндустриализация России и возможности преодоления экономической стагнации / В. Т. Рязанов // Экономическое возрождение России. – 2015. – № 4 (46). – С. 24–33.
12. *Сорокин, Д. Е.* Креатосфера и/или индустриализация: дискутирование не о терминах, а о содержании / Д. Е. Сорокин // Социологические исследования. – 2014. – № 11 (367). – С. 143–145.
13. *Ткаченко, Е. А.* Подходы к оценке эффективности модернизации промышленных предприятий и проблема нелинейности времени / Е. А. Ткаченко // Экономическое возрождение России. – 2013. – № 2 (36). – С. 31–37.
14. *Эпштейн, Д. Б.* Проблемы и условия перехода экономики России к новой индустриализации / Д. Б. Эпштейн // Теоретическая экономика. – 2015. – № 3 (27). – С. 46–55.

С. Д. Бодрунов¹

К НОВОМУ КАЧЕСТВУ МАТЕРИАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА: БУДУЩЕЕ РОССИИ В ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ²

Мировая экономика и вся глобальная цивилизация стоят на пороге перемен. Идет борьба за место в будущем мире, решается вопрос: какие страны станут новыми центрами «мягкой силы», а какие – ведомыми. Чтобы понять, что мы думаем о месте и роли России в этой ситуации, приведу несколько тезисов и несколько вопросов.

Равноправное экономическое и политическое сотрудничество возможно только при взаимной заинтересованности и близких экономических потенциалах. Поэтому Россия должна избавиться от роли поставщика сырья, а для этого необходимо перейти на **новую ступень развития**. Именно *такой переход и является условием более эффективного участия* России в глобальной, в частности евразийской, экономической кооперации. Для реализации этого императива следует прежде всего ответить на вопрос: какова природа этой новой ступени, куда движется современная экономика?

1. Исследование феномена *продукта* как способа удовлетворения человеческих *потребностей*; человеческой деятельности в процессе создания продукта (*производства продукта*, отдельных *компонент* производства) и изменений, перманентно накапливаемых человеком в течение исторического периода *осознанной производственной деятельности*, происходящих по мере *количественного накопления* и освоения знаний в сфере совершенствования орудий труда и способов его организации, *качественных изменений способа материального производства* (в частности, перехода к индустриальному способу производства), убедительно доказывает: при всех изменениях в материальном производстве (включая сокращение его доли в ВВП развитых стран, «информационную революцию» и т. д.) именно *материальное производство остается основой существования экономики*. При этом оно является производством по преимуществу *индустриальным*; индустрия – это та *основа*, которая создает возможности для все более полного удовлетворения *непрерывно возрастающих потребностей человека*.

2. Наш второй вопрос – что из этого вытекает?

Невозможно отрицать, что практикуемый обществом *способ производства определяющим образом влияет на тип общественного устройства*. В частности, возрастающая роль технологического применения научных знаний, вторжение новых технологий во все сферы не только экономики, но и социальной жизни меняет характеристики общества, основанного на индустриальном способе производства. Это позволяет сделать вывод о *неизбежности перехода* к новому этапу развития человеческого общества.

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

² По материалам выступления на Международном семинаре «Концептуализация экономического развития и кооперации в Евразии» (КЭРК-2016). Кембридж, 2 мая 2016 г.

Есть различные представления о том, что будет дальше. И от правильной оценки параметров и характеристик будущего общества зависит эффективность достижения нами лидерских позиций.

3. И здесь возникает третий вопрос, каким будет это новое общество? Мы утверждаем – речь должна идти о *новой генерации индустриального общества*, которое можно назвать *новым индустриальным обществом второго поколения* (НИО.2). При этом, однако, НИО.2 и его экономика станут «отрицанием отрицания», диалектическим «снятием» и позднеиндустриальной системы, описанной Дж. Гелбрейтом, и информационно-постиндустриальных трендов, описанных Д. Беллом и другими «постиндустриалистами».

Теперь, когда мы осознаем, что грядут изменения определенного типа, остановимся на следующем вопросе: что является главным фактором такого развития? Это поможет оценить возможности использования данного фактора для достижения прогресса в обществе будущего – НИО.2.

Мы полагаем, что *базовым фактором* является **знание**. Попытаемся подтвердить нашу убежденность рядом тезисов:

3.1. Всякий продукт, получаемый в результате производственной деятельности, содержит, помимо материальной основы, «нематериальный элемент» – **знание**. Оно присутствует во всех компонентах производственного процесса: *материалах, технологиях* (орудиях производства), *организации производства*, наконец, в человеческом труде в рамках производственного процесса. Соответственно, знание составляет (наряду с материальной основой) *неотъемлемую часть* продукта производства.

3.2. На протяжении всей истории развития общества происходит *непрерывное увеличение относительной доли знаний* как во всех компонентах производства, так и в продукте при относительном снижении в последнем доли «материальной» части. Именно это обеспечивает постепенное качественное изменение производственного процесса и индустриального продукта как его результата. Появляются новые возможности удовлетворения человеком своих потребностей, формируются новые потребности, порой создается иллюзия возможности их «нематериального, непроектируемого, неиндустриального» удовлетворения. При этом речь не идет об отмирании *определяющей роли* материального производства; правомерно говорить о непрерывном росте **знаниеемкости** *продукта материального производства и переходе к качественно новому типу последнего*.

3.3. С технологической точки зрения его основу составит постоянно интенсифицируемый уровень знаний в технологиях, что позволяет говорить о **знанииинтенсивности технологий** материального производства в НИО.2. В таком производстве определяющую роль играют операции и процессы (вспомним К. Маркса), в которых человек выступает не как «придаток машины», а как носитель знания; «человек становится рядом с производством» и «относится к самому процессу производства как его контролер и регулировщик» [1, с. 213].

Из анализа *трендов развития* современного материального производства следует, что базовым из них является *накопление знаний* во всех его компонентах и, соответственно, в продукте. Данный тренд становится *фактором*, принципиально влияющим на направление и темпы этого развития, придавая этому процессу новые черты и обеспечивая переход к **качественно новому типу** материального (в наше время – индустриального) производства.

На этой основе формируется *новый тип материального производства – знание-интенсивное производство*, которое станет носителем специфических черт, составляющих *принципиально отличную от предыдущих парадигму* индустриального способа удовлетворения человеческих потребностей.

К важным особенностям знаниеинтенсивного производства в НИО.2 относятся:

- переход к *приоритизации нематериальной доли* в продукте, непрерывное повышение информационной и снижение материальной составляющей; миниатюризация, тенденция к снижению энерго-, материало- и фондоемкости продукции;
- развитие «вширь» и «вглубь» производственного процесса, придание ему черт, позволяющих обеспечить *максимальное удовлетворение запросов потребителей* при одновременном удельном снижении трудоемкости и стоимости производства продукта (в частности, индивидуализация, опциональность и другие тенденции при активном росте гибкости, модульности, унификации и т. д.), и потенциально практически мгновенная доставка продукта потребителю;
- *сетевая модель структуризации индустрии*, идущая на смену вертикально-интегрированным структурам;
- признание в качестве базовых и интенсивное развитие *современных методов организации производства и управления* (just-in-time, lean-production и др.);
- развитие *качественно новых технологий* в самом материальном производстве, транспорте, логистике (нанотехнологии, 3D-принтеры и т. п.);
- смена базовой технологической парадигмы индустриального производства – сокращение роли традиционной обрабатывающей промышленности в силу распространения аддитивных технологий (объединения материала с целью создания объекта из 3D-модели);
- изменение *характера индустриального труда* в пользу приоритета *знаниеемких трудовых функций* (контроллинга, высокотехнологичного труда, внедрения «безлюдных» технологий, автоматизации, роботизации производства и т. п.);
- принципиальное *изменение технологий усвоения индустриальных знаний* и трудовых навыков, необходимых для осуществления эффективной производственной деятельности в условиях нового индустриального производства (гаджетизация, чипизация, интернетизация, использование технологий виртуальной и «дополненной» реальности и пр.);
- и другие.

4. Углубленное рассмотрение процесса интенсификации применения знаний в знаниеинтенсивном производстве приводит нас к двум новым важным выводам.

В НИО.2 принципиальное значение приобретает тенденция к *нарастанию темпов технологических изменений, происходящих со все большим ускорением*, «ускорением ускорения», что становится одной из *главных особенностей экономической системы грядущего общества*. Индустриальное производство должно приобрести (и в ряде случаев – уже приобретает) характер *непрерывной инновации*, поэтому принципиально важен *темп перевода инноваций, научных достижений в индустриальное производство, в его компоненты и в индустриальный продукт*.

5. Все эти изменения требуют *изменений макроструктуры экономики*. На смену классической индустриальной системе (с абсолютным доминированием собственно промышленного производства) и обществу услуг (в котором отрасли сервиса вытесняют материальное производство) приходит *новая индустриальная экономика второго поколения*. В эпоху НИО.2 доминирующее положение постепенно займут сегменты,

в которых создается знаниеемкий продукт: сегменты, в которых производится данный продукт как таковой, а также те, где создается само знание и формируется человек, способный этим знанием овладеть и применить его в материальном производстве.

6. Экономика НИО.2 должна базироваться на объединении (на микро- и макроуровнях) *знаниеинтенсивного высокотехнологичного материального производства*, создающего знаниеемкий продукт; *науки*, создающей ноу-хау; *образования и культуры*, формирующих человека, обладающего знаниями, способного применить их в производстве и способного их генерировать.

7. Изменения в **содержании** общественного производства с учетом характерного для НИО.2 непрерывного ускорения темпов повышения знаниеемкости производства требуют максимального *сближения* производства, науки и образования, что приводит к принципиальным изменениям в **структуре** материального производства. **Основным производственным звеном** новой индустриальной экономики становится *индустриальный комплекс нового поколения, интегрирующий производство, науку и образование в едином производственном процессе* на макро- и микроуровнях и включающий в себя собственно производственные предприятия, центры НИОКР/ОКР и образовательные организации с единой инфра- и ультраструктурой; основным способом организации производства становится *сетевая научно-производственная кооперация*.

8. Развитие нового *содержания* и *структуры* общественного производства в условиях генезиса новой индустриальной экономики обуславливает **изменения в системе экономических отношений и институтов**: приоритетная роль институтов, ответственных за поддержание условий инновационного развития; приоритет индустриального выбора развития экономики (на инновационной платформе); осуществление (в качестве приоритета) активной государственной промышленной политики; базовые отношения в сфере материального производства – инвестиционное государственно-частное партнерство.

9. Итак, мы обозначили контуры будущего общества и его отдельные базисные черты. Посмотрим, возможен ли успех России в этом будущем и что для этого нужно сделать.

Для экономики России, в которой долго господствовала монетарно-либеральная модель, что привело к искажению структуры народного хозяйства, гипертрофии сырьевого сектора, неумеренной финансиализации и деиндустриализации, задачи перехода к экономике эпохи НИО.2 стоят особенно остро.

Начать надо с восстановления *приоритета индустриального развития* России. Тенденции развития индустриального производства свидетельствуют о неизбежном *снижении потребности мирового производства в материалах, сырье, ископаемых, энергии* при резком возрастании роли индустриальных знаний, технологий, темпов их получения, освоения, имплементации в реальный сектор, развития и т. п. Очевидно, что **экономическими лидерами в НИО.2 будут страны, сумевшие стать технологическими лидерами**.

Россия должна «вписаться» в мировой тренд развития, вопрос – как? На наш взгляд, это невозможно без участия в глобальном экономическом сотрудничестве. В первую очередь России следует интенсифицировать свое участие в евразийском экономическом сотрудничестве. А это возможно только при изменении структуры материального производства: сокращении сырьевой доли и увеличении производства продукции с высоким удельным весом интеллектуальной компоненты. Заметим, что так же оценивают подход к евразийской интеграции наши ближайшие партнеры, например

Казахстан. По мнению британских коллег: «Взгляд Назарбаева – это акцент на инновациях и технологиях» [2].

Конкуренция на мировом рынке высоких технологий очень высока, и новых сильных игроков никто не приветствует. Даже Китай с его мощно растущей экономикой, далеко опередивший Россию в выпуске высокотехнологичной продукции, сталкивается с серьезными барьерами [3]. Именно евразийская кооперация может стать тем ключом, который откроет дверь участникам ЕврАзЭС на мировой рынок: для партнеров с высокотехнологичной экономикой Россия станет привлекательным контрагентом с точки зрения технологического обмена и осуществления совместных проектов по развитию новых технологий, а для стран, не обладающих сильным научно-технологическим ядром, она может стать поставщиком высоких технологий, разработанных на их базе производственных процессов, местом подготовки инженерных и научно-исследовательских кадров.

Этот путь, как считает Дэвид Лэйн [4] (и мы с ним согласны), поможет преодолеть отрицательные стороны глобализации за счет формирования регионального экономического блока, являющегося эффективным средством включения в мировую хозяйственную систему. Согласны мы и с мнением, распространенным в среде как российских, так и зарубежных экспертов [4], о том, что интеграции в рамках Евразийского экономического сообщества недостаточно, что нужна более широкая кооперация, включающая страны БРИКС и Шанхайской организации сотрудничества.

Для завоевания таких позиций Россия должна преодолеть чрезмерно высокую зависимость от импорта, особенно машин и оборудования. На решение этой проблемы нацелена политика импортозамещения. В современных условиях импортозамещение может стать стимулом модернизации российской экономики. Мы говорим прежде всего о производственных процессах и продуктах, основанных на новейших технологиях, постоянно обновляемых благодаря применению в производстве новых знаний. *Реиндустриализация российской экономики, восстанавливающая в качестве базовой ее компоненты промышленность, а приоритета развития – индустриальное развитие, и новая индустриализация, понимаемая как интенсивное накопление потенциала индустриального развития на основе знаниеинтенсивного производства, на новейшей технологической базе, до уровня, необходимого для перехода к новой индустриальной экономике, – все это требует изменения установок, государственных решений в сфере экономики, госпрограмм, реорганизации соответствующих институтов и т. д.*

Для реализации перечисленных направлений должны произойти *изменения системного свойства*: переход к управлению экономическим развитием на основе *долгосрочных программ и среднесрочных индикативных планов на базе научного прогнозирования*; проведение *активной промышленной политики* – формирование системы институтов, гарантирующих частному бизнесу патернализм государства в отношении *долгосрочных инвестиций в НИОКР и технологическое перевооружение производства* [5–7].

Список литературы

1. Маркс, К., Энгельс, Ф. Соч. – Т. 46. – Ч. II.
2. Prajakti, K. Asiatic Roots and Rootedness of the Eurasian project / K. Prajakti, S. Saxena Siddharth // The Eurasian Project and Europe: Regional Discontinuities and Geopolitics. – Ed. D. Lane, V. Samokhvalov. – Publisher: Palgrave Macmillan, 2015. <https://www.researchgate>.

net/publication/281593568_Asiatic_Roots_and_Rootedness_of_the_Eurasian_project. Accessed 2016. Apr. 12.

3. *Nolan, P.* China, the WTO and the third industrial revolution / P. Nolan, M. Hasecic // Cambridge Review of International Affairs. – Vol. 13, issue 2. – 2000. – P. 164–180.

4. *Lane, D.* Report of lecture given at Centre for East European Language Based Area Studies Conference on Eurasia held at Cambridge University, Department of Politics and International. – 2014. Relations, 31 – January. http://valdaicclub.com/opinion/highlights/eurasian_integration_as_a_response_to_neo_liberal_globalisation/.

5. *Бодрунов, С. Д.* Формирование стратегии реиндустриализации России / С. Д. Бодрунов; Ин-т нового индустриального развития (ИНИР). – СПб., 2013. – 680 с.

6. Экономическая система России: Анатомия настоящего и стратегии будущего (реиндустриализация и/или опережающее развитие). – М.: ЛЕНАНД, 2014.

7. *Глазьев, С. Ю.* Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С. Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010.

Е. В. Красникова¹

**РЕЦЕНЗИЯ НА МОНОГРАФИЮ А. В. БУЗГАЛИНА, А. И. КОЛГАНОВА
«ГЛОБАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ»²**

Выход третьего издания монографии А. В. Бузгалина и А. И. Колганова «Глобальный капитал» говорит о большом интересе научной общественности к данной работе. И она того заслуживает вследствие актуальности рассматриваемых проблем, неординарности и глубины суждений по каждой из них, формирующих целостное представление о современной экономической реальности. А эта реальность характеризуется гегемонией корпоративного капитала, захватившего практически все мировое экономическое пространство и в этом смысле – поистине глобального. На рубеже XX–XXI вв. этот этап пришел на смену монополистическому капитализму. В трактовке авторов, капитализм достиг завершающей фазы развития и уступил свое место в истории новой экономической системе. Авторы вслед за К. Марксом именуют эту систему «царством свободы», начинающимся за пределами сферы материального производства, численность занятых в котором сокращается ускоренными темпами, и делают весьма успешную попытку обосновать особенности его генезиса.

Анализу данной проблемы предшествует развернутая критика теории и методологии экономикс, которые принципиально отличаются от предмета и метода политэкономии. Данной проблеме посвящен первый том монографии, выступающий своего рода аналогом работы Маркса «К критике политической экономии». Авторы дают убедительный критический разбор позитивизма и постмодернизма, составляющих методологию неоклассической экономической теории. Ограниченный потенциал осознанно выбранного методологического подхода предопределен ограниченным потенциалом неоклассики как экономической теории, отличающейся весьма поверхностным уровнем анализа современной системы экономических отношений. Экономика оказалась «втиснутой» в рамки очень простых функциональных связей, что определило ее инструментарий – математические методы анализа. Однако поверхностно осязаемые экономические процессы имеют столь глубокие корни, что вскрыть их с помощью таких методов невозможно. Для этого требуются более сложные методологические приемы, позволяющие проникнуть в истоки этих процессов, закладываемых на уровне общественного воспроизводства, почему Маркс и предпочитал употреблять термин производственные, а не экономические отношения. Поверхностный (конкретный) уровень этих отношений, предопределенный глубинным, был Марксом только обозначен, но всестороннему анализу не подвергался. А анализ, выполненный экономикс, оторван от своего глубинного основания – воспроизводственного процесса как такового, вследствие чего теоретическое наследие Маркса оказалось невостребованным.

Ограниченность неоклассики как науки сегодня очевидна даже для студентов западных университетов, что явилось причиной их протестных выступлений. Тем более

¹ *Евгения Васильевна Красникова*, доцент кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, канд. экон. наук.

² *Бузгалин, А. В., Колганов, А. И.* Глобальный капитал: в 2 т. Изд. 3-е, испр. и сущ. доп. М.: ЛЕ-НАНД, 2015.

убедительны слова известного французского ученого Т. Пикетти, упрекающего современную экономическую науку в том, что она «...так и не избавилась от детского пристрастия к математике...», что «слишком часто экономистов волнуют в первую очередь мелкие математические задачи, которые, кроме них, никому не интересны...» (Пикетти, Т. Капитал в XXI веке. М.: Ад Маргинем Пресс, 2015. С. 50). Такова вполне справедливая расплата за пристрастие к методологии позитивизма и постмодернизма. Данным направлением экономической науки сделано то, что позволяла методология, на большее она и не претендовала, поскольку предмет исследования того не требовал.

Политическая экономия, успешно вытесненная экономикс из учебного процесса, использует принципиально иной подход к анализу экономической действительности. Авторы предприняли серьезную попытку изменить сложившуюся в мировой экономической науке ситуацию в пользу политэкономии. Эта наука занимает особое место в ряду экономических наук прикладного характера, анализирующих различные стороны хозяйственной деятельности, однако, в своем развитии она регулируется общими экономическими закономерностями, изучаемыми политэкономией, а по своему предмету и методу является фундаментальной экономической наукой. Открытие и обоснование общих закономерностей экономического развития в специфической форме их проявления в каждой из экономических систем, последовательно сменяющих друг друга по мере полного освоения качественно определенного этапа в развитии производительных сил, возможно лишь на основе метода диалектического материализма, разработанного крупными немецкими философами и в полной мере использованного Марксом. Благодаря уникальному в мировой экономической науке единству предмета и метода «Капитал» занял выдающееся место в истории мировой экономической науки, что подтвердил опрос английской экономической элиты, проведенный на рубеже тысячелетий.

По существу, рецензируемое исследование выступает продолжением глубокого исследования капитализма, проделанного Марксом. Необходимость такого продолжения обусловлена изменениями, которые данная система претерпела за прошедшие полтора столетия, оказавшись на завершающей стадии своей истории, что убедительно обосновывается авторами. При этом авторы самым естественным образом возрождают диалектический метод, заложенный Марксом в основу исследования капитализма как способа производства, включая такие его приемы, как восхождение от абстрактного к конкретному, единство исторического и логического, акцент на социально-экономических противоречиях, выступающих источником всякого развития. Авторами доведен до логического конца анализ истории развития основополагающих экономических категорий капитализма, в числе которых товар, деньги во всем многообразии их современных функций, прибавочная стоимость, заработная плата и пр. Однако все они рассматриваются через призму господства корпоративного капитала, имеющего в своей основе акционерный капитал, которому Маркс придавал особое значение, определяя его как высшую форму капитала. Высшую в том смысле, что акционерная собственность, лежащая в его основе, есть не просто одна из частных форм ассоциированной, но высшая среди них по масштабам социализации. Более того, такая социализация ныне усилена тем, что в крупнейших корпорациях мира до 100 % акций находится в свободном обращении.

Данная форма достигла своего предела в развитии частной собственности. Акционерный капитал принял форму корпоративного и в этом качестве – глобального. Будучи высшей формой капитала, он давно перешагнул национальные границы в «об-

лике» ТНК, вследствие чего оказался способным сформировать единую капиталистическую миросистему, крайне неравномерно развитую и тем самым вносящую свою лепту в остроту социально-экономических противоречий. Ведь эта неравномерность, по утверждению авторов, весьма успешно используется ТНК для извлечения добавочной прибыли, которую они в качестве лидера собирают как дань со всего мира без всякого территориального (колониального) подчинения. В работе все эти противоречия подвергнуты всестороннему анализу.

Особое внимание авторы уделяют анализу воздействия корпоративного капитала на финансовую сферу, разрастание которой тождественно росту масштабов фиктивного капитала. Корпоративный капитал довел до абсурда разделение национальной экономики на реальный и финансовый секторы, начало которому было положено раздвоением товара на потребительную стоимость и стоимость, проанализированным Марксом. Стоимость в форме денег получила самостоятельное движение, усилившееся деятельностью банковского капитала, существенно подкорректировавшего функции денег и значимость каждой из них. Чрезмерная (относительно действительной стоимости товарной массы) самостоятельность денежного обращения породила форму фиктивного капитала и создала почву для финансовых кризисов. Но еще больший вклад в разрастание фиктивного капитала внес акционерный капитал, лежащий в основе корпоративного. На его уровне в более сложной форме воспроизведено отделение стоимости (на сей раз в виде ценных бумаг) от действительной стоимости объектов акционерного капитала в реальном секторе экономики. Движение ценных бумаг на рынке капитала приобрело чрезмерную самостоятельность, что придало акционерному капиталу характер фиктивного, породив финансовые кризисы не только в национальной, но и в мировой экономике. В свою очередь, финансовые кризисы вносят весомый вклад в искажение циклической формы движения производственного процесса, в разрушительную силу экономических кризисов в условиях, когда искусством их укрощения ни национальные, ни международные финансовые институты так и не овладели. Авторы усматривают во всех этих процессах исчерпание потенциала капитализма как способа производства, и не без основания.

Весомым аргументом в обоснование тезиса о становлении нового способа производства является авторская интерпретация теории прибавочной стоимости с позиции настоящего времени. В определении судьбы капитализма весьма важно не изменение структуры рабочего времени (как это было во времена Маркса), а ограничение самого рабочего времени вследствие объективного изменения соотношения между рабочим и свободным временем в пользу свободного. Это подтверждается устойчивым сокращением занятости в сфере материального производства (в развитых странах – не более 20...30 % от общего числа занятых). Акценты смещаются, при том что соотношение необходимого и прибавочного времени в рамках рабочего определяет динамику прибавочной стоимости, составляющую движущий мотив деятельности капиталиста. В основе этого процесса лежит освоение суперсовременных технологических укладов, что тождественно росту свободного времени, образующего временное пространство для творческого развития Человека. Более того, устойчиво растет занятость в креатосфере – сфере деятельности творческой личности, а это сфера «по ту сторону сферы материального производства», перестающей быть сферой массовой занятости физическим трудом.

Все более очевидное вступление человечества в «царство свободы» трактуется авторами (вслед за Марксом) как становление нового способа производства, подготов-

ленное полным исчерпанием капитализмом потенциала адекватного ему индустриального развития. Будет ли это коммунизм? Авторы не дают четкого ответа, но исходят из того, что становление качественно нового этапа в развитии производительных сил неизменно сопровождается построением новой системы экономических отношений. Такова диалектика взаимосвязи производительных сил и производственных отношений, отчетливо просматриваемая в современную чрезвычайно противоречивую переходную эпоху. Важно, что акционерная (корпоративная) собственность есть высшая форма частного ассоциированного присвоения; следующий непосредственно за ней шаг в обобществлении – общенародная собственность, господствующее положение которой является ключевым признаком коммунизма в интерпретации Маркса. И хотя время вносит свои коррективы, но факт вхождения человечества в новую эпоху весьма ощутим. Начало этому процессу было положено изменением соотношения рабочего и свободного времени, претерпевшего длительную эволюцию в истории капитализма и протекавшего под воздействием изменения соотношения необходимого и прибавочного рабочего времени: наращивания последнего за счет удлинения рабочего. Этот процесс происходил на протяжении всей истории капитализма, на ранних этапах которого рабочее время было доминирующим в жизни наемных рабочих, а свободное сводилось к «прожиточному минимуму». С ростом производительности труда, направленного на рост прибавочного рабочего времени, свободное стало нарастать с увеличением потребности во все более квалифицированной рабочей силе. Свободное время приобретало решающее значение по мере завершения индустриализации и освоения постиндустриального этапа – этапа «всеобщих производительных сил» (Маркс). Их ключевой признак – превращение науки в непосредственную производительную силу, сопровождающееся ломкой всей системы экономических отношений, начиная с глубинных производственных; коренным преобразованием социальной структуры общества по мере роста числа акционеров-собственников (в сочетании со статусом наемного работника).

Авторы отмечают некорректность прямолинейной критики экономических законов, открытых Марксом при обосновании теории накопления. Они снимают вопрос об ошибках, якобы допущенных Марксом. Проблема совсем не в ошибках, а в существенных изменениях действия этих законов под влиянием все более сложных технологических укладов в границах индустриального развития, характеризующихся вытеснением дешевой рабочей силы из сферы материального производства и ее заменой дорогостоящей высококвалифицированной, чем приостанавливается рост органического строения капитала. Вместе с тем еще большие масштабы приняло обоснованное Марксом вытеснение рабочей силы из сферы материального производства по мере инновационного обновления (этот фактор нейтрализуется падением рождаемости в развитых странах, но осложняется массовым притоком мигрантов). Итак, с нарастанием значимости человеческого потенциала присущие капитализму отношения наемного труда и капитала претерпевают коренные изменения – им на смену приходят отношения равных партнеров, тем более что в эпоху корпоративного капитализма все большее число наемных работников приобретают еще и статус собственников-акционеров. Тем более прав оказался Маркс по поводу относительного ухудшения положения рабочего класса. Не случайно на первый план в современной экономической науке выдвинута проблема имущественного неравенства. Ее решение авторы видят в становлении новой экономической системы, ведущей к сужению сферы рыночной экономики по мере расширения функций государства как носителя общенациональных интересов, как

макроэкономического субъекта. Усилению его роли способствует и неуклонный рост потребности в общественных благах, ассортимент которых устойчиво расширяется, а производство в силу специфики их природы составляет функцию государства.

Большое внимание уделено анализу природы российской модели капитализма, о чем авторы писали неоднократно и весьма обстоятельно. В данном контексте наиболее интересны суждения относительно трудностей становления капитализма в стране, обремененной пережитками прошлого, в интерпретации авторов – мутантного социализма. Эта мутация, проявлявшаяся в чрезмерной бюрократизации управленческого аппарата, всесии государственных чиновников, злоупотреблении служебными полномочиями (в том числе в целях личного обогащения), сохраняется и поныне. Чрезмерное наращивание государственной собственности якобы в целях модернизации экономики фактически обернулось прикрытием «теневой» приватизации. Так, по данным премьера Д. Медведева, хищение государственной собственности при государственных закупках составило за 2015 г. порядка 1 млрд рублей. Такова судьба страны, по не лишенному оснований утверждению авторов, пережившей опережающее движение к «царству свободы» – опережающее с точки зрения общих экономических закономерностей.

Авторы дают обоснование возможных сценариев будущего развития экономики страны. Наиболее прогрессивным и наименее болезненным из них представляется тот, который в качестве программы-минимум предполагает: «(1) существенное перераспределение экономической и политической власти от олигархических группировок и бюрократии к демократическому и социальному (буржуазному) государству, социально ответственному и общественно-контролируемому бизнесу и гражданскому обществу плюс (2) приоритетное развитие креатосферы» (т. 2, с. 739). По мнению авторов, данный сценарий лишь на первый взгляд кажется утопичным, в действительности же приведет «к возникновению модели капитализма, максимально адекватной для движения в направлении посткапиталистической системы, т. е. социалистической...» (там же). Окажется ли она социалистической в традиционной марксистской интерпретации (а основное направление развития в сторону социализма авторы видят в преодолении социального отчуждения, присущего формам частной собственности), покажет время. Заметим лишь, что такое преодоление просматривается уже в частных, но ассоциированных формах во всем их многообразии. Так, распространение акционерной собственности сопровождается ростом числа собственников-акционеров, отнюдь не чисто механически сочетающих социальный статус собственника и наемного работника, сплошь и рядом в развитых странах занятого высококвалифицированным, т. е. заведомо творческим трудом. И не только в неуклонно сокращающейся по числу занятых сфере материального производства, но и в сфере услуг, требующей в конкурентной среде не меньшего новаторства. Двинется ли общество от сложившегося многообразия форм собственности в сторону единообразия, представленного высшей формой ассоциированного присвоения – непосредственно общественной, общенародной (юридически – государственной), не ясно. Широкое развитие в последние десятилетия государственно-частного предпринимательства характеризуется лишь более плотным взаимодействием государства и частного бизнеса разного формата. Во что перерастет такое взаимодействие – покажет время. Но и это не типичное для классического капитализма явление.

Особое место в работе занимает историко-логическая систематизация экономического развития человечества, представленная в виде таблицы (т. 1, ч. 3, гл. 1), выступа-

ющая своего рода аналогом Периодической таблицы Менделеева. В завершенном виде она достойна занять почетное место в экономической науке в качестве именной, как всякое крупное научное открытие. Такая таблица позволит четко определять местонахождение каждой страны в каждый данный момент ее исторического развития в параметрах восхождения от простого к сложному в границах той или иной экономической системы (способа производства, формации) как диалектического единства качественно определенного этапа в развитии производительных сил и адекватных этому этапу производственных отношений, а по мере исчерпания потенциала этого единства – смены иной, отнюдь не произвольно выбираемой системой. Новая система экономических отношений предопределена очередным качественно новым этапом в развитии производительных сил, который она призвана реализовать в полной мере.

Достоинство работы – глубокий критический анализ множества школ и течений, сложившихся в современной экономической и философской науке, как примыкающих к марксизму, так и отторгающих его, но в равной мере полезных для развития всякой науки. Таков масштаб эрудиции авторов – что усиливает познавательную значимость монографии.

Не преуменьшая достоинств монографии, хотелось бы сделать ряд критических замечаний. Не вполне продуманной с точки зрения предмета исследования, а это – вынесенный в заглавие *глобальный капитал* (оказавшийся предметом исследования преимущественно второго тома), представляется структура монографии, тем более что авторы отлично владеют методологией Маркса, признают ее совершенной, а потому достойной воспроизведения. Рассматривается немало вопросов, имеющих отдаленное отношение к теме (особенно в первом томе). Названия отдельных разделов не вполне понятны: например, «прелюдия Контексты»; названия других носят популистский характер, в частности, финал второго тома «От альтерглобализма к «Оккупируй!», «Понять Россию умом»; не вполне вписывается в контекст вторая часть первого тома «Социальная философия марксизма». В условиях смены экономических систем большего внимания заслуживает вопрос о диалектике производительных сил и производственных отношений, о том, как она протекает в современных условиях. Как объяснить, например, тот факт, что капитализм к середине XX в. не только выполнил свою историческую миссию – освоение индустриализации (а именно в этом усматривал ее Маркс), но и вполне успешно осваивает суперсовременные технологические уклады. Видимо, не исчерпан потенциал акционерной собственности как высшей среди частных форм ассоциированного присвоения или, напротив, сама она – признак перерастания в иную экономическую систему, не препятствующую вхождению общества в «царство свободы», вполне обоснованно предстающего в авторской трактовке эпохой креатосферы. Именно такой подход к акционированию просматривается у Маркса, оказавшегося прозорливее Ленина, усматривавшего в господстве монополий признаки паразитизма, загнивания, умирания, затянувшегося на столетие.

Требуется уточнения и тот факт, что у Маркса «царство свободы» начинается за пределами сферы материального производства, хотя реальный сектор экономики включает и сферу услуг, занимающую ныне весомое место в этом секторе по всем основным экономическим параметрам. Какую роль играет она в отмирании капитализма и становлении нового способа производства? Такая проблема не ставится, хотя ныне она весьма значима. Не стали предметом обстоятельного анализа и отношения собственности, переведенные в русло не конкретизируемых авторами отношений отчуждения – присвоения, хотя того требует анализ глобального капитала, предстаю-

щего в форме корпоративного. Ведь именно корпоративная собственность в качестве высшей формы частного ассоциированного присвоения позволила капиталу сформировать мировую капиталистическую систему и тем самым обрести статус глобального. Не упомянут и столь уместный в данном контексте прогноз Маркса о «превращении капиталистического способа производства в ассоциированный» по мере распространения ассоциированных форм собственности. В числе последних и акционерная, которой капитализм обязан превращением на рубеже XIX–XX вв. в монополистический, а на исходе XX в. – в корпоративный, когда корпорация как высшая форма монополии заняла ведущее место в крупном бизнесе, далеко вышедшем за пределы национальной экономики. Тем более уместно сопоставление акционерной собственности с общенародной, апробированной в социалистических странах. Большого внимания заслуживает и проблема противоречий, коль скоро закат капитализма объясняется неспособностью их положительно разрешать.

И в заключение традиционное пожелание – сократить количество далеко не всегда уместных скобок, затрудняющих восприятие текста. Это расширит круг читателей, сделает текст более доступным для восприятия.

Актуальность проблемы, глубина исследования, возрождение политэкономического аспекта анализа экономической реальности в единстве с диалектическим методом, большая эрудиция авторов – все это делает книгу достойной внимания самых требовательных коллег.

РЕФЕРАТЫ

УДК 330.354. С. Д. Бодрунов. О некоторых вопросах эволюции экономико-социального устройства индустриального общества новой генерации. Выполнен анализ наиболее важных аспектов социально-экономической и культурной эволюции нового индустриального общества (НИО.2), базовая концепция которого рассмотрена в монографии автора «Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка». Подвергая критике сторонников идей «интегрального» или «конвергентного» общества, автор указывает на неточность и неполноту данных терминов. В то же время термин НИО.2 отражает комплексные изменения: суть происходящего процесса (рождение нового качества), его базу (индустриальное) и историческое место. Делается вывод о возможности эффективного соединения социалистических и капиталистических начал и развития на их основе нового качества производственных и общественных отношений. Обоснована возможность НИО.2 стать «бесконфликтным» обществом. Подчеркивается, что повышение знаниеемкости технологий ведет к росту их синергетической емкости, что формирует базу ускорения ускорения темпа научно-технического прогресса. В знаниеинтенсивном производстве существенно снижается расход материальных ресурсов при сохранении (увеличении) доли знаний в продукте. Одновременно происходит переключение потребностей со средств жизнеобеспечения на развитие личности, а это требует перенастройки системы образования, которое должно стать непрерывным. Важную роль в решении проблем, обусловленных ускорением НТП, играет культура.

Ключевые слова: эволюция, новое индустриальное общество, НИО.2, экономико-социальное устройство, «интегральное», «конвергентное» общество, знаниеемкость, ускорение ускорения, знаниеинтенсивное производство.

ABSTRACTS

S. D. Bodrunov. About some questions of evolution of economic and social structure of new generation industrial society. The article considers the most important aspects of social, economic and cultural evolution of the new industrial society (NIS.2), whose basic concept is analyzed in S. D. Bodrunov's monograph *The Future. New Industrial Society: Reloaded*. The author criticizes supporters of integral and convergent society approaches by pointing out the inaccuracy and incompleteness of "integral" and "convergent" as terms which disregard the nature of the critical connection between technological progress and changes in the economic and social system, while the "NIS.2" concept reflects complex changes, such as the nature of the ongoing process (creation of a new quality), its basis (industrial) and place in history. The author concludes that the efficient combination of socialist and capitalist principles is possible, and it can serve as the foundation for the formation of a new quality of production and social relations. NIS.2 has the potential for becoming conflict-free society. The increase in the knowledge capacity of technologies results in the increase in their synergetic capacity, which facilitates the acceleration of acceleration of science and technology progress. Knowledge intensive production dramatically decreases consumption of material resources while maintaining (increasing) the share of knowledge in a product. Simultaneously, consumer wants shift from sustenance to personal development, thus necessitating the readjustment of the educational system towards continuing education. Culture plays an integral part in the resolution of issues caused by science and technology progress acceleration.

Keywords: evolution, new industrial society, NIS.2, economic and social order, integral society, convergent society, knowledge capacity, acceleration of acceleration, knowledge intensive production.

УДК 330.354. Г. Б. Клейнер. Импортозамещение как зеркало современной российской экономики. Импортозамещение рассматривается как средоточие системных проблем отечественной экономики. Импортозамещение должно быть включено в общую систему стратегических целей экономической политики, но не как самостоятельная доминанта, а как одна из граней стратегического процесса создания новой самостоятельной и саморазвивающейся экономики России. Предлагаются меры по повышению системности российской экономики в условиях кризиса, в частности, расширение применения бартерных операций для модернизации производства импортозамещающей продукции.

Ключевые слова: импортозамещение, планирование, бартер, интегральное общество, сбалансированная экономика.

УДК 330.354. С. В. Кузнецов, Н. М. Межевич. Европейская и российская экономика: санкционное противостояние и взаимные убытки. Торгово-экономическое сотрудничество России с европейскими странами всегда играло важную роль, в том числе в стимулировании трансформационных процессов в экономике в постсоветский период. Отрицательная динамика в отношениях России со странами ЕС ускорила на фоне взаимных санкций. При этом сохраняется зависимость экономики от импорта продукции машиностроения. Это актуализирует проведение структурных реформ, стимулирует импортозамещение, переход к суверенному социально-экономическому развитию и укреплению собственного производства.

Ключевые слова: торгово-экономическое сотрудничество, экономические санкции, структурные реформы в экономике, импортозамещение.

УДК 330.354. А. В. Сорокин. Деиндустриализация как феномен неравенства норм прибыли. Изложены два подхода к анализу деиндустриализации, или «голландской болезни», предложенные А. Смитом: экзотерический и эзотерический. Второй метод, примененный К. Марксом в «Капитале», приводит к выводу,

G. B. Kleiner. Import substitution as mirror of modern Russian economy. Import substitution is analyzed as the focal point of systemic problems in the Russian economy. The author believes that import substitution should be included in the general system of strategic economic goals, but not as an independent principal; rather, import substitution should become a facet of the strategic process targeting the creation of a new independent and evolving national economy. The article offers a number of measures for increasing the systematicity of the Russian economy under current crisis conditions. One unorthodox suggestion involves the expansion of barter operations for the modernization of import substitution production.

Keywords: import substitution, planning, barter, integral society, balanced economy.

S. V. Kuznetsov, N. M. Mezhevich. European and Russian economy: sanction conflict and mutual losses. Trade and economic cooperation between Russia and the European countries has always played an important role, especially as a catalyst of transformation processes in the Russian economy of the post-Soviet period. In recent years, negative trends in Russia's economic relations with Europe have accelerated due to the introduction of mutual sanctions which may be prolonged indefinitely. Yet, the Russian economy still strongly depends on the import of engineering products, which determines the need for structural reforms, drives import substitution and promotes the transition to independent social and economic development and strengthening of domestic production.

Keywords: trade and economic cooperation, economic sanctions, structural economic reforms, import substitution.

A. V. Sorokin. Deindustrialization as phenomenon of profit rate inequality. The article discusses Adam Smith's exoteric and esoteric approaches to the analysis of deindustrialization, or the Dutch disease. The second approach that Karl Marx used in *Das Kapital* yields the conclusion that deindustrialization is caused by the ine-

что причиной деиндустриализации является неравенство отраслевых норм прибыли. Дело не в избытке ресурсов, а в низком органическом строении капитала в сырьевых отраслях и изначально высокой норме прибыли. Подчеркивается нежизнеспособность экономики с различными отраслевыми нормами прибыли. Рассмотрены три возможные модели выравнивания нормы прибыли в России с учетом мирового опыта. Проанализированы два варианта получения добавочной прибыли, в том числе за счет внедрения новых технологий, инноваций, для чего необходимо прежде всего развитие образования и науки. Норма прибыли в сырьевых отраслях должна снижаться, как и денежные потоки от экспорта сырья.

Ключевые слова: деиндустриализация, «голландская болезнь», органическое строение капитала, выравнивание нормы прибыли, «Капитал» Маркса.

УДК 332.354. А. Х. Курбанов, В. А. Плотников. Экономический потенциал страны как экономическая категория. Выполнены исследования по уточнению сущности понятия «экономический потенциал страны»; разработана его трехуровневая модель; сделан вывод о том, что экономический потенциал страны — это сложное организационно-экономическое явление, интегрирующее ресурсную обеспеченность определенной страны, механизм вовлечения ресурсов в хозяйственный оборот и потенциал спроса.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, региональная экономика, национальная экономика, экономический потенциал.

УДК 330.354. С. А. Толкачев, А. Ю. Тепляков. Методологические основы анализа трансформации глобальных цепочек стоимости в ходе неоиндустриализации. Главным инструментом анализа мировой системы разделения труда являются глобальные цепочки стоимости (ГЦС). Новая промышленная революция, развертывающаяся в мировой экономике, приведет к качественным изменениям в формате и протяженности ГЦС. Важнейшими компонентами новой промышленной революции (неоиндустриализации) являются

quality of return rates in various industries. The inequality occurs not as the result of the excess of resources, but due to the low organic composition of capital and, thus, a priori high return rate in primary industries. The author emphasizes the non-viability of the economy with different return rates (characteristic of Russia), explains the phenomenon and applies global experience to the analysis of three models for return rate alignment in Russia. The article considers two additional profit making mechanisms (according to Marx), including the implementation of new technologies and innovations, which requires the development of science and education. Return rate in primary industries, as well as cash flow from the export of raw materials, should be decreasing.

Keywords: deindustrialization, Dutch disease, organic composition of capital, return rate alignment, Marx's *Das Kapital*.

A. Kh. Kurbanov, V. A. Plotnikov. Country's economic potential as economic category. The article presents the results of research on the meaning of the «national economic potential» concept and its three-level model and concludes that national economic potential is a complex organizational and economic phenomenon that incorporates a territory's (country's) resource base, the mechanism for its commercialization and demand potential.

Keywords: competitive advantages, regional economy, national economy, economic potential.

S. A. Tolkachev, A. Y. Teplyakov. Methodological basics of analysis of global value chain transformation during neoindustrialization. Global value chains (GVC) constitute the main instrument for the analysis of the world division of labor. The New Industrial Revolution in the world economy will result in qualitative changes in GVC format and extent. The most important components of the New Industrial Revolution, or neoindustrialization, are additive technologies and Industrial Internet. Additive technologies promote production customiza-

объединениями. Обосновано направление совершенствования деятельности СРО и региональных союзов строителей России. Даны предложения по совершенствованию саморегулирования строительной деятельности в России, по основам регулирования структуры и развития строительных предприятий в регионах.

Ключевые слова: регулирование строительной деятельности, саморегулирование, негосударственные организации, координирующий орган субъекта Федерации, стратегия развития, развитие строительных предприятий.

УДК 330.354. В. К. Севек, Х. Б. Бадарчы, Ч. С. Манчык-Сат, А. Э. Чульдум. Инновационный сценарий развития Республики Тыва в системе территорий опережающего развития. Представлены результаты исследования сценария развития Республики Тыва в системе территорий опережающего развития страны. Выявлены особенности таких территорий в Сибири и на Дальнем Востоке. Приведены аргументы в пользу реализации потенциальных инвестиционно-строительных проектов и разработки минерально-сырьевой базы посредством механизмов государственно-частного партнерства. Заслуживает внимания создание Целевой экономической зоны с особым эколого-экономическим режимом природопользования. Предложены критерии отнесения Тывы к ТОР, определено ее место в системе территорий опережающего развития.

Ключевые слова: стратегические задачи, инновационный сценарий, территория опережающего развития, инвестиционно-строительные проекты, конкурентные преимущества.

УДК 330.354. Н. Н. Волкова, Г. А. Власкин. Российский рынок труда на подступах к новой индустриализации. Анализируются отраслевая структура и образовательный уровень кадрового потенциала промышленности с точки зрения его соответствия потребностям модернизации промышленности. Показано, что при ограничении экономической деятельности зарубежных компаний тех-

improvement of construction self-regulation, the foundations of structural regulations and the development of construction companies in Russian regions.

Keywords: construction regulation, self-regulation, non-government organizations, regional coordination agencies, development strategy, development of construction companies.

V. K. Sevek, Kh. B. Badarchy, Ch. S. Manchyk-Sat, A. E. Chuldum. Innovation scenario of Tuva Republic development in system of priority development area. The article presents research on Tuva development scenario within the system of Russia's accelerated development territories (ADTs) and outlines the characteristics of such territories in Siberia and the Far East. Authors argue for the implementation of potential investment construction projects and the development of a primary resource base through public-private partnership mechanisms. It is important to consider the possibility of creating a Target Economic Zone under special environmental and economic natural management. Authors suggest the criteria for Tuva's ADT classification and discuss its place in the system of Russian accelerated development territories.

Keywords: strategic goals, innovative scenario, accelerated development territory, investment construction projects, competitive advantages.

N. N. Volkova, G. A. Vlaskin. Russian labor market in outskirts of new industrialization. The article analyzes the Russian labor market as the country prepares to transition to new industrialization. Authors consider sectoral industrial structure and educational level of the industrial workforce in terms of its compliance with the needs of the industrial modernization and conclude that technological development

нологическое развитие будет осуществляться на основе создания аналогов производимых на Западе высокотехнологичных продуктов. Для этого требуются управленцы новой формации и более широкое привлечение к управлению людей, разбирающихся в технической стороне организации производства, в содержании технологических процессов.

Ключевые слова: кадровый потенциал, инновации, промышленная политика.

УДК 339.9. Т. С. Малахова. Приоритетные направления развития экономики России в условиях глобальных дисбалансов. В условиях обострения экономико-политической обстановки в мире актуализируется вопрос о приоритетных направлениях развития России на средне- и долгосрочную перспективы. Национальная экономика крайне зависима от внешних факторов, в частности, от мировых цен на нефть, газ и другие минеральные ресурсы. В этой связи важно ускоренное восстановление реального сектора экономики и применение стратегии импортозамещения при широком использовании государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: экономика России, оборонно-промышленный комплекс, государственно-частное партнерство, структурный кризис, инновационная сфера, стратегия, глобальная экономика.

УДК 330. 354. В. А. Плотников. Индустриальное общество второй генерации. Выполнен анализ новаторских идей и положений, сформулированных в монографии профессора С. Д. Бодрунова «Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка». Показана взаимосвязь разработок автора с направлениями развития современной экономической мысли и хозяйственной системы; оценена их применимость для условий России.

Ключевые слова: хозяйственная система, индустриальное общество, реиндустриализация, экономика России, социально-экономическое развитие.

will be based on the creation of domestic high-tech products under the current limited economic limitations faced by foreign companies. The process requires the training of a new generation of qualified managers and wider use of managers competent in production technology and processes.

Keywords: HR potential, innovations, industrial policy.

T. S. Malakhova. Priority development areas of Russian economy within framework of global misbalances. Due to the deteriorating global economic and political situation, Russia's medium- and long-term development priorities are once again coming to the fore. The national economy under current conditions is extremely dependent on external factors, particularly on world prices of oil, gas and other mineral resources. Thus, it is necessary to restore the real sector of the economy quickly and work on implementing the import substitution strategy. Russia needs to expand the use of public-private partnership format.

Keywords: russian economy, defense and industry complex, public-private partnership, structural crisis, innovative sphere, strategy, global economy.

V. A. Plotnikov. Industrial society of second generation. The article analyzes innovative ideas and concepts presented by Professor Sergey Bodrunov in The Future. New Industrial Society: Reloaded, assesses their application potential for Russia and explores the connections between the monograph and modern economic theory and development trends.

Keywords: economy, industrial society, reindustrialization, Russian economy, social and economic development.