

Подписные индексы
ОАО Агентство «Роспечать»: 46811

«Сила власти государственной всегда измеряется
народным благосостоянием»

Андрей Карлович Шторх (1766–1835),
*первый российский академик
в области политической экономии и статистики,
вице-президент Санкт-Петербургской Императорской Академии наук*



ISSN 1990-9780
Экономическое возрождение России
№3 (53) 2017



9 771990 978785

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ РОССИИ №3 (53) 2017



ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ РОССИИ

СОДЕРЖАНИЕ:

Выход из противоречий глобализации: Евразийское сотрудничество может стать общей дорогой к новой цивилизации * Как возобновить социально-экономический рост в России? * Современные тенденции глобального экономического развития * Исследовательская традиция Дж. К. Гэлбрейта и современные экономические проблемы России * Промышленная политика России: направленность и инструментарий * За пределами глобализации: перспективы для Евразии. Кембриджские дискуссии * Цифровая трансформация производства на основе промышленного интернета вещей * Кадровое обеспечение реиндустриализации: роль российского профессионального образования *

№3 (53)

2017

ВНИМАНИЮ АВТОРОВ!

Редакционная коллегия журнала «Экономическое возрождение России» принимает на рассмотрение статьи по актуальным вопросам базисной и прикладной экономической теории, хозяйственной практики и научной жизни экономического сообщества.

Научные статьи должны включать следующие элементы: постановку проблемы в общем виде, обоснование ее связи с важнейшими научными или практическими задачами; анализ последних исследований и публикаций (в том числе иностранных), в которых начато решение данной проблемы и на которые опирается автор; выделение не решенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается данная статья; формулирование целей статьи (постановку задания); изложение основного материала с полным обоснованием полученных научных результатов; выводы из исследования и перспективы дальнейших поисков в данном направлении.

Обязательны ссылки на источники статистических данных, а также на использованную литературу. Ссылки на собственные публикации являются некорректными.

Кроме текста статьи необходимо представить название, аннотацию и ключевые слова на русском и английском языках, а также УДК.

Автор гарантирует, что он обладает исключительными авторскими правами на представленное произведение (статью).

Просьба направлять статьи на электронный адрес: evr@inir.ru и в виде распечатки на бумаге по адресу: 197101, Санкт-Петербург, ул. Б. Монетная, д.16. Каждая статья должна быть представлена отдельным файлом в формате MS Word, иллюстрации – в черно-белом варианте в формате tiff или jpg.

Для представления авторов просьба полностью указывать фамилию, имя, отчество, название учреждения, в котором автор работает, должность, ученую степень и звание, а для общения с редакцией – адрес электронной почты и телефон. Редакция оставляет за собой право делать необходимые редакционные исправления и сокращения, принимать решение о тематическом несоответствии материала, предлагаемого для публикации. Статьи, соответствующие тематике журнала, отсылаются на рецензирование специалистам.

С аспирантов плата за публикацию не взимается.

Редакция доводит до сведения авторов, **что издатель журнала заключил договор о передаче ООО «РУНЭБ» неисключительных прав на использование как журнала «Экономическое возрождение России» в целом, так и произведений (статей) авторов путем создания их электронных копий и распространения любым способом, в том числе путем размещения в интегрированном информационном ресурсе в российской зоне интернета НЭБ, без выплаты автору и иным лицам вознаграждения. При этом каждый экземпляр произведения (статьи) будет содержать имя автора произведения (статьи).**

Подписка осуществляется по каталогу ОАО «Агентство «Роспечать»».

Сведения о подписке через редакцию можно получить по телефону: (812) 313-82-68 или e-mail: evr@inir.ru.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ РОССИИ

№ 3 (53) 2017

Периодическое научное издание

Исторический учредитель – Общество
«Экономическое возрождение России» (1915 г.),
действующий учредитель – С. Д. Бодрунов

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций (Свидетель-
ство о регистрации средства массовой информации от 27.08.2012 г.
ПН № ФС77-50990).

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 опу-
бликованы основные научные результаты диссертаци-
онных исследований на соискание ученых степеней доктора и канди-
дата наук (Решение Президиума Высшей аттеста-
ционной 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;
Е. М. Рогова, руководитель экспертной группы журнала, д-р
экон. наук, профессор;
Д. Л. Драндин, канд. экон. наук.
Институт нового индустриального развития (ИНИР)
им. С. Ю. Витте работает под научно-методическим руковод-
ством Отделения общественных наук РАН.
Директор ИНИР — С. Д. Бодрунов
Научный руководитель ИНИР — Р. С. Гринберг
Полное или частичное воспроизведение материалов, содержа-
щихся в настоящем издании, допускается с письменного раз-
решения редакции. Ссылка на журнал «Экономическое воз-
рождение России» обязательна.

Электронная версия журнала e-v-g.ru

Выпускающий редактор Л. А. Мозгунова
Верстка И. В. Фёдорова

Адрес редакции и издателя:
197101, Санкт-Петербург, ул. Б. Монетная, д.16
Тел.: (812) 313-82-68, E-mail: evr@inir.ru
Подписано к печати 09.2017 г.
Формат 84 × 108 1/16. Бумага офсетная.
Печ. л. 10,0. Усл. печ. л. 16,8.
Тираж 2000 экз. Заказ .

Свободная цена

Первая Академическая типография «Наука»
199034, Санкт-Петербург, В.О., 9-я линия, д. 12
© ИНИР им. С. Ю. Витте: составление, редакционная
подготовка, 2017

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;
Дж. К. Гэлбрейт, д-р экон. наук, профессор Техасского
университета в Остине (США);
И. И. Елисеева, д-р экон. наук, профессор, чл.-корр. РАН;
А. Е. Карлик, д-р экон. наук, профессор, чл.-корр. РАН;
В. Л. Квинт, д-р экон. наук, иностранный член РАН;
И. А. Максимцев, д-р экон. наук, профессор;
А. Д. Некипелов, д-р экон. наук, профессор, академик РАН;
П. Нолан, профессор Кембриджского университета
(Великобритания);
Л. Васа, д-р экон. наук (Венгрия);
В. В. Окрепилов, д-р экон. наук, профессор, академик РАН;
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;
Ж.-Л. Трюэль, профессор Университета Париж-12
(Франция)

MEMBERS OF THE SCIENTIFIC EDITORIAL BOARD

V. V. Ivanter, Doctor of Economics, Professor, academician of
Russian Academy of Sciences, Chairman of the scientific edi-
torial 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, correspond-
ing member of Russian Academy of Sciences;
J. K. Galbraith, Doctor of Economics, Professor of the Uni-
versity of Texas at Austin (USA);
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;
I. A. Maksimtsev, Doctor of Economics, Professor;
A. D. Nekipelov, Doctor of Economics, Professor, academi-
cian of Russian Academy of Sciences;
P. Nolan, Professor of University of Cambridge (Great Britain);
L. Vasa, Doctor of Economics (Hungary);
V. V. Okrepilov, Doctor of Economics, Professor, academician
of Russian Academy of 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, academi-
cian of National Academy of Sciences of Azerbaijan;
J.-L. Truel, Professor of University of Paris-12 (France)

CONTENTS

Foreword from the Editor-in-Chief

<i>Bodrunov S. D.</i> Overcoming globalization collisions: Eurasian cooperation may become a common path to a new civilization	5
--	---

Problems of economic development

<i>Aganbegyan A. G.</i> How can we restore socioeconomic growth in Russia?	11
<i>Khubiev K. A.</i> Modern global economic development trends	21
<i>Buzgalin A. V.</i> Twenty-first century imperialism: protoempires and periphery rebellion	32
<i>Porokhovskiy A. A.</i> John Kenneth Galbraith's research tradition and Russia's current economic issues	39
<i>Vertakova Y. V., Plotnikova N. A., Plotnikov V. A.</i> Russia's industrial policy: directions and instruments	49
<i>Tkachenko E. A., Rogova E. M.</i> Applying the principle of levers to efficiency assessment of investment in intellectual capital of industrial enterprises	57
<i>Dzhabborov D. B., Buzgalin A. V.</i> Beyond globalization: prospects for Eurasia. Cambridge discussions	67
<i>Yakovleva N. G.</i> Industrial policy in the economy of the 21st century: comparative analysis of E.U. – Russia experience	73

On the way to revival

<i>Tolkachev S. A., Mikhailova P. Y., Nartova E. N.</i> Digital transformation of production based on Industrial Internet of Things	79
<i>Pelikh S. A.</i> Neoutarchy: possible economic development strategy of the Allied State	90
<i>Pavlov M. Y.</i> Models for realizing human creative potential in innovative development practice and their reflection in economic theory	95

Business economics and innovation

<i>Stepanov A. G., Kosmachev V. M.</i> Higher engineering education in Russia and its development prospects	103
<i>Vertakova Y. V., Polozhentseva Y. S., Klevtsova M. G.</i> Management by objectives for universities based on key efficiency indicators	113
<i>Bukreev V. V., Rudyk E. N.</i> Reindustrialization workforce: role of vocational training in Russia	123
<i>Dolzhikova A. M.</i> Asymmetries of information as a global inequality factor (main points of J. Stiglitz's book and their application in the Russian context)	133

Abstracts	146
------------------------	-----

Article excerpts (in English)

<i>Bodrunov S. D.</i> Overcoming globalization collisions: Eurasian cooperation may become a common path to a new civilization	156
<i>Aganbegyan A. G.</i> How can we restore socioeconomic growth in Russia?	158
<i>Porokhovskiy A. A.</i> John Kenneth Galbraith's research tradition and Russia's current economic issues	159

СОДЕРЖАНИЕ

Вступительное слово главного редактора

<i>Бодрунов С. Д.</i> Выход из противоречий глобализации: Евразийское сотрудничество может стать общей дорогой к новой цивилизации	5
--	---

Проблемы развития экономики

<i>Аганбегян А. Г.</i> Как возобновить социально-экономический рост в России?	11
<i>Хубиев К. А.</i> Современные тенденции глобального экономического развития	21
<i>Бузгалин А. В.</i> Империализм в XXI веке: протоимперии и «восстание периферии»	32
<i>Пороховский А. А.</i> Исследовательская традиция Джона Кеннета Гэлбрейта и современные экономические проблемы России	39
<i>Вертакова Ю. В., Плотникова Н. А., Плотников В. А.</i> Промышленная политика России: направленность и инструментарий	49
<i>Ткаченко Е. А., Рогова Е. М.</i> Применение концепции рычагов для оценки эффективности инвестиций в интеллектуальный капитал промышленных предприятий	57
<i>Джаббаров Д. Б., Бузгалин А. В.</i> За пределами глобализации: перспективы для Евразии. Кембриджские дискуссии	67
<i>Яковлева Н. Г.</i> Промышленная политика в экономике XXI века: сравнительный анализ опыта Европейского союза и России	73

По пути к возрождению

<i>Толкачев С. А., Михайлова П. Ю., Нартова Е. Н.</i> Цифровая трансформация производства на основе промышленного интернета вещей	79
<i>Пелих С. А.</i> Неоавтаркия – возможная стратегия экономического развития Союзного государства	90
<i>Павлов М. Ю.</i> Модели реализации творческого потенциала человека в практике инновационного развития и их отражение в экономической теории	95

Экономика предпринимательства и инновации

<i>Степанов А. Г., Космачев В. М.</i> Высшее инженерное образование в России и направление его дальнейшего развития	103
<i>Вертакова Ю. В., Положенцева Ю. С., Клевцова М. Г.</i> Целевое управление университетами по ключевым показателям эффективности	113
<i>Букреев В. В., Рудык Э. Н.</i> Кадровое обеспечение реиндустриализации: роль российского профессионального образования	123
<i>Должикова А. М.</i> Асимметрия информации как фактор глобального неравенства (основные положения книги Дж. Стиглица и их применимость в российском контексте)	133

Рефераты	146
-----------------------	-----

Извлечения из статей (на английском языке)

<i>Бодрунов С. Д.</i> Выход из противоречий глобализации: Евразийское сотрудничество может стать общей дорогой к новой цивилизации	156
<i>Аганбегян А. Г.</i> Как возобновить социально-экономический рост в России?	158
<i>Пороховский А. А.</i> Исследовательская традиция Джона Кеннета Гэлбрейта и современные экономические проблемы России	159

Уважаемые читатели!

Информируем Вас, что 12 мая 2017 г. в Кембриджском университете в рамках Международного форума «За пределами глобализации: перспективы для Евразии» между журналом «Экономическое возрождение России» и «Кембриджским журналом евразийских исследований» (Великобритания, Кембридж) подписано соглашение о сотрудничестве.

«Кембриджский журнал евразийских исследований» является междисциплинарным изданием и публикует материалы, посвященные исследованию социальных, экономических, политических и культурных процессов в Евразии. Особое внимание уделяется статьям, в которых рассматриваются как секторальные или субрегиональные вопросы, так и более широкий спектр проблем. Журнал заинтересован в публикации переводных статей представителей евразийского научного сообщества.

Согласно подписанному соглашению, российские специалисты имеют возможность опубликовать свои статьи в «Кембриджском журнале евразийских исследований». Для этого статью, оформленную в соответствии с требованиями «Кембриджского журнала евразийских исследований» (размещены на сайте Института нового индустриального развития им. С. Ю. Витте (<https://inir.ru/is/>)), необходимо представить в журнал «Экономическое возрождение России» для предварительного рецензирования.

*Редакция журнала
«Экономическое возрождение России»*

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

С. Д. Бодрунов¹

ВЫХОД ИЗ ПРОТИВОРЕЧИЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ЕВРАЗИЙСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО МОЖЕТ СТАТЬ ОБЩЕЙ ДОРОГОЙ К НОВОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ²

Сегодня становится все очевиднее, что мировая экономика и глобальная цивилизация стоят на пороге перемен. Создав в XX в. мощнейшие транснациональные корпорации, пронизавшее все сферы жизнедеятельности мировое разделение труда, открыв границы для движения товаров и капиталов, глобализация в новом веке оборачивается своей темной стороной. Усиливающиеся противоречия ведут к снижению позитивного потенциала и нарастанию глобальных проблем, локальных и асимметричных войн, локализаций и одновременно имперских амбиций. Происходит переход к новому состоянию общественного устройства, которое все чаще характеризуется как эпоха «новой нормальности», новой реальности, чреватой не только стагнацией, но и *общецивилизационным кризисом*.

Борьба за лидерство в грядущей технологической революции разворачивается на фоне обострения противоречий между намерением установить под флагом глобализации гегемонию транснационального капитала немногих стран и стремлением к защите национальных экономических, политических и этнокультурных интересов. Нарастают геополитэкономические противоречия. Экономико-политические группировки (Европейский союз, NAFTA), бывшие инструментами глобализации, переживают нелегкие времена, и в противовес им формируются другие экономические союзы. Такая ситуация чревата расколом мира на враждующие блоки.

Между тем одна из тенденций, породивших современную глобализацию, – развитие всестороннего международного экономического сотрудничества – является объективной и прогрессивной. Поэтому противоречиям, порожденным современной гегемонистской моделью глобализации и расшатывающим ее, а вместе с ней – подрывающим сложившиеся экономические связи, следует противопоставить взаимовыгодное сотруд-

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

² По материалам доклада на международном семинаре «За пределами глобализации: перспективы для Евразии» (Кембридж, 12 мая 2017 г.).

ничество, причем – и это особенно важно – не только экономическое, но и социально-культурное.

Одним из важных шагов на этом пути является *Евразийский проект*. Он открывает путь к использованию достоинств открытого взаимодействия стран с различными сравнительными преимуществами и объединения их возможностей для достижения общих результатов, опирающихся на разнообразие этих стран и на естественные выгоды, обусловленные географической средой Евразии.

Такое сотрудничество позволит всем странам-участникам достойно ответить на вызовы новой технологической революции, которая ведет к радикальным переменам не только в технологии, но и в социально-экономическом устройстве общества. Оно особенно важно для регионов, ратующих за усиление экономических связей, ведущих к прогрессу каждой из систем и выравниванию экономик евразийского региона.

Более того, опыт последних десятилетий показал, что Евразия – это и традиционные тренды развития экономики, и новые центры прогресса – быстрорастущие азиатские страны. Россия находится в центре этого плавильного котла, что не может не отражаться на ее экономике. Перед нами стоят задачи – использовать имеющийся уникальный потенциал (природный, пространственный и человеческий) для формирования социально ориентированной, регулируемой рыночной экономики, основанной на интеграции высокотехнологичного производства, науки и образования, а также для взаимовыгодной кооперации со странами евразийского пространства. Все эти проблемы требуют глубокого исследования.

Тема нашего семинара – «За пределами глобализации: перспективы для Евразии» – очень точно отвечает на запросы времени. И я уверен, что семинар станет важным шагом в развитии и популяризации достижений Кембриджского форума Центральной Азии и Института нового индустриального развития, «Кембриджского журнала евразийских исследований» и журнала «Экономическое возрождение России».

Мы уверены – Евразийский проект способен объединить страны, которые в совокупности обладают высокотехнологичной промышленностью, развитой фундаментальной и прикладной наукой, трудовыми ресурсами высокой квалификации, разветвленной транспортной инфраструктурой, современными средствами телекоммуникации, природным разнообразием, запасами множества полезных ископаемых, налаженным массовым производством, сильной финансовой системой, емким внутренним рынком с потенциалом роста – и это далеко не полный перечень. Такой потенциал является хорошей стартовой площадкой для технологического прорыва в новое будущее. Но каким оно станет?

Ответ на этот вопрос предполагает систематическое исследование фундаментальных изменений в общественном производстве, о которых мы говорили в Кембридже год назад. Я тогда изложил в докладе свой взгляд на эти проблемы, им же посвящены мои выступления и публикации последних лет, в частности книга «Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка».

Итак, материальное производство, а вместе с ним и все общество, меняют свой облик. Еще 10 лет назад утверждения, что в центре этих изменений лежит постиндустриальный тренд, казались неоспоримыми. Но жизнь показала, что правы были не «постиндустриалисты», а те, кто еще в конце прошлого столетия подчеркнул: основой экономики было, есть и будет индустриальное производство. Именно этот тезис уже более 20 лет обосновывает автор данной статьи. И сегодня, когда наша правота становится

очевидной, мы в своих исследованиях ушли далеко вперед и для нас важнее новые вопросы, на многие из которых уже есть и новые ответы.

Начну с выводов, сделанных нами несколько лет назад, но только сейчас получивших широкий резонанс – после представления во всех основных научно-образовательных центрах России и на многочисленных зарубежных форумах.

На смену классической индустриальной системе (с абсолютным доминированием промышленного производства) и «обществу услуг» (в котором отрасли сервиса вытесняют собственно материальное производство) приходят **новая индустриальная экономика и новое индустриальное общество второго поколения (НИО.2)**.

В эпоху НИО.2 доминирующее положение постепенно займут сегменты, в которых создается знаниеемкий продукт: 1 – те, в которых данный продукт производится; 2 – те, где создается самое знание; 3 – те, где формируется человек, способный этим знанием овладеть и применить его в материальном производстве (см. таблицу).

Хотя человечество еще не вошло в эту эпоху, уже сейчас следует задуматься о последствиях нового технологического рывка и общественных сдвигах, к которым он неизбежно приведет. Речь идет о новых горизонтах, открывающихся человечеству, и о новых рисках. Кроме того, сам путь к НИО.2 отнюдь не будет гладким. Уже сейчас

Различия между новым индустриальным обществом разных поколений

Основные черты	Новое индустриальное общество	НИО.2
Основные характеристики производимого продукта	Массовый индустриальный продукт	Знаниеемкий индустриальный продукт
Главные компоненты издержек производства	Затраты капитала на оплату труда превосходят затраты на использование природных ресурсов	Затраты на исследования, разработки, образование и поддержание здорового образа жизни преобладают над материальными издержками
Основные сферы экономики	Массовое промышленное производство, финансовые, торговые и иные услуги для бизнеса, прочие сервисные отрасли, здравоохранение, образование, НИОКР	Высокотехнологичная промышленность, опирающаяся на непрерывный инновационный процесс, НИОКР, образование, здравоохранение
Господствующий тип производственных отношений	Крупная корпорация	Корпорация, интегрирующая производство, науку и образование
Способ удовлетворения потребностей	Путем наращивания массового производства и навязывания массового сбыта	Ресурсоэкономный путь создания изделий, способных удовлетворять многообразные рациональные потребности

движение ко второй ступени нового индустриального общества сталкивается с множеством проблем.

То, что в устах многих экспертов получило несколько лет назад название «новой нормальности», является скорее признаком ненормальности. Прежние рычаги контроля и регулирования рынка и прежние методы адаптации к его сигналам не обеспечивают нужного эффекта. Волатильность всех рыночных параметров возросла настолько, что уже нет никакой уверенности в том, что «невидимая рука рынка» указывает в правильную сторону. На наших глазах происходит смена лидеров и направлений развития. Все это ставит перед мировым сообществом множество вопросов. Куда двигаться? Какие нужны приоритеты? Как достичь желаемых целей, если прежние инструменты не работают?... Ясных ответов пока нет, поэтому в обществе и в мире в целом наблюдается некая растерянность.

И здесь перед нами встают новые вопросы, для ответа на которые недостаточно разрабатываемой нами концепции НИО.2. Нужны новые, более масштабные решения, некоторые из которых мы впервые вне России выносим на обсуждение на этом Кембриджском семинаре.

Мы видим, что сегодня главный тренд – ускорение научно-технического прогресса. На состоявшемся в Давосе Всемирном экономическом форуме было объявлено о начале четвертой индустриальной революции. То, о чем специалисты Института нового индустриального развития им. С. Ю. Витте говорили с 2005 г., признано, наконец, мировым трендом. К чему приведет этот тренд? Мы утверждаем: к некой развилке – прогресс и индустриальное развитие могут реализовать себя как угроза (перефразируя известное изречение времен Великой французской революции, можно сказать, что грядущая технологическая революция грозит поглотить своих отцов). Технологический прогресс принесет либо блага, либо угрозы. А сейчас мы получаем все это в одном флаконе (это не значит, что поровну). Чего будет больше – нужно успеть оценить сегодня, чтобы усилить позитивную сторону этого тренда.

Мы можем либо пойти по пути наращивания технологических возможностей для реализации всех и всяческих потребностей без меры и понимания цели, либо придать формированию новых потребностей разумную, подлинно человеческую основу.

Итак, нам нужно «всего лишь»:

1. Определить, что на этом пути позитив, а что – негатив.
2. Оценить возможные направления развития (вектор движения к позитиву).
3. Оценить возможность ускорить движение по позитивному вектору.
4. Продумать и постепенно реализовать меры/методы, обеспечивающие такое

движение.

Не правда ли, совсем простые, прямо-таки пустяковые вопросы?

Я не стал бы призывать к решению поистине фундаментальных социально-философских проблем, если бы не ряд принципиальных обстоятельств. Главное из них – невозможность не только решать, но даже правильно ставить проблемы стратегии социально-экономического развития, не включив в повестку дня названный выше контекст.

Опираясь на многочисленные фундаментальные исследования, мы показали, что новый этап индустриального развития открывает новые возможности удовлетворения человеческих потребностей и развития человеческих качеств. И это создает потенциал для разрешения противоречий, основанных на борьбе за материальные блага. Однако этот этап несет и новые угрозы. В частности, рост удовлетворения

потребностей нередко влечет за собой наращивание и удовлетворение симулятивных потребностей. А при сохранении сегодняшней парадигмы экономического развития роль симулятивных потребностей может стать гипертрофированной. Множество людей на Земле уже втянуты в воронку бездумной погони за фиктивным ростом потребления, поглощающим вполне реальные природные ресурсы, а также тело и душу самого человека...

Можно ли избежать этого пути в тупик? Развитие может иметь и другой выход – через осознание человеком своих реальных потребностей и осознанное управление движением в позитивном направлении, что предполагает ограничение симулятивных потребностей, разумное использование ресурсов, переход к технологическому развитию по пути рационализации деятельности человека, мотивов такой деятельности, ее целеполагания и т. д., включая развитие когнитивного базиса человека, а также его личностных характеристик.

Сегодня налицо обе тенденции.

Лишь на основе самопознания, рационализации критериев, по которым человек оценивает собственную жизнь, можно поставить барьер на пути безудержной погони за симулятивным потреблением и тем самым выйти на путь ноосферного цивилизационного развития, о котором более полувека назад писал великий российский ученый Владимир Вернадский.

На этом пути создаются основания для нового этапа развития человеческой цивилизации, которую мы предлагаем назвать ноосферной цивилизацией. Производство в ней станет не столько царством техники, сколько царством человеческого разума (опирающегося на сугубо материальные процессы *нооиндустриального* производства, ибо вне связи с ними он не мог бы ни обеспечить собственное существование, ни развиваться!). Одновременно резко возрастет социальная роль знания как средства открытия новых, более эффективных и экономичных способов удовлетворения разумных человеческих потребностей (в противовес нынешнему количественному наращиванию потребления, которое имеет видимые пределы) и как средства разрешения противоречий и снятия напряжений, сопровождающих глубокие технологические и общественные сдвиги.

При этом хочется отметить особую роль культуры. Именно она выступает средством формирования важнейшего элемента цивилизационного кода такого общества – внутреннего самоограничения человека, которое переориентирует его с безудержного наращивания объемов потребления и погони за разного рода миражами-симулякрами на формирование потребностей человека разумного (ноопотребностей), когда первостепенное значение имеет качество потребностей и потребляемых благ.

Среди социально-культурных сдвигов, наиболее важных для дальнейшего экономического и технологического прогресса человечества, ключевую роль, пожалуй, играет развитие отношений *доверия*. Появление технологий, технически закрепляющих доверительность отношений между экономическими контрагентами, постепенно ведет к созданию новой культурной среды, где доверие между совершенно незнакомыми людьми в отношениях воспринимается как норма, а не как исключение, возможное лишь при тесной личной близости.

Благодаря высокому уровню удовлетворения материальных потребностей людей на основе новых технологий прежнему социальному расслоению суждено уйти в прошлое. Однако грядет новое социальное расслоение, основанное на неравных способностях человека к овладению богатствами знания и культуры, неравным возможно-

стях существования в благоприятной среде обитания (если развитие пойдет по пути безудержного наращивания материальных потребностей, истощающего ресурсы и разрушающего природную среду).

К примеру, будет ли переход к автоматизированным и автономным производственным системам грозить нам массовым высвобождением рабочей силы и повальной безработицей? Такой исход вполне возможен, если «умные фабрики» выступят только средством наращивания производства для удовлетворения возрастающих потребностей и возрастающего спроса узкого слоя элиты. А если ставится задача распространить плоды технологической революции на всех, то и всем высвобождаемым работникам найдутся занятия – ибо необходимо будет решать колоссальные по значимости проблемы обеспечения разумных потребностей всех людей Земли и при этом уменьшать, а не увеличивать нагрузку на природную среду. Решение таких задач потребует проведения широкомасштабных научно-исследовательских работ, для реализации которых необходим креативный потенциал десятков и сотен миллионов новых исследователей, экспериментаторов, создателей прототипов и т. д.

Каким станет решение этих вопросов, зависит от того, насколько человек сможет подчинить свое развитие разумным императивам, создать подлинную нооцивилизацию, опирающуюся как на овладение знаниями, так и на глубокое самопознание, требуемое для саморегулирования человеческой жизни на основе культурных и этических ценностей. В конечном счете, человеческое знание есть составная часть человеческой культуры, от которой зависит, как мы это знание употребим, на какие цели направим и какими ценностями будем при этом руководствоваться. В свою очередь, культуру можно рассматривать как особый вид знания, овеществленный, опредмеченный в том опыте и традициях социума, которые позволяют ему выживать, самовоспроизводиться и двигаться к лучшему будущему.

Как бы ни тяготели над нами проблемы сегодняшнего дня, нельзя забывать о тех вопросах, которые неизбежно поставит перед нами будущее, формирующееся уже сегодня. И невозможно найти ответы на эти вопросы, выступая с позиций экономического превосходства над другими странами и народами, навязывая им собственную модель будущего, либо, напротив, замыкаясь в своей национальной скорлупе. Развитие евразийского сотрудничества видится той дорогой, встав на которую, мы все вместе сможем шагнуть в будущее, вместе воспользоваться его плодами и вместе преодолеть грядущие вызовы.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

А. Г. Аганбегян¹

КАК ВОЗОБНОВИТЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РОССИИ?

В 2017 г. Россия после двухлетней рецессии 2015, 2016 гг. вернулась к стагнации. В первом квартале этого года ВВП увеличился на 0,5 %; промышленность – на 0,7 %; строительство, розничный товарооборот и реальные доходы населения продолжают снижаться. К достижениям относится сокращение инфляции, которая в январе – апреле достигла 4,5 % к соответствующему периоду прошлого года. Впервые за последние четыре года в первом квартале выросли инвестиции (на 2,3 %).

Позитивные сдвиги во многом связаны с повышением цен на нефть и соответствующим приростом экспорта России в первом квартале на 36 %. Сократился и отток капитала из России, происходивший в предыдущие девять лет.

Главный вопрос нашей социально-экономической политики сегодня – переход от стагнации и рецессии к устойчивому социально-экономическому развитию с темпом, превышающим общемировой тренд. Преодолеть пятилетний период стагнации и рецессии неизмеримо труднее, чем выйти даже из более глубокого кризиса. В период рецессии ВВП России снизился всего на 3%, а промышленность – на 3,4 %, в то время как в кризис 2009 г. это снижение соответственно составило 7,9 и 10,8 %. Но в первый же год после кризиса ВВП поднялся на 4,5 %, в 2011 г. – еще на 4,3 %, а в 2012 г. превзошел уровень 2008 г. Промышленность в 2010 г. сразу скакнула на 8,2 % и уже в 2011 г. превысила уровень 2008 г. В розничном товарообороте в первый же год было восстановлено 5 %-ное падение и т. д.

Во многом это обусловлено восстановительным эффектом после падения социально-экономических показателей при обычном кризисе, а после стагнации и рецессии такого восстановительного эффекта нет. Скорее, наоборот, продолжают действовать факторы, тянущие экономику вниз, и их надо преодолевать. Выход из этого положения происходит постепенно и вяло. Поэтому, несмотря на 36 %-ный рост экспорта в первом квартале 2017 г., который, казалось бы, должен обеспечить хорошую динамику социально-экономического роста, мы приподнялись на доли процента, а ряд

¹ *Абел Гезевич Аганбегян*, заведующий кафедрой Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, академик РАН, д-р экон. наук, профессор.

важных показателей (объем строительства, розничный товарооборот, реальные доходы) по инерции продолжают падать.

В предыдущие годы страна была обескровлена из-за значительного снижения объема инвестиций в основной капитал, которые в 2014–2016 гг. сократились на 13 %. Примерно в таких же размерах уменьшились вложения в «экономику знаний» (науку, образование, информационно-коммуникационные и биотехнологии, здравоохранение) – главную составляющую человеческого капитала. Поэтому доля инвестиций в ВВП снизилась в 2016 г. до минимального для нас уровня – 17 %. Также до минимальных значений (11 % ВВП) снизилась доля «экономики знаний».

При таких размерах инвестиций и вложений ожидать экономического роста не приходится, ибо в развитых странах, где эти средства используются более эффективно, при норме инвестиций в основной капитал ВВП – 20 % и удельном весе «экономики знаний» – 30 % среднегодовой экономический рост составляет 1,5...2 %. Если мы хотим добиться экономического роста, его главные источники – инвестиции и вложения – должны расти высокими темпами, чтобы повысить их норму в ВВП до значения, при котором возможен заметный экономический рост. Минимальный рост в размере 2...3 % возможен при повышении нормы инвестиций в ВВП до 20...22 % и нормы «экономики знаний» хотя бы до 15...20 %, как в передовых развивающихся странах.

Почему для России столь важны форсированные инвестиции в основной капитал и вложения в человеческий капитал? – Потому что они являются главными источниками нашего социально-экономического роста, определяющими его, на мой взгляд, примерно на 80 %. Небольшой экономический рост возможен за счет лучшего использования ресурсов, прежде всего основных фондов. Но возможности здесь ограничены из-за устаревших фондов, машин и оборудования, средний срок службы которых – около 14 лет, при этом 23 % из них работают с превышенным сроком амортизации и давно должны быть списаны.

В современных условиях мы можем рассчитывать в основном на внутренние источники экономического роста, ибо из-за санкций затруднен выход наших предприятий и организаций на мировой финансовый рынок. С другой стороны, вряд ли можно надеяться на новый значительный рост экспортных цен на топливо и сырье, из которых в подавляющей части состоит наш экспорт. Такой рост может быть только временным, так как сохраняется высокий риск возможного падения этих цен из-за расширения добычи сланцевой нефти в США (ее себестоимость ниже нынешней цены на нефть), сокращающегося потребления нефти в связи со стремительным развитием электромобилей и новых источников получения энергии, а также снижения роста Китая и освоения им своих собственных ресурсов нефтегазового сырья.

Для решения поставленной В. В. Путиным задачи – к 2019–2020 гг. экономический рост в России должен превышать общемировые показатели – необходимо в 2020 г. достичь ежегодного прироста ВВП в размере 3,5...4 %. По нашим расчетам, это возможно, если с 2018 г. инвестиции в основной капитал и вложения в человеческий капитал ежегодно будут расти на 8...10 %. Тогда их доля в ВВП по основному капиталу к 2020 г. повысится до 22...23 %, а по человеческому капиталу – до 17...18 %.

В 2016 г. объем инвестиций в основной капитал достиг 15 трлн рублей. Так что до 2020 г. ежегодно надо изыскивать дополнительно 1,5...2 трлн рублей. Объем сферы «экономика знаний» составляет около 10 трлн рублей, и для ее роста дополнительно нужно ежегодно добавлять по 1...1,5 трлн рублей в ближайшей перспективе.

Такие средства позволят:

- начать в массовом порядке технологическое обновление производства, где срок окупаемости инвестиций – 5...7 лет;
- проводить крупное строительство новых предприятий, ввод в действие новых мощностей в высокотехнологичных отраслях (производство синтетических материалов, самолето-, кораблестроение, атомное машиностроение, электрика, фармацевтика и др.) со сроком окупаемости 10...12 лет;
- начать масштабное строительство двусторонних автострад, скоростных железных дорог в России и транспортно-логистических центров по созданию современной инфраструктуры со сроком окупаемости 20...25 лет;
- удвоить строительство жилья и связанных с ним социально-бытовых объектов за 5...7 лет;
- опережающими темпами расширять и развивать сферу экономики знаний, обладающую наибольшим мультипликативным эффектом, для стимулирования экономического роста во всех отраслях.

Коренной вопрос: где взять средства для инвестиций и вложений? Как сказал В. В. Путин: «...нам нужны новые источники экономического роста». На наш взгляд, такими источниками являются:

а) Активы наших банков, достигшие около 80 трлн рублей, из которых только 1,1 трлн используется в виде инвестиционного кредита в основной капитал и менее 1 млрд рублей – в виде кредита на образование населения.

Доля инвестиционного кредита отечественных банков России составила 6 % в общих инвестициях, в то время как в США, Германии, других развитых странах – 30...40 %, а в развивающихся странах во главе с Китаем – 15...20 %. Так что можно изыскать дополнительно сначала 1 трлн рублей, затем – 2 трлн, еще через несколько лет – 3 трлн рублей на инвестиции и образовательные кредиты банковских средств, прежде всего от государственных банков, активы которых составляют около 50 трлн рублей.

б) Из 400 млрд рублей золотовалютных резервов используются 100 млрд рублей на возвратные инвестиционные кредиты по 15...20 млрд долларов в год на технологическое обновление действующего производства, прежде всего на покупку зарубежных машин и оборудования для этой цели, что требует валютных ресурсов под низкие процентные ставки. При этом 300 млрд золотовалютных резервов останутся в неприкосновенности как гарантия финансовой безопасности.

в) Трехлетний бюджет, утвержденный Госдумой на 2016–2019 гг., предусматривает снижение расходов в постоянных ценах по физическому объему, что тянет нашу экономику вниз. При этом сокращаются расходы на основные отрасли экономики знаний – образование и здравоохранение. Чтобы этого не происходило, целесообразно отказаться от сокращения дефицита бюджета, поддерживая его на безопасном уровне в 3 % ВВП, как в Евросоюзе и подавляющем большинстве других стран. Возмещение этих 3 % можно осуществлять долговременными ценными бумагами Казначейства, которые могут покупать Центральный банк, ВЭБ, АИЖК, Сбербанк-«Капитал», ВТБ-«Капитал» и другие крупные инвестиционные фонды, которые под их залог могут выдавать инвестиционные кредиты по низким процентным ставкам предприятиям и организациям.

г) Больше инвестиций мы могли бы вкладывать в экономику предприятий и организаций, освободив от налога ту часть прибыли, из которой черпаются инвестиции.

Одновременно следовало бы провести амортизационную реформу, сократив сроки амортизации, что будет способствовать технологическому обновлению, и перейти на ускоренную амортизацию. Все это увеличит амортизационный фонд и позволит за счет него увеличить инвестиции.

д) Более 30 трлн рублей составляют сбережения населения в России. По оценкам, до 700 млрд долларов составляют средства населения в зарубежных банках. Часть такого относительно зажиточного населения, имеющего сбережения, нуждается в улучшении жилищных условий, покупке автомашин, приобретении оборудованных инфраструктурой участков для поместий. Можно от имени государства разместить среди них долгосрочный облигационный заем на взаимовыгодных условиях, и когда размер займа на жилье, автомобиль или поместье составит до половины стоимости желаемого объекта, он им предоставляется со значительной скидкой с цены, с последующей уплатой средств с низким процентом. Подобная система предоставления жилья действует в Казахстане и популярна у населения.

е) Большие дополнительные средства (до 1 трлн рублей ежегодно) государство может получить от приватизации. Приватизации должны подлежать предприятия и организации, которые не выполняют каких-либо государственных функций, а занимаются обычной коммерческой деятельностью, самообогащаясь и к тому же пользуясь привилегиями, бюджетными средствами и т. п. Сегодня предприятия и организации, контролируемые государством, производят до 70 % ВВП, в то время как в 2005 г., когда дела в экономике обстояли много лучше, их доля в создании ВВП была вдвое ниже (35 %).

Резко выросла доля консолидированного бюджета в ВВП – с 25 до 37 % сегодня. Еще больше увеличилась доля пяти главных корпораций, контролируемых государством: Газпрома, Роснефти, РЖД, Росатома и Ростехнологий.

Кроме того, имеются сотни предприятий и организаций федеральной, региональной и даже муниципальной собственности внебюджетного типа.

В России, как известно, 1 % населения владеет 74 % всей собственности. У них сотни миллиардов долларов, а мы говорим об отсутствии денег для покупки собственности. Деньги есть, нужно просто заинтересовать людей в приобретении этой собственности за счет дополнительных госгарантий и стимулов.

ж) Если всех этих средств окажется недостаточно, то можно пойти на увеличение государственного долга внешним заемщикам: международным банкам, другим государствам, крупным инвестфондам.

Внешнеэкономический долг нашего государства предельно низок: 3 % ВВП против 86 % в Западной Европе, 110 % – в США, по 200 % – в Китае и Японии (в этих двух странах вместе с внутренним долгом). Долг нашего государства вместе с внутренними долгом составляет около 15 %. Его вполне можно довести до 30...40 %, поскольку международный норматив безопасного долга – 60 %, а многие страны и его не соблюдают, устойчиво развиваясь десятилетиями.

Государство могло бы занимать ежегодно по 20...30 млрд долларов на 15...20 лет и использовать эти средства также в виде возвратных инвестиционных кредитов, согласованных с условиями этих займов, чтобы минимизировать риски их возврата.

Россия имеет высокий рейтинг в мире по надежности возврата кредитов – в 2000–2008 гг. мы возвращали их досрочно. Если раньше корпоративный долг России, в том числе предприятий и организаций, контролируемых государством, был весьма значительным (730 млрд долларов), то сейчас он ниже 500 млрд долларов из-за финансовых

санкций, когда при возврате долга не происходит переаккредитации наших предприятий и организаций. В этих условиях можно пойти на увеличение госдолга.

Разумеется, есть и другие источники средств и возможности.

Что касается более отдаленного будущего, то России надо создавать небанковские фонды «длинных» денег, существующие в других странах. Речь идет о переходе на накопительные пенсии по опыту других стран и быстром наращивании самых «длинных» пенсионных средств в накопительных фондах; о значительном расширении и углублении страхового дела с обязательным страхованием всех источников опасностей и приоритетным страхованием жизни как альтернативы депозитов в банках.

Надо создать преимущества, обеспечить гарантии вложений средств в паевые фонды, которые у нас (в сравнении с другими странами) совсем не развиты. Надо создать новую сферу финансов – частные инвестиционные фонды, по значимости сопоставимые с банковскими, как это имеет место в Америке и ряде других стран.

На накопление подобных «длинных» денег потребуется, как минимум, 7...10 лет и делать это надо было еще вчера.

Центральный банк как мегарегулятор ничего в этом отношении не сделал и даже не имеет программы. К его чести надо сказать, что в годовых отчетах он приводит многочисленные примеры более отсталых стран, имеющих гораздо большие фонды «длинных» денег (пенсионные, страховые, паевые, инвестиционные), видимо, намекая, что нам надо у них учиться, но... и только.

Говоря о переходе к форсированным инвестициям в основной капитал и вложениям в человеческий капитал, я имею в виду ежегодный рост инвестиций и вложений по 8...10%. Именно таким (и даже большим) был этот рост в странах, сделавших рывок в своем развитии, в разы увеличив социально-экономический потенциал. Речь идет о послевоенном развитии ряда европейских стран, а также Бразилии и Аргентины в 1970–1980 гг., об «азиатских тиграх» – Японии, Китае, Южной Корее, Тайване, Сингапуре, Гонконге.

При предлагаемых темпах увеличения инвестиций в основной капитал их доля вырастет к 2025 г. до 27...30%, а к 2035 г. – до 33...35%. Доля экономики знаний в ВВП к 2025 г. превзойдет 25%-ный, а к 2030 г. – 35%-ный рубеж. Это позволит поднять среднегодовые темпы развития России до 3,5...4% к 2020 г., 4...5% – к 2025 г., 5...6% – к 2030 г. В этом случае уровня развитых стран по экономическим показателям мы достигнем к 2030 г., а по социальным – к 2035 г. Уровня самых развитых стран (стран G-7) мы в основном достигнем по экономическим показателям к 2035 г., а по социальным – к 2040 г.

При таких темпах Россия по социально-экономическому потенциалу по объемам ВВП (паритету покупательной способности) сравняется и обойдет Германию к 2025 г. и выйдет на 5-е место в мире, а к 2030–2035 гг. сможет превзойти Японию и выйти на 4-е место в мире после Индии, США и Китая. Ее доля в мировой экономике поднимется до 5% при численности населения менее 2%.

На наш взгляд, Россия является страной с огромными возможностями, в том числе в самых передовых направлениях развития современной цивилизации. У нас повсеместно (даже в самой отсталой сфере) есть предприятия, организации, работники, имеющие высшие в мире достижения. Возьмите самую отсталую отрасль в сельском хозяйстве из крупных отраслей – молочное животноводство. Средний надой коров – около 4 тыс. килограмм, а в худшей европейской стране – 6 тысяч. В советское время мы производили 50 млн тонн молока, а сегодня – около 30 млн тонн и 9 млн тонн заво-

зим. Сегодня мы потребляем молока меньше, чем 30...40 лет назад. Строя новые молочные фермы, мы покупаем племенной скот за рубежом, в основном в Германии, часто приглашая немецких специалистов в качестве консультантов. А в Ленинградской области, где 70 тыс. коров, средний надой один из самых высоких в Европе – 8184 килограмма в 2016 г. Это выше, чем в Германии, не говоря уже об Италии, Франции и многих других странах. И доля племенного скота в Ленинградской области выше, чем в Германии. Есть два хозяйства, где средний надой – 12,5 тыс. килограмм, чего нет в Европе. Самая производительная корова по кличке Пазуха в хозяйстве «Работница» Ленинградской области дает 19,5 тонн молока в год.

Самая худшая, по рейтингам, отрасль нашего народного хозяйства – здравоохранение. По средней продолжительности жизни мы сильно отстаем. Развитые страны Европы прошли ожидаемую среднюю продолжительность жизни (в России сегодня – 72 года) в начале 1970-х гг., а сегодня они имеют 81...83 года. Смертность у нас выше на 40 %, а младенческая – более чем в полтора раза. Тем не менее, в Санкт-Петербурге младенческая смертность находится примерно на уровне Западной Европы, а в Чувашии – в полтора раза ниже, чем в Западной Европе, и вдвое ниже, чем в США, куда состоятельные россияне летают рожать.

В промышленности мы сильнее всего отстаем по электронике – 93 % необходимых компонентов Россия завозит пока из-за границы. Самый сложный раздел электроники – создание суперкомпьютеров, которые могут себе позволить всего несколько стран в мире. А чисто российская организация «Т-Платформа» уже давно производит суперкомпьютеры, являясь одной из ведущих в мире. Ее суперкомпьютеры покупают и американские университеты, и организации Западной Европы. Один из лучших в мире суперкомпьютеров «Ломоносов-2» работает в Московском государственном университете. Когда он был произведен, это был 22-й по мощности суперкомпьютер в мире.

Мы первыми в мире сделали крылья из синтетических материалов на наиболее распространенном в мире самолете – ближнем и среднемагистральном лайнере МС-21. По проектным показателям этот самолет должен стать лучшим в мире. Он на 10 % дешевле; имеет ширину фюзеляжа на 28 % больше, чем у «Аэробуса»; имеет минимальный вес (в сравнении с другими) в расчете на пассажиров и на 5...7 % экономичнее по расходу топлива, чем новейшие модели Боинга и Аэробуса. Недавно испытан российский двигатель к этому самолету «ПД-14», по основным техническим параметрам не уступающий лучшим двигателям мира.

Мы имеем, пожалуй, лучшие научно-технические заделы в космической области. Американцы до сих пор покупают наш ракетный двигатель для своих тяжелых ракет «РД-180». Их лучшие фирмы поставили задачу – создать подобный двигатель, но недавно объявили, что им на это потребуется 10...15 лет.

Если страна, имеющая такие заделы и достижения, сумеет их использовать и распространить, ее ждет великое будущее. Главное – улучшить систему управления в народном хозяйстве. Для этого, на мой взгляд, нужно вернуть выдающиеся достижения России в области управления: директивное планирование внутри госсектора, занимающего сейчас 70 % ВВП по основным показателям, и индикативное планирование в частном секторе. Через планирование нужно поднять роль государства в социально-экономическом развитии страны.

Стагнация у нас началась в 2013 г. без видимых причин – как внешних, так и внутренних. Напротив, внутренняя ситуация благоприятствовала дальнейшему экономическому росту. Инфляция в годовом выражении в 2012 г. была 5,1 %. Ключевая

ставка Центрального банка – 5,5 %, и ссудный процент никогда не имел такой низкой ставки. Наш экспорт вырос к 2012 г. с 472 до 527 млрд долларов в связи с повышением цен на нефть с 95 до 110 долларов. Валютный курс был устойчивым: 31 рубль за доллар.

Наши предприятия и организации имели полный доступ на мировой финансовый рынок и заняли на этом рынке 80 млрд долларов в 2010 г., 100 млрд – в 2012 г., 90 млрд – в 2013 г. (наш внешнеэкономический долг вырос с 460 до 730 млрд долларов).

В 2011–2012 гг. мы сумели «разогнать» инвестиции до 7...8 % в год. Мы резко прибавили в жилищном строительстве, в реальных доходах, в конечном потреблении домашних хозяйств, в объеме розничного товарооборота. До минимума сократилась численность малообеспеченных.

И вдруг с 2013 г. все покатило вниз: рост ВВП к соответствующему периоду прошлого года снизился с 4,7 до 0,7 в первом квартале 2013 г. и до 0,6 – в первом квартале 2014 г. Все это было до событий на Украине, до присоединения Крыма, до снижения цен на нефть, до девальвации рубля и т. д.

Что привело к стагнации 2013 г., которая в 2014 г., еще до введения санкций, ухудшилась в два раза? Ведь начали сокращаться инвестиции, в 2014 г. стали уменьшаться даже реальные доходы, которые в кризис 2009 г. не снижались. Стал сокращаться (в неизменных ценах) объем расходов бюджета после 2012 г. и потянул экономику вниз. Резко снизился финансовый результат деятельности всех предприятий и организаций страны. Встала промышленность, стало сокращаться строительство. Почему?

Главная причина – сокращение инвестиций по всем направлениям государственной деятельности. Резко, на 27 %, снизились бюджетные инвестиции в 2013–2015 гг. Сократились инвестиции крупнейших государственных корпораций, прежде всего Газпрома, которые контролирует государство. На 25 % снизился инвестиционный кредит в основной капитал со стороны государственных банков.

В 2013 г. инвестиции перестали расти, а с 2014 г. они стали падать, хотя частные инвестиции все эти годы росли. Но снижение госинвестиций было столь значительным, что привело к их общему обвалу, и это было главным фактором, который вверг нас в стагнацию, а потом и в рецессию.

Было ли 30 %-ное снижение инвестиций, контролируемых государством, следствием единой экономической политики? Нет и нет! Просто не было экономической политики – планирования, контроля за инвестициями; и «ежу ясно», что при таком снижении инвестиций экономического роста, в принципе, быть не может.

Беда не приходит одна: отток капитала усилил недофинансирование экономического роста. За 2008–2016 гг. он сократился более чем на 700 млрд долларов. А когда цены на нефть со второй половины 2014 г. стали падать, снизились и экспортные поступления. Экспорт упал с 527 млрд долларов в 2012 г. до 282 млрд долларов в 2016 г.

Одновременно, как показывает статистика национальных счетов, по линии госбюджета с 2008 г. сокращались вложения в человеческий капитал. Особенно это ударило по образованию, общий расход на которое снизился на 11 %. А ведь инвестиции в основной капитал и сфера экономики знаний (главная составляющая человеческого капитала) являются основными источниками экономического роста.

Это были разрозненные действия некоординируемых ветвей госвласти, которые поставили подножку развитию нашей экономики и привели к небывалому сокращению доходов и потребления населения и к спаду жилищного строительства, ухудшению здравоохранения, сокращению образования и т. д.

Единственный государственный документ, который как-то влияет на экономику, — это федеральный госбюджет, но он содержит только 6 % всех инвестиций, а 94 % инвестиций (в том числе государственных) идут мимо федерального бюджета, поэтому он не определяет развитие народного хозяйства.

Республики составляют свои бюджеты сами, и центральная власть их не корректирует. Никакой реальной координации в социально-экономической деятельности нет. Не было ни единой экономической политики, ни единой инвестиционной программы. Скорее всего, не было и единой социальной политики, потому что показатели реальных доходов и потребления за последние четыре года снизились втрое сильнее, чем экономические показатели. ВВП снизился на 3 %, промышленность — на 3,4 %, грузооборот транспорта не снизился вовсе, а конечное потребление домашних хозяйств, реальные доходы и розничный товарооборот — три главных показателя, определяющих доходы и потребление всего населения, — сократились на 10...15 %, число бедных увеличилось на 5 млн человек.

В стране происходили удивительные вещи. В 2015 г. номинальная зарплата выросла на 4,6 % при инфляции 15,5 %, в то время как в предыдущие годы при вдвое-втрое меньшей инфляции темпы роста зарплаты были в два-три раза выше. При этом добавочная стоимость предприятий, откуда черпается зарплата, выросла очень сильно: прибыль за вычетом убытка у предприятий и организаций в 2015 г. (худшем году рецессии) выросла на 43 %, соответственно увеличился предпринимательский доход.

Это что, сознательная социальная политика, когда зарплата растет на 4,6 % в номинале и снижается на 9,5 % в реальном выражении, а прибыль предприятия растет почти в полтора раза? В какой стране это может быть при трехсторонних соглашениях между профсоюзами, государством и предпринимателями?

Везде регулируется сбалансированность динамики зарплаты и прибыли, кроме нашей страны, которая хочет называться социальным государством. Вряд ли это было сделано осознанно — просто не было реальной социальной политики. Потому что никто ничего не контролировал и ни на что не влиял.

Как мы можем преодолеть стагнацию и рецессию, не имея в руках никакой системы управления. Нужно сформировать эту систему в виде трехлетнего плана на 2018–2020 гг. и в виде пятилетнего плана на 2021–2025 гг. Надо координировать региональные бюджеты, сводить их воедино, рассматривать результаты сверху донизу. При такой колоссальной роли государства в экономике — не влиять на нее или влиять отрицательно совершенно недопустимо.

Большую лепту в торможение экономики внес Центральный банк, задравший ключевую процентную ставку в погоне за снижением инфляции. Вводились ограничения по ликвидности, но они не привели к снижению инфляции, которая с 2012 г. все время нарастала: 5,1; 6,8; 7,8 % и, наконец, 15,5 %. В 2016 г. она снизилась до 7,1 % годовых не из-за действий Центрального банка, а из-за снижения на 10 % реальных доходов и потребления, которое продолжалось в 2016 г. в значительных размерах. И поэтому в 2017 г. инфляция тоже снизилась. Показатели доходов и потребления до сих пор снижаются, поэтому и инфляция будет снижаться.

Экономические планы для предстоящего развития не должны ограничиваться показателями, они должны включать в себя систему мероприятий, обеспечивающих экономический рост. Среди этих мероприятий три главных направления:

1. Надо снизить инфляцию до 3 % за два-три года, а ключевую ставку — до 4 %. И сделать это надо под эгидой Администрации Президента РФ, сформировав

специальную президентскую программу, потому что только президент может обязать госкорпорации не увеличивать цены, дать указание Правительству не повышать ежегодные цены на электроэнергию, газ, воду и т. д.

Без низкой процентной ставки экономику не поднять, ибо главной формой дополнительных инвестиций и вложений в экономику знаний, от которой зависит наше развитие, должен стать инвестиционный кредит с конкретным сроком окупаемости, конкретной целевой направленностью, жестко контролируемым банком, который должен будет возвращать этот кредит Центральному банку, ВЭБу или другой выдавшей его организации.

Инвестиционный кредит – единственная форма, обеспечивающая целевое использование средств, ибо банки будут перечислять инвестиционные кредиты напрямую фирмам, у которых предприятия будут закупать оборудование; строителям, которые будут для них строить, и т. д.

Надо распространить инвестиционный кредит и на ряд статей бюджета, которые должны быть окупаемыми. Речь идет о расходах на национальную экономику, жилищно-коммунальное хозяйство и др.

2. Другим важнейшим условием эффективных инвестиций является стимулирование экономического роста по главным направлениям. Нужно перейти к проектному финансированию, о чем неоднократно говорил президент; к стимулированию технологического обновления и вводу новых мощностей в высокотехнологичных отраслях, предоставляя в этот период предприятиям и организациям налоговую и таможенную паузу.

Надо стимулировать импортозамещение, чтобы импортозамещающие предприятия становились конкурентоспособными и надолго занимали открывшиеся для них ниши. Нужна сильная стимулирующая система для производства готовой продукции с высокой добавленной стоимостью на экспорт, чтобы снизить долю экспорта нефти и газа и слезть с нефтегазовой иглы.

3. Необходимы институциональные преобразования, чтобы создать благоприятные условия для инвестиций в экономический рост и снять препятствия на их пути.

Следует сокращать сферу огосударствления в экономике. Надо расширять самостоятельность регионов и хотя бы 2/3 из них перевести на начала самоокупаемости, самофинансирования и самоуправления, оставляя им значительную часть поступающих налогов и сократив долю поступления этих налогов на федеральный уровень. Нельзя оставлять дотационными подавляющую часть регионов, одной рукой изымая у них налоги, а другой возвращая часть этих налогов в виде федеральных трансфертов. Это крайне неэффективная и тормозящая экономический рост система.

Нужна серьезная финансовая реформа по повышению доли «длинных» денег, инвестиционного кредита банковской системы; по форсированию роста банковских активов, которые в последние три года снижаются; по созданию фондов «длинных» денег, о чем речь шла выше, и т. д. Необходимы серьезные меры по формированию конкурентной среды в монополизированных отраслях, где господствуют либо государственные, либо олигархические монополии, которые нужно всячески ограничивать, а при необходимости и расформировывать.

Требуется крупнейшая реорганизация в области биржевого дела. Ведь в России до сих пор нет рынка капитала. Российский биржевой рынок основан на «коротких», спекулятивных деньгах, поэтому волатилен – он до сих пор не вернулся на уровень 2008 г. Капитализация российских компаний занижена в разы. Это крайне опасно для страны, вызывает трудности с финансированием, особенно в долговременном плане.

К институциональным преобразованиям относится и налоговая реформа, провозглашенная В. В. Путиным, которая должна быть разработана в 2018 г. На наш взгляд, надо снизить налоговую нагрузку в составе ВВП с 35 до 25 % прежде всего с предприятий, которые сегодня платят 85 % налога, а население – только 15 %. В подавляющем большинстве стран население и бизнес платят налоги поровну.

Нам надо переходить к этой системе, но переходить таким образом, чтобы не снизить реальные доходы на душу населения. Для этого следует индексировать зарплату, вводя обязательные взносы населения на свои пенсии в размере 10 %. Надо индексировать зарплату и при введении 7 %-ного обязательного отчисления на минимальную страховку по здравоохранению.

Нужно ввести налог на недвижимость в размере около 1 % от ее рыночной цены, также компенсируя населению (кроме самых богатых слоев) эти дополнительные расходы.

Нынешняя налоговая система является несостоятельной – она не выполняет ни одной из своих функций. Она не может обеспечить рост бюджета при росте ВВП. В 2013–2016 гг. ВВП не снижался, а доходы и расходы бюджета в физическом объеме сокращались. Это сокращение продолжается и в федеральном бюджете на 2017–2019 гг., хотя ВВП вырастет минимум на 4 %.

Наша налоговая система совсем не выполняет стимулирующую и распределительную функции, чтобы сократить разрыв между богатыми и бедными. Поэтому она нуждается в коренном изменении.

Наиболее крупные структурные реформы должны пройти в социальной области: в тупике находится финансирование пенсионной системы, здравоохранения и образования. По этому показателю мы занимаем сотые места в мировых рейтингах. В ЕС 10,2 % всего ВВП страны тратят на здравоохранение, 8,6 % – на образование, а Россия – 3,7 и 3,5 % соответственно.

И, наконец, нам нужно решить главную социальную задачу – снизить бедность. По классификации ООН, Россия относится к странам с высоким доходом. Мы уступаем развитым странам, но занимаем примерно 50-е место по уровню доходов среди 152 стран. А по уровню бедности мы не входим в число первых стран. По принятым в мире нормативам, к бедным относятся люди, доходы которых в два и более раз ниже медианного дохода. У нас около 17 % населения имеют такой доход, а в развитых и примыкающих к ним странах – 11 %. Следовательно, нам нужно в разы поднять минимальную зарплату и средний размер пенсий.

Следует перевести жилищно-коммунальное хозяйство на частную основу и ввести в этой сфере рыночные цены, свободные от госрегулирования, сделав эту сферу конкурентной, как в любой другой стране, и экономически рентабельной.

Кроме того, следует вдвое сократить разрыв между богатыми и бедными, децильная разница должна быть уменьшена с 16 раз хотя бы до 8, а еще лучше – до 6, как в Японии и странах социал-демократической направленности. Для этого нужно ввести прогрессивное налогообложение, освободить от налогов малообеспеченные семьи, резко увеличить объем пособий на детей, тем более что рождаемость в России резко снижается, и т. п.

Реализация всех этих мероприятий, зафиксированных в плане, должна жестко контролироваться.

Хочется верить, что мы вступаем в новый период развития – в период восстановления социально-экономического роста на основе институциональных преобразований.

К. А. Хубиев¹

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ²

В XXI век человечество вступило, не ответив на главный вопрос: куда оно движется? Реальный капитализм как господствующая форма социально-экономического мироустройства не обеспечил гарантии реализации фундаментальных общечеловеческих ценностей и не приблизил к ним. Мир не стал более стабильным и справедливым. Не решены глобальные проблемы, уже признанные мировым сообществом: экологические, рост неравенства т. д. Экономическая наука не предлагает опережающих исследований и выводов. Для характеристики современной мировой экономики в научный оборот введен термин «глобализация». Но вопрос о содержании этого емкого понятия, о том, что реально происходит в недрах глобализации, во многом остается открытым. Ответить на эти вопросы необходимо, чтобы определить пространство, которое образуется по ту сторону глобализации.

Представители всех направлений экономической науки признают, что глубокие и масштабные технологические изменения требуют адекватной смены форм организации экономики и институциональных изменений на уровне модели организации общества. Научкой разработаны подходы и представлены результаты глубоких исследований новых технологических укладов. Но практически не исследованы процессы концентрации и централизации промышленного и финансового капитала на национальном и глобальном уровнях. Отсутствуют исследования необходимых социально-экономических (институциональных) изменений.

Нами предпринята попытка посильного участия в исследовании некоторых тенденций глобального развития и требуемых перемен.

1. Новый уровень напряженности в борьбе за ресурсы и рынки

На рубеже веков на общем фоне развития производительных сил, включая технологический прогресс, развитие инфраструктуры и современных средств коммуникаций, складываются новые, еще недостаточно изученные, тенденции напряженности и борьбы за ресурсы и рынки.

Усилилась борьба за *новый торгово-экономический передел мира*. Разворачивается новый тип конкуренции между странами: борьба экономических союзов стран. Доминируют здесь США, которые создали межгосударственные объединения и активно в них участвуют. Последними глобальными инициативами в этой области являются проекты ТТП (Транстихоокеанское партнерство) и экономического партнерства с ЕС. В этих двух проектах стремление США к глобальному мировому экономическому господству достигло апогея.

¹ *Кайсын Азретович Хубиев*, профессор экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, д-р экон. наук.

² По материалам доклада на международном семинаре «За пределами глобализации: перспективы для Евразии» (Кембридж, 12 мая 2017 г.).

Транстихоокеанское партнерство – международная торгово-экономическая организация, целью которой является создание зоны свободной торговли в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Соглашение о создании ТТП было подписано двенадцатью странами 4 февраля 2016 г. в Окленде (Новая Зеландия). Данная структура должна стать альтернативой АСЕАН и АТЭС, ее создание является продолжением американской политики по сохранению контроля над Тихоокеанской зоной, созданию экономического блока для противостояния растущему влиянию Китая и России в регионе. О масштабах данного проекта говорит то, что доля стран ТТП (вместе с Японией) в мировом ВВП может достигать 38...40 % и 25 % оборота мировой торговли.

Угроза успешно продвигаемому проекту возникла неожиданно с появлением Д. Трампа, который реализовал один из предвыборных тезисов и подписал указ о выходе США из данного соглашения. Аналитически оценить данное решение довольно трудно из-за отсутствия его научного обоснования. Известно, что Трамп выступает за возвращение рабочих мест на территорию США и против вывода промышленного капитала за рубеж. Но ТТП является торговым, а не промышленным проектом и не предполагает вывоза промышленного капитала. Продвижением американских товаров ТТП скорее оказал бы поддержку американскому промышленному капиталу.

Но у данного проекта есть и политический аспект. Американская элита на уровне социальной генетики ориентирована на мировое доминирование. Она не смирилась с подобными решениями Трампа, что подтверждается жестким противостоянием, дошедшим до публичного озвучивания идеи импичмента на самых высоких уровнях власти. На продвижение проекта потрачено много средств и ожидается много выгод. Можно прогнозировать затяжную борьбу в США за и против ТТП с разными вариантами исхода. Об этом свидетельствует и движение против политики нового президента США. Однако очевидно, что списывать данный проект для США преждевременно.

Те же политические и экономические цели преследуются и другим глобальным проектом с доминированием США. В июле 2013 г. США и Европейский союз начали готовить Трансатлантическое соглашение о торговом и инвестиционном сотрудничестве. Обоснование данного проекта является для европейских партнеров весьма привлекательным. Свободная экономическая зона должна пойти на пользу странам по обе стороны Атлантики. Экономика США, по прогнозам, должна ежегодно получать дополнительно 90 млрд долларов, а бюджет Евросоюза – пополняться дополнительными 100 млрд евро. По расчетам Европейской комиссии, в Европе появится 400 тысяч новых рабочих мест, а каждая европейская семья получит прибавку к доходам в размере 545 евро.

Остальной мир тоже не должен остаться внакладе. По экспертным данным, благодаря трансатлантическому союзу объем глобальной экономики должен ежегодно увеличиваться на 100 млрд евро. В проекте не планируется участие России, Китая, других развивающихся стран. Более того, этот проект создан против развивающихся стран³. Это еще один проект с потенциалом глобального доминирования. Он тоже охватывает

³ Когда в конце 1990 г. ЕС принял решение ужесточить требования к импортируемым продуктам, экспорт в Европу зерновых, сухофруктов и орехов из Африки сократился на 670 млн долларов. Для компаний с развивающихся рынков негативный эффект от введения требований перевешивает позитивный эффект от открытости границ. По мнению экспертов, если будет создан трансатлантический союз, то наиболее уязвимыми станут товары из Китая, Индии, России и других развивающихся стран.

около 40 % мирового ВВП и 25 % мировой торговли. Если предположить успешную реализацию обоих проектов и сложить их потенциал, организационная завершенность идеологии глобального доминирования станет очевидной.

У второго проекта тоже выявились свои трудности: брексит, обострение миграционной проблемы и террористических угроз, разногласия внутри ЕС и, наконец, изменение внешнеполитической ориентации США в связи с избранием нового президента. Д. Трамп не выступает против проекта, хотя и не считает его приоритетным. Эта позиция проявилась при весьма вялом его обсуждении на саммите G-7, признанном самым малосодержательным.

Успешная реализация этих двух проектов приведет к новой реальности с новыми вызовами и угрозами: дестабилизация на мировом рынке ресурсов и товаров; вытеснение ВТО, обеспечивающей относительную стабильность благодаря унификации правил международных торгово-экономических отношений; появление новых пространств для торгово-экономических войн. Эти вызовы не могут оставить безучастными других влиятельных игроков. Руководство Китая выдвинуло проект «Нового шелкового пояса». Россия стремится создать широкой альянс в регионе на базе ЕАЭС. Казахстан предлагает консолидироваться вокруг ВТО и всем странам, а также их объединениям придерживаться единых принципов. Эта позиция представляется наиболее разумной и прагматичной.

Развитие производительных сил – это историческая закономерность, как и последующие процессы обобществления. Однако цели и результаты социально-экономического и политического овладения этими процессами различны.

Контрциклический характер мирового экономического развития

К числу новых тенденций относится контрциклический характер движения мировой экономики. Если раньше экономический кризис охватывал развитые страны, а развивающиеся покорно следовали за первыми, то теперь мировая экономическая динамика все чаще демонстрирует признаки «контрциклических качелей». Это свидетельствует о том, что мировые ресурсы уже распределены и перераспределены и у капитала нет возможностей развиваться за счет колониального пространства.

Приведенный график (рис. 1) показывает разнонаправленные темпы роста ВВП в развитых и развивающихся странах. Еще более показательны в этом плане темпы роста инвестиций (рис. 2).

Если внимательно присмотреться к конфликтным точкам в мире, то можно обнаружить, что войны сопровождаются перераспределением ресурсов и денежных потоков. Конфликты затрагивают развивающиеся страны, но при участии развитых стран. Одним из скрытых источников конфликтов является обострение борьбы за ресурсы и рынки.

Долговая экономика

Характерной чертой современной глобальной экономики является ее долговой характер. В среднем долг развитых стран (только государственный) превышает годовой ВВП (Япония – 242,3 %, Греция – 174 %, Италия – 133,1 %, Португалия – 125,3 %, Ирландия – 121,0 %, США – 107,3 %, Сингапур – 106,2 %, Испания – 99,1 %, Великобритания – 95,6 %) [2]. Причем, если до середины XX в. развитые страны были кредиторами развивающихся, то теперь все наоборот. Это может создать ложное представление о том, что развитые страны находятся в долговой зависимости у развивающихся. На самом деле, подняв социальные стандарты проживания в своих странах и создав

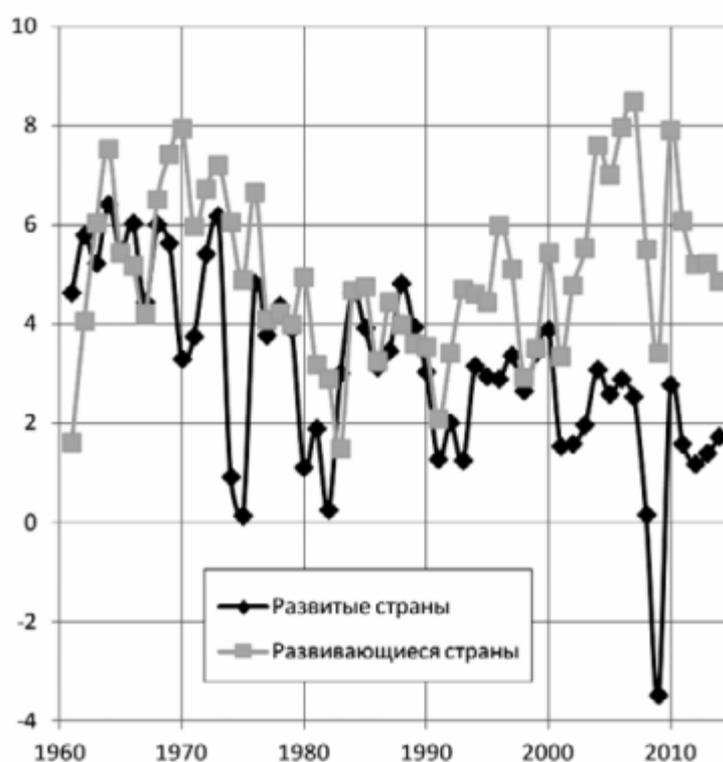


Рис. 1. Динамика годовых темпов роста в развитых и развивающихся странах (1961–2014 гг.), % (источник: [1, с. 25])

привлекательные условия труда, они концентрируют экзогенный человеческий капитал высокого качества и поддерживают лидерство за счет привлеченных интеллектуальных ресурсов развивающихся стран. Эксплуатация последних приобрела в современных условиях более изощренный характер. Развитые страны за счет кредиторов концентрируют интеллектуальные ресурсы развивающихся стран, которые содействуют отработке этих долгов. Превращение долговой экономики в глобальную проблему с высокими рисками для мировой экономики и финансовой системы исследуется отечественными и зарубежными авторами [3–5]. С учетом воспроизводственных деформаций и рисков на уровне как национальных, так и мировой экономики эту работу необходимо продолжить.

История свидетельствует о фактах перерастания борьбы за мировые ресурсы в конфликты и войны. Чтобы предотвратить такое развитие ситуации, необходим переход к новой модели общественного развития, основанной на принципах доверия и сотрудничества.

2. Тенденции зарождения отношений нового тина

Современное технологическое развитие, связанное с шестым укладом, выводит на новый уровень концентрацию и централизацию капитала, что отражается на изменениях в структуре рыночных отношений. В недрах рыночной экономики зарождаются

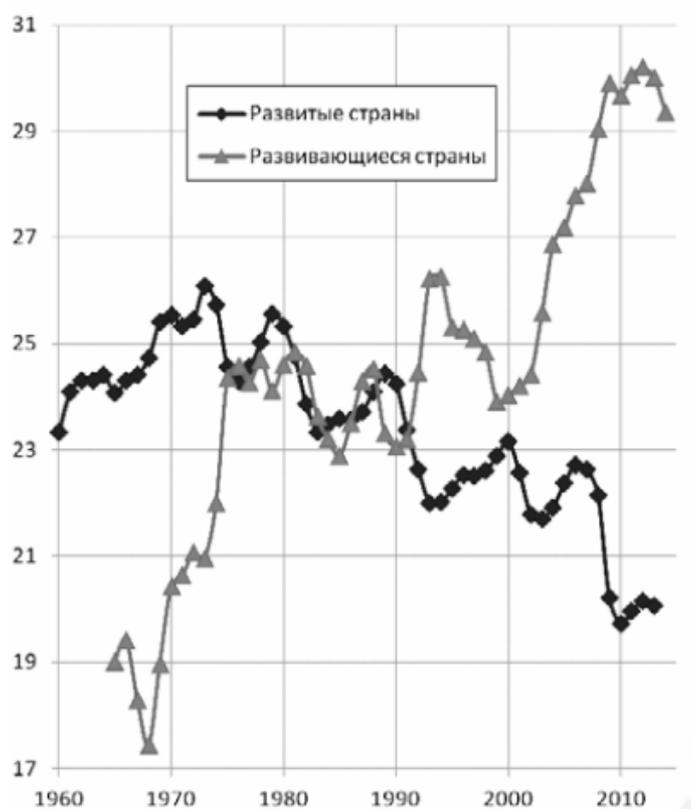


Рис. 2. Динамика доли инвестиций в ВВП развитых и развивающихся стран (1960–2014 гг.), % (источник: [1, с. 27])

элементы плановых отношений и координации экономических процессов. В этой связи заслуживает внимания наследие Д. Гэлбрейта, который развивал идею плановости в рамках более общей идеи конвергенции.

Дж. Гэлбрейт утверждал, что развитие производительных сил на новом индустриальном уровне наталкивается на ограничения рыночной системы и требует планового ведения хозяйства. «Планирование существует потому, что описанный (рыночный – К. Х.) механизм перестал быть надежным. Развитие техники и сопутствующий ему характер использования времени и капитала привели к тому, что запросы потребителя должны быть определены заранее — на месяцы и даже годы вперед. Но через несколько месяцев или лет вполне может оказаться, что потребитель не проявит готовности покупать соответствующую продукцию» [6, с. 45]. Планирование у Гэлбрейта органически связано с институтом собственности и власти. Эта важная проблема рассматривается в исторически развивающемся контексте. Собственность и экономическая власть эволюционировали в зависимости от доминирующих факторов производства: земли, капитала, технотехнологической структуры. Гэлбрейт делает фундаментальный вывод о том, что развитие производительных сил и технологический прогресс «бесшумно устраняют» частную собственность из экономического процесса. «На промышленном предприятии власть

принадлежит тем, кто принимает решения» [6, с. 154]. Столь важный вывод основан на том, что успешное функционирование крупных корпораций полностью зависит от «мозгового центра» специалистов: «Это совокупность людей, обладающих разнообразными техническими знаниями, опытом и способностями, в которых нуждаются современная промышленная технология и планирование. Она охватывает многочисленный круг лиц – от руководителей современного промышленного предприятия до основной массы рабочей силы – и включает в себя тех, кто обладает необходимыми способностями и знаниями» [6, с. 98]. В их числе может оказаться и собственник, но как носитель иного качества – как высокопрофессиональный специалист и член команды.

Д. Гэлбрейт в своем исследовании собственности не выполнял анализ изменений в основном отношении наемного труда и капитала. В этой связи интерес вызывает наследие американского социолога и экономиста российского происхождения П. Сорокина.

По его версии, все формы человеческих взаимоотношений распадаются на три основных класса:

- взаимоотношения по типу семейных (*familistic*), пропитанные взаимной любовью, преданностью, самопожертвованием;
- свободные договорные (*contractual*) соглашения сторон для взаимной пользы, лишённые любви, ненависти, насилия, но выгодные для договаривающихся сторон;
- принудительные (*compulsory*), которые одна сторона навязывает другой против ее желаний и интересов [7, с. 64–65; 181–183].

Несколько переформулировав, эти отношения можно назвать доверительными, договорными и принудительными. Если учесть, что принудительные отношения как исторический тип остались в историческом прошлом, то за историческое будущее могут конкурировать два оставшихся⁴.

Сейчас в мире господствуют договорные отношения. Но в последнее время в западной литературе все чаще говорится о доверии как конкурентном преимуществе. Фундаментом договорных отношений является абсолютизированная суверенность индивида, соответственно в теории господствует принцип методологического индивидуализма. Согласно этому принципу, индивид полностью обособлен и «обставлен» защитными системами. Развитое законодательство защищает его личные и имущественные права. Для этого нужны громоздкая чиновничья, правоохранительная и судебная система, а также институт адвокатов. Защитный пояс индивидуализма разрастается и дорожает. Создаются и постоянно совершенствуются технические системы защиты данного типа отношений: бронированные двери, системы сигнализации и видеонаблюдения. Сформировалась армия частных охранников (по разным оценкам, в России их около 800 тыс. человек). Современная договорная система сильно обременена транзакционными издержками, непосильными даже для граждан со средними доходами.

⁴ Сразу отметим некорректность сведения всех типов общественных отношений к тоталитарным и свободным (договорным). При такой классификации социализм явно (или неявно) причисляется к тоталитарно-принудительному обществу. Принудительные отношения существовали в докапиталистическую эпоху. В современных условиях, если они и встречаются, то не более как рудимент. Поэтому их обсуждение в современных условиях актуально для тех, кто к принудительным отношениям причисляет социалистические.

Договорная система отношений – это фундамент для социальных слоев с высокими доходами, но в любом случае эти издержки ложатся бременем на все общество.

Доверие и сотрудничество соответствуют интересам абсолютного большинства, как бы ни называлось общество, основанное на этих принципах. Для сознания, привыкшего мыслить только денежными категориями и образами, это менее затратные, а стало быть, экономически более эффективные отношения⁵. Кроме того, отношения доверия и сотрудничества в наибольшей степени соответствуют общественной природе человека.

Буржуазное общество, базирующееся на договорных отношениях, абсолютизирует денежные ценности, а деньги – это всеобщая форма богатства, где в единичном (деньги) представлено всеобщее (разнообразный состав общественного богатства). Поэтому деньги в своем возрастании не знают границ. Высшая степень успеха измеряется количеством индивидуализированных денег. Казалось бы: кто выше других взшел на денежный олимп, тот обрел более высокий смысл существования в координатах индивидуализированных ценностей. Но в такую закономерность не укладываются многочисленные драмы и трагедии «денежных олимпийцев»⁶. Прямая причинно-следственная, а тем более количественно определенная связь между денежным и «человеческим богатством» (гармоничным развитием человеческой личности) обнаруживается далеко не всегда.

Общество, основанное на доверии и сотрудничестве, не является аскетическим. В нем люди тоже трудятся для повышения своего благосостояния. Но они это делают на исключительно трудовой основе и не ради накопления богатства, особенно денежного. Альтернативой богатству является достаток как материальная основа развития личности в избранных направлениях⁷.

⁵ Гуманитарии, очевидно, лучше опишут иные, неэкономические достоинства этих отношений. Но каждый, кто в сознательном возрасте жил в советское время, хорошо помнит, что в этот период условия существования индивидов в обществе были более благоприятными. Обстановка на улицах, в транспорте была более безопасной, было меньше преступности, алкоголизма, наркомании, проституции. Между людьми было больше доверия и свободного сотрудничества.

⁶ Ложная самоцель денежного фетишизма с трагическими результатами коснулась многих «олимпийцев»: Адольф Меркле (Германия), Борис Березовский (Россия), Скот Янг (Англия), Райтис Гаймис (Латвия), Рахат Алиев (Казахстан), Михаил Демин (Приморский край), Сергей Поляков (В. Новгород); губернаторы Белых, Гейзер, Хорошавин; федеральный министр Улюкаев; полковник Захарченко и многие другие. Есть сверхбогатые люди другого типа. Бил Гейтс стал миллиардером не потому, что к этому стремился. Он продвинул общество в цивилизационном развитии и стремился именно к этому. Богатство пришло как сопутствующий фактор, но не оно является главным достоинством его как личности, а результат его труда. Да и отношение к деньгам у него, скорее, благотворительное, чем олигархическое.

⁷ Мы отдаем себе отчет в том, что понятие достаток – категория историческая и требует наполнения. В общем виде, на наш взгляд, человек должен иметь нормальные для каждого исторического периода жилье, одежду, питание; иметь возможность с помощью государства вырастить и выучить детей, а остальное время тратить на развитие своих способностей и творчество. Если же заработок человека превышает «достаток», то его богатство должно измеряться не количеством денег, а количеством людей, которых он поднял до уровня среднего достатка.

«Инновация» в отношениях наемного труда и капитала

Инновационная экономика требует высококвалифицированного и высокообразованного персонала. Содержание, характер и результаты деятельности работников этой категории далеко выходят за пределы, ограниченные рамками положения наемных работников. Инновационно мыслящие и действующие сотрудники выполняют даже предпринимательские функции, формально будучи наемными работниками. Наблюдение за карьерным ростом выпускников университетов показывает, что многие из них занимаются созданием новых продуктов (в широком смысле), разрабатывают новые схемы бизнеса, находят новых партнеров и новые рынки, разрабатывают новые инвестиционные проекты, реализуют их и получают конечный результат – добавочную прибыль. Перечисленные выше и аналогичные виды деятельности нельзя свести к исполнительским функциям, характерным для наемных работников. Инновационная деятельность создает новые источники доходов для работодателей. Уровень образования и квалификация работников инноваторского типа позволяют им оценить результаты собственной деятельности (в том числе и вознаграждение, выплачиваемое им работодателем). Некоторые результаты их инноваторской деятельности приносят прибыль, измеряемую сотнями, а в отдельных случаях – тысячами процентов. При этом возникают вопросы о справедливости распределения доходов. Одни работодатели привычно присваивают результат чужого труда, как это принято в рамках отношения к наемному труду. Другие, более дальновидные предприниматели заботятся о том, чтобы инновационный источник дохода продолжал приносить «золотые яйца» в обозримой перспективе, поскольку инноваторы могут создать схемы нелегального «самостимулирования» – справедливого распределения ими же созданного дохода.

Существуют разные варианты «самостимулирования». Например, можно вступить в сговор с топ-менеджментом партнеров и заложить в схему сделок систему взаимных «откатов»; создать параллельные аффилированные организации и уводить туда часть сделок, потоки доходов и т. д. Появились высокооплачиваемые консультанты по финансовым и организационным схемам корыстных интересов для предпринимателей, топ-менеджеров и прочих категорий. В их числе и схемы оппортунистического поведения (своеобразная инновационная деятельность) – специфическая форма разрешения противоречия наемного труда в рамках инновационной деятельности.

Противоречие наемного труда, связанного с оппортунистическим поведением, существует давно. Сложившаяся практика разрешения указанного противоречия предпринимателями обобщена в теориях: «агентские отношения», «революция управляющих» и др. Предмет нашего исследования отражен в неинституциональной теории агентских отношений, охватывающей широкий круг вопросов оппортунистического поведения. Оставляя в стороне разбор теорий, рассмотрим варианты и опыт практического решения данной проблемы.

Эта теория не содержит теоретического методологического потенциала исследования оптимизации социальных отношений вообще и общественной формы труда в рамках инновационной деятельности, в частности. Инноватор не ворует ресурсы работодателя (принципала), не берет взятки у клиентов. Он множит ресурсы принципала путем повышения его конкурентоспособности либо создания новых источников дохода. Он претендует на часть созданных им же благ или на часть своего неоплаченного труда. Если принципал этого не делает, инноватор изобретает способы «улавливания» хотя бы части дополнительно созданных им благ.

Предположим, что принципал обнаруживает специфическое оппортунистическое поведение. Казалось бы, самое естественное – прекратить отношения с данным работником (агентом). Но тогда принципал вместе с агентом лишится создаваемых им дополнительных предпринимательских благ – конкурентных преимуществ и дополнительных источников доходов. Работодатель оказывается в двусмысленном положении.

Объективная логика экономического развития требует перехода к другим отношениям. В рамках наемного труда (то же самое в отношениях принципал – агент) практикуются бонусы, но это лишь частичное разрешение противоречия в рамках прежнего отношения. К тому же, решение о введении бонусных поощрений принимает сторона, обладающая экономической властью, другая сторона является зависимой. Поэтому далеко не все субъекты, владеющие экономической властью, принимают решения о бонусных поощрениях. Одной из форм разрешения определенного выше противоречия является *отношение партнерства*, когда добавочный доход от инновационной деятельности агента распределяется между партнерами.

Если же вчерашний агент вкладывает в реализацию предпринимательского проекта свои ресурсы, накопленные из заработной платы за определенный период, тогда их отношения приобретают форму *партнеров-совладельцев*. Не увольнение разоблаченного инноватора, а преодоление архаичного для инновационной деятельности отношения наемного труда и переход к новым отношениям партнерства или совладения выгоден и оптимален для сторон, участвующих в экономическом процессе. В рамках новых отношений происходит преодоление безвозмездного присвоения чужого неоплаченного труда на основе экономической власти одних и экономической зависимости других. Происходит это на основе технического прогресса, высокого образования и квалификации, т. е. на переднем крае развития экономики. Можно предположить: чем сильнее будет прогрессировать экономика, тем очевидней будет проявляться архаичность и неэффективность наемной формы труда. Модернизация экономики на основе инноваций потянет за собой утверждение новых отношений соучастия в общественном производстве⁸.

⁸ Одной из форм перехода от наемного труда к отношениям партнерства можно считать уже созданные и функционирующие виртуальные организации, объединяющие с помощью электронных технологий пространственно разрозненных работников. Их рабочим местом являются не цеха и офисы, а подключенный к интернету компьютер. При этом происходит экономия на транспортных и офисных издержках (особенно с учетом пробок на дорогах), работники состоят в этих организациях в режиме отношений принципал – агент. Во-первых, здесь использование ресурсов принципала не имеет существенного значения. Компьютер и программное обеспечение доступны и самому агенту. Во-вторых, здесь нет проблемы контроля и санкций. Стороны оговаривают условия совместной работы и распределения дохода. Форма организации как юридического лица и трудовой контракт, заключенный между принципалом и агентом, имеют больше формальное значение. Реально это, скорее, сотрудничество партнеров. Конечно, есть мотивы привязывающие агента к принципалу (например, бренд, наработанный опыт, отлаженное функционирование компьютерных технологий и т. д.). К переходным формам можно добавить и так называемое стратегическое стимулирование труда топ-менеджмента. Стимулирующая часть оплаты труда привязывается к конечным результатам реализации проектов, роль в разработке и осуществлении которых у отдельных категорий работников велика. Итоговыми бонусами выступают заранее оговоренная доля конечного дохода

В основе несправедливого распределения доходов лежит наемная форма труда или отношения наемного труда и капитала (принципал – агент), обусловленная характером и способом соединения агента с условиями реализации его способностей (ресурсами). Соответствующей является и логическая цепочка преодоления несправедливого распределения доходов. Инновационная экономика и инновационный характер труда практически подводят к преодолению наемной формы труда. Изменения в производительных силах диктуют изменения экономических отношений. На языке политической экономии речь идет о об элементах подрыва основного отношения рыночно-капиталистической экономики в рамках ее сохранения (пока) как функционирующей системы⁹.

Заключение

В настоящее время идет поиск новой модели социально-экономического развития, более справедливого и соответствующего высшим ценностям человека и общества. В этом поиске научные наработки выдающихся предшественников служат ценной базой для последующих изысканий. Это относится и к прошлому практическому опыту. В фундаментальном труде Дж. Гэлбрейта «Новое индустриальное общество» поставлены острые социальные вопросы, связанные с экономической дифференциацией и неравенством, возможностями перехода экономической власти к труду как фактору производства и его носителям – работникам. Это фундаментальные вопросы общественного устройства. Объединяя их с функциями планирования, власти, государства, Дж. Гэлбрейт применяет обобщающее понятие «социализация». «То, что большинство отдельных явлений, ведущих к социализации (если позволительно употребить это самое неприятное слово) развитой корпорации, реально существует, признают даже наиболее консервативно настроенные люди. Контроль такой корпорации над ценами на ее продукцию, ее воздействие на поведение потребителя, бесшумное устранение акционеров от власти, государственное регулирование совокупного спроса, стремление

или переход во владение определенной долей акций. Эти формы стимулирования и распределения дохода выходят за пределы распределения по принципам наемного труда. Мы считаем их примерами зарождения переходных отношений, подтачивающих фундаментальные основы капиталистической экономики. Подобных примеров практика накопила немало, и их количество будет множиться по мере развития новой экономики.

⁹ Необходимость существенного изменения социально-экономических отношений под воздействием развивающихся производительных сил на рефлексивном или интуитивном уровне отмечается некоторыми субъектами экономического процесса. Один из кандидатов в президенты РФ призывал к изменениям в Трудовом кодексе, дающим право на «добровольное» удлинение рабочего дня с целью больше заработать в рамках той же наемной формы труда. Ему, естественно, в голову не пришло, что эффективнее стимулировать добровольное удлинение рабочего дня можно через переход к отношениям партнерства и совладения. На Давосских форумах периодически обсуждается необходимость перехода к новым формам социально-экономического мироустройства, в частности к «демократическому капитализму». Но что это такое? Идет ли речь о некоторых распределительных мерах (пенсии, пособия и т. п.) или о коренных изменениях отношений капиталистического мироустройства? От ответа на эти вопросы зависят принципиальные позитивные и нормативные позиции экономической теории.

к стабилизации цен и заработной платы, значение финансируемых государством научных исследований и конструкторских работ, а также государственных закупок, связанных с нуждами военных ведомств, роль управления по исследованию космического пространства и смежных государственных учреждений, влияние корпорации на эти виды государственной деятельности и современная роль образования — все это более или менее признанные факты реальной жизни.

Чего избегают, так это размышлений о выводах, которые напрашиваются, если свести все эти факты воедино, рассматривать их как *систему*. Однако невозможно допустить, что здание осталось таким, как раньше, если главные опоры и перекрытия индустриальной системы изменились. Если части изменились, то изменилось и целое. Если в результате этих изменений развитая корпорация оказалась неразрывно связанной с государством, то данный факт нельзя не включить в число ее характерных признаков» [6, с. 561].

Практика будет опытным путем «нащупывать», а разные отрасли науки продолжат поиск более совершенной модели развития общества, гармонично сочетающего качества экономической эффективности и социальной справедливости, основанные на принципах доверия и сотрудничества. Возможно, человечеству предстоит движение к такой модели через целый ряд переходных этапов и ступеней. Особая роль в этих исследованиях принадлежит экономической теории, которая должна опережать практику, выявляя закономерности, открывающие человечеству возможности и направления движения к новому уровню цивилизации, основанному на более совершенном экономическом порядке.

Список литературы

1. *Коротаев, А. В.* О некоторых современных тенденциях мирового экономического развития / А. В. Коротаев, С. Э. Билюга // Вестник Института экономики РАН. – 2016. – № 4.
2. Энциклопедия кругосвет. <http://www.krugosvet.ru/enc/ekonomika-i-pravo/gosudarstvennyi-dolg?page=0,1>
3. Долговая экономика как феномен XXI века / под ред. А. А. Пороховского. – М., 2014.
4. *Файерстайн, М.* Планета Понци. Как политики и банкиры крадут наше будущее, как вы можете выжить, что будет дальше / М. Файерстайн. – М.: Международные отношения, 2014.
5. *Молдин, Д.* Развязка. Конец долгового суперцикла и его последствия / Д. Молдин, Д. Теппер. – М.: ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2013. – www.litres.ru
6. *Гэлбрейт, Дж. К.* Новое индустриальное общество / Дж. К. Гэлбрейт. – М.: АСТ, 2004.
7. *Сорокин, Питирим.* Главные тенденции нашего времени / Питирим Сорокин. – М.: Наука, 1997.

А. В. Бузгалин¹

ИМПЕРИАЛИЗМ В XXI ВЕКЕ: ПРОТОИМПЕРИИ И «ВОССТАНИЕ ПЕРИФЕРИИ»²

На протяжении последних десятилетий тема глобализации не сходит со страниц профессиональной и научно-популярной литературы. Ее активно обсуждают общественные и политические деятели и даже рядовые граждане практически всех стран мира. На наш взгляд, в настоящее время этот этап развития позднего капитализма³ переживает период заката. Данный вопрос стал обсуждаться в профессиональной литературе, где все чаще встречаются понятия *империя*, *восстание периферии*, *глокализация* и т. п. Это говорит об определенных изменениях не только в геополитической, но и в экономико-политической ситуации в мире.

Эти процессы характеризуются существенными противоречиями. Наряду с известными противоречиями глобализации, о которых много писалось, возникают новые. Прежде чем говорить о них, упомянем, что к традиционным противоречиям глобализации, выделявшимся в литературе на протяжении последних 30 лет, можно отнести противоречия: между глобальным рынком и национально-государственным регулированием; глобальным неравенством и национально-государственными системами социальной защиты; глобально организованным и представленным транснациональными игроками капиталом «Севера» и диффузным, фрагментированным, дезорганизованным трудом «Юга».

Подчеркнем, что именно эти противоречия стали одной из причин развития процессов, характеризующих рождение нового – постглобального – этапа в развитии нового капитализма. При этом одной из важнейших причин такой трансформации стало изменение материально-технической структуры мировой экономики, в частности, высокие темпы индустриализации ряда стран периферии и превращение их в страны полупериферии. К числу последних относятся страны БРИКС (Бразилия, Россия, Индия и Китай) и другие государства.

Кроме того, нарастает противоречие между глобальным трудом и глобальным капиталом, поляризованными в разных частях света, которое также стало одной из причин

¹ Александр Владимирович Бузгалин, профессор кафедры политической экономии МГУ им. М. В. Ломоносова, визит-профессор Кембриджского и Пекинского университетов, д-р экон. наук.

² По материалам доклада на международном семинаре «За пределами глобализации: перспективы для Евразии» (Кембридж, 12 мая 2017 г.).

³ Понятие *поздний капитализм* вошло в научный оборот во второй половине XX в., хотя появилось раньше. В работе «Глобальный капитал» авторы показали, что это – *такая стадия развития капиталистического способа производства, на которой дальнейший прогресс последнего возможен только за счет противоречивого включения в ткань социально-экономической жизни ростков посткапиталистических* (в частности пострыночных, таких как планирование) *отношений* [4]. Наиболее близкая позиция представлена в работах Э. Мандела и Ф. Джеймисона [19, 20].

трансформации модели неолиберальной глобализации в новое качество (внутри капиталистической системы экономических отношений). Как уже отмечалось, новое качество глобализации характеризуется тем, что наряду с традиционным делением на «центр» («ядро») и «периферию», возникают новые феномены. Трансформация по модели империализм – глобализация привела к рождению нового империализма, снимающего (не столько в позитивном, сколько в негативном смысле) содержательные характеристики как классического империализма начала XX в., так и черты неолиберальной глобализации второй половины XX в. Так рождается феномен, который мы могли бы назвать новым империализмом.

Для нового империализма характерны трансформация признаков старого империализма и возникновение процессов глокализации (противоречивого соединения глобализации и локализации), а также противостояние новых рождающихся протоимперий и тех стран ядра, которые раньше однозначно выступали как центры доминирования. Рассмотрим эти процессы подробнее.

Понять нынешнюю специфику глобализации и империализма можно, только применив историко-логический анализ, ибо истина конкретна, а конкретное, как заметил еще Гегель, есть результат со своим становлением. Такой анализ, проведенный в рамках марксистской методологии, позволяет сделать простой и важный вывод: хронотопы⁴ империализма могут быть разными. Несколько упрощая, этот тезис можно переформулировать в совсем уж банальное, но важное утверждение: *в разные периоды истории (хроноса) и в разных частях света (топоса) существовали разные по содержанию типы агрессий и империй*⁵. И сегодня, в XXI в., в разные периоды социального времени в разных анклавах социального пространства есть разные типы экономико-политических образований, ведущих себя как [прото]имперские социумы, характеризующиеся большей или меньшей степенью экономической, политической, культурно-идеологической и даже военной агрессии.

Для позднего капитализма *генетически исходным отношением – категорией системы, задающим его системное качество и всеобщую форму*, является «подрыв» (В. И. Ленин) отношений товарного производства и – далее – капитала со стороны локально и частично регулирующих рынок и наем работников крупнейших корпоративных капиталов и государства. Наиболее яркая черта этого процесса – *«подрыв» свободной конкуренции монополией* [11, с. 385–387] – является и характеристикой империализма как монополистической стадии развития капитализма, этапа, с которого начинается *«поздний капитализм»*.

⁴ Хронотоп («время – пространство») – в широком смысле – философское понятие, введенное в отечественную науку М. Бахтиным [2] и отражающее единство пространственно-временных характеристик объекта. Ниже это понятие используется применительно к общественным процессам и явлениям для обозначения такого единства социального пространства – времени, когда некий феномен имеет *взаимосвязанные* пространственные и временные координаты.

⁵ В теории это находит отражение во введении в научный оборот обоснования новых типов империй (и соответствующих им типов империализма), существующих в конкретные периоды истории в конкретных частях света. Так, ряд авторов применительно к анализу тенденций, наблюдаемых в Латинской Америке и Южной Африке, вводят термин «добывающий империализм» (*extractivist imperialism*) [24].

Далее, мы предлагаем сделать шаг в несколько необычном для современной науки направлении: поставить *проблему исследования* не столько механизма функционирования этой системы, сколько *исторических* (с точки зрения эмпирически наблюдаемого развития предмета) и *логических* (теоретически фиксируемых) *этапов развития позднего капитализма*. Этот подход позволит предположить, что основные черты данных этапов станут ключом к пониманию конкретного целого (напомним: целое есть «результат со своим становлением») – современного капитала.

Исторически эти этапы относительно легко выделяемы. *Первый* – генезис монополистического капитала, изменившего рынок и ставшего экономической основой империализма и колониализма образца начала XX в. Используем для обозначения этого этапа определение *«империализм как особая (исходная) форма [а вместе с тем и исторический этап] позднего капитализма»*. При этом специально повторим: как исходная форма заката капитализма он будет генетически *всеобщей* чертой всего процесса, поэтому все последующие стадии будут нести в себе в снятом виде черты *и* империализма. *Второй* этап – период поиска моделей сознательного регулирования экономики в общегосударственных масштабах. Используем для определения этого этапа термин *«социал-реформистская модель [этап] позднего капитализма»*. *Третий* период ознаменовал «неолиберальный реванш», начавшийся в 1980-х гг. Для обозначения данного этапа мы используем термин *«неолиберальная форма [этап] позднего капитализма»* (короче – неолиберализм).

Выделенные выше этапы (империализм, социал-реформизм, неолиберализм) позднего капитализма хорошо известны и их фиксацию можно считать вполне обоснованной эмпирически. Существенно, что *каждый из последующих этапов снимает предыдущий*, т. е. не только отрицает, но и наследует черты предыдущего, причем логика «отрицания отрицания» приводит к тому, что неолиберальный этап по многим параметрам оказывается «восстановлением» многих черт империализма.

Глобальный капитал начала нынешнего века, воспроизводя и снимая в результате диалектического «отрицания отрицания» черты монополистической стадии эволюции капитализма (империализма), характеризуется рядом черт, которые являются следствием трансформации неолиберальной глобализации в протоимперское состояние, которое мы можем условно назвать *новым империализмом*.

Кратко сформулируем эти черты, отсылая заинтересованного читателя к подробному исследованию в двухтомнике «Глобальный капитал» [3, 4], опирающемуся на широкий круг работ [1, 12, 15, 17, 18, 21].

Итак, новый империализм начала XXI в. характеризуется тем, что глобальный капитал обретает ряд свойств, которые генетически наследуют, усугубляют, а кое в чем и отрицают свойства монополий начала XX в.

Во-первых, изменяется *объект* империалистического воздействия. Империалистический капитал, подобно своему «собрату» начала XX в., выходит за рамки государственных границ вследствие переразвитости национального капитализма и хронического внутреннего перенакопления капитала, но в этом «выходе», происходящем сто лет спустя, есть своя специфика. В частности, экспансия капитала-империалиста ныне направлена по преимуществу на индустриальный капиталистический и политически (формально) независимый объект – на экономики стран периферии и полупериферии, а не на аграрный полуфеодальный мир колоний.

Во-вторых, *методы* империалистического давления в ряде случаев сохраняют все атрибуты «старого» империализма, но господствуют новые правила игры.

Формально – это правила свободного рынка, на котором все национальные экономики и их фирмы выступают равноправными акторами. Ни колоний, ни метрополий, ни политико-военного давления как бы нет: все являются равными членами ВТО (отсюда – неолиберальная риторика адептов этой системы).

Но, как известно из старого оруэлловского высказывания, на скотном дворе «все звери равны, но некоторые равнее других». Так и в сегодняшней глобальной экономике. Капитал-империалист начала XXI в. (его типичный пример – ТНК) формально в большинстве случаев выходит на мировую арену как обычный атомизированный производитель, на равных конкурирующий с другими игроками и отличающийся от них только большей производительностью, лучшим менеджментом и т. д. (сии «преимущества» ТНК подробно описаны в работах Бхагвати [6]). То, что это иллюзия, давно доказано в работах критиков неолиберальной глобализации [13, 14], в том числе в наших текстах⁶. Современный капитал-империалист выходит на рынки национальных государств как (1) сверхкрупный капитал, сопоставимый по размеру с капиталом средних национальных государств (если ранжировать ТНК и крупнейшие страны мира по финансовому обороту – по ВВП для государств и выручке для корпораций, то 40 из 100 сильнейших экономик мира будут представлены корпорациями) и (2) обладающий способностью проводить политику экономического, политического, идеологического манипулирования остальными акторами мировой экономики. Этот капитал становится субъектом империалистической агрессии, которая в некоторой мере (конкуренция с другими корпоративными капиталами и национальными государствами сохраняется!) подчиняет себе производителей, потребителей и общегосударственные институты (NB! Мы здесь говорим не о министерствах и министрах, а о правилах игры) стран периферии. *Капитал-империалист – это субъект агрессивного манипулирования*, а не просто крупная корпорация.

В-третьих, эти капиталы при помощи «родных» для них и, в конечном счете, подчиненных им государственных и международных институтов центра *устанавливают обязательные правила игры для всех остальных акторов мировых экономических, политических процессов и т. д.* Эти правила (например, правила ВТО или те, что МВФ устанавливает для стран-кредиторов) формально выглядят как одинаковые для всех общецивилизационные нормы, характерные для свободного рынка. Однако по сути эти институты обеспечивают доминирование сверхкрупных транснациональных корпораций, а также государств и союзов (например, ЕС), являющихся их «родиной». «Равноправная» конкуренция высокотехнологичных, обладающих монополией на современные ноу-хау в области производства и управления корпораций, сопоставимых по размеру с иными национальными экономиками, и полуфеодалных «местных» производителей; свобода торговли и движения капитала при закрытости перемещения рабочей силы; открытость для приватизации любых объектов и фактический запрет на активные социальные и иные ограничения рынка; приоритет международных правил, гарантирующих неприкосновенность частной собственности, по отношению к демократическому волеизъявлению граждан и т. п. – все эти и подобные им правила развязывают руки крупнейшим экономико-политическим акторам для манипулирования экономиками и людьми [7, 22, 23].

⁶ Аргументы, показывающие неправомерность оптимизма адептов неолиберальной глобализации, в частности Дж. Бхагвати, представлены в работе [4, с. 563–568] и др.

Не углубляясь в эту сферу, запомним сформулированный выше пункт и дополним его еще одним, прямо из него вытекающим: капитал, осуществляющий империалистическую экспансию не только устанавливает свои правила игры, но и обеспечивает экономическими, политическими, а также военными средствами выполнение этих правил, являясь *мировым полицейским*. В итоге в мире распространяются практики, названные Дэвидом Харви *накоплением через изъятие* (accumulation by dispossession) [17, 18].

В-четвертых, новый империализм – это нечто большее, чем вывоз капитала. Глобальный капитал XXI в., осуществляя свою экспансию, не просто вывозит активы, он *подчиняет своему господству экономику третьих стран, формируя и сохраняя в своих руках контроль за технологиями, управлением и финансами этих национальных систем*.

В-пятых, этот капитал, являясь одним из участников кооперативно-конкурентного мирового финансового капитала, *контролирует мировую финансовую систему*. В частности, это эмиссия и контроль за обращением свободно конвертируемой валюты (мировых денег, «золота XXI века»), подчинение системы международных расчетов и институтов, регулирующих мировые финансовые процессы (МВФ, Мировой банк и др.).

Наконец, последний (по счету, но не по значению) пункт. Используя перечисленные возможности, такой капитал может присваивать особую – империалистическую – ренту (Самир Амин [1, с. 110, 111, 127, 128, 134]).

Возвращаясь к проблемам внешней экономической, политической, идеологической и другой экспансии тех или иных национальных государств, можно сделать вывод, что в современных условиях становления протоимперий субъектами собственно империалистической политики становятся только те государства, которые обеспечивают «своему» глобальному капиталу возможность реализации хотя бы основных из перечисленных атрибутов глобальной гегемонии⁷.

Переведем сказанное на социофилософский язык: *современную протоимперию можно определить как экономико-политический хронотон, системным качеством которого является наличие у определяющих его капиталов основных атрибутов глобальной гегемонии*. Упрощая это социофилософское и одновременно политико-экономическое определение, можно сказать, что субъект современного империализма – *протоимперия* – это такое социальное пространство (*топос* – сверхстрана, как США; группа стран – как ядро Европейского союза; глобальная сеть крупнейших финансовых капиталов), которое в настоящее время (*хронос*) используется глобальными игроками (ТНК и др.) как институциональное (в частности, обладающее правовыми, политическими, идеологическими и военными инструментами воздействия) оформление для манипулирования и, в конечном счете, подчинения третьих лиц. В частности, протоимперским может быть национальное государство, используемое базирующимися в нем транснациональными корпорациями как механизм политического (в предельном случае – военного) подчинения внешних общественно-экономических систем. Последние в данном случае выступают в качестве *периферии* глобального политико-экономического пространства, *центром* которого являются протоимперии.

Транснациональные корпорации страны-империалиста в этом случае обретают не только политико-военную защищенность своей экономической экспансии, но и возможность

⁷ Подробнее об этом применительно к текущей геополитической ситуации см. в работе [5].

проводить эту экспансию по правилам, которые позволяют активно манипулировать экономическими акторами периферийной страны. Эти правила включают в себя как собственно экономические институты (формальная свобода торговли и инвестиций, открытость любых объектов для приватизации, отсутствие серьезных социальных ограничений для капитала), так и их военное (НАТО), правовое (приоритет выработанного ими международного права и ими же сформированные международные суды), идеологическое (приоритет «европейских» ценностей, являющихся по содержанию буржуазными политико-идеологическими институтами), культурное (экспансия глобализованной масс-культуры и «элитарной» культуры), образовательное («болонская система») обеспечение и т. п.

На этой базе формируются основания для экономического, политического, идеологического и прочего подчинения страны периферии (ее экономики, политической системы, даже мировоззрения граждан) и систематического извлечения империалистической ренты. В зависимости от способности страны противостоять этому давлению она получает статус *полупериферии*. Некоторые из полупериферийных стран, в частности Россия, пытаются использовать аналогичные империалистическим механизмы давления на более слабых соседей и/или создавать «оборонительные союзы». При внешнем сходстве ряда экономических, политических и даже военных механизмов, применяемых в этих случаях, с механизмами нового империализма природа первых существенно отличается от собственно империалистического подчинения. Последнее, правда, отнюдь не означает, что политика полупериферийных стран автоматически становится от этого более прогрессивной.

В завершение еще одна ремарка: *не все внешние воздействия, осуществляемые акторами стран центра, являются импульсами империалистической агрессии*. В некоторых случаях государства центра или базирующиеся в них организации (социальные НПО, движения и т. п.) могут оказывать позитивное воздействие на внешнюю среду. Что касается государств – это скорее исключение. Более того, в большинстве случаев эти позитивные практики империалистических государств включены в их экспансию и подчинены базовым задачам манипулирования и извлечения империалистической ренты.

Но социальные движения и другие *контргегемонистские, альтерглобалистские силы* этих стран⁸ в большинстве случаев позитивно влияют на мировые политико-экономические и социокультурные процессы. *Страны периферии и полупериферии могут* (даже жестче – должны были бы) *использовать антиимпериалистический потенциал внутренней оппозиции стран центра*, работая в диалоге и содружестве с ними, как это делают, например, в Венесуэле, на Кубе и в некоторых других странах Латинской Америки и Азии.

Еще более интересен вопрос: могут ли «обычные» национальные системы достаточно большого масштаба (страны с полупериферийной моделью позднего капитализма – Китай, Индия, Россия, Бразилия...) в нынешней ситуации, характеризующейся формированием протоимперий, не только стать объектами сопротивления имперскому давлению стран центра, но и сами выступить в качестве своего рода «периферийных империй»⁹? Но этот вопрос выходит за рамки нашего доклада.

⁸ См.: [10], а также материалы сайта Александра Сурмавы . <http://www.bezrodnycosmopolit.com/>

⁹ Термин «периферийная империя» используется, в частности, в книгах Б. Ю. Кагарлицкого [8, 9].

Список литературы

1. *Амин, С.* Вирус либерализма: перманентная война и американизация мира / С. Амин; пер. с англ. Ш. Нагиба, С. Кастальского. – М.: Европа, 2007. – 168 с.
2. *Бахтин, М. М.* Вопросы литературы и эстетики / М. М. Бахтин. – М.: Художественная литература, 1975.
3. *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. – Изд. 3, испр. и суц. доп. – М.: ЛЕНАНД, 2015.
4. *Бузгалин, А. В.* Глобальный капитал: в 2 т. – Т. 2. Теория. Глобальная гегемония капитала и ее пределы («Капитал» re-loaded) / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов. – Изд. 3, испр. и суц. доп. – М.: ЛЕНАНД, 2015.
5. *Бузгалин, А. В.* «Империализм как высшая стадия капитализма»: сто лет спустя (об основных этапах эволюции позднего капитализма и специфике его современного состояния) / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов // Вопросы политической экономии. – 2015. – № 4. – С. 8–23.
6. *Бхагвати, Дж.* В защиту глобализации / Дж. Бхагвати. – М.: Ладомир, 2005.
7. *Ждановская, А. А.* Куда ведут Россию МВФ, Всемирный Банк и ВТО?: в 2 кн. – Кн. 1: Механизмы создания зависимости; Кн. 2: Россия в неолиберальной петле / А. А. Ждановская. – М.: УРСС, 2015.
8. *Кагарлицкий, Б. Ю.* От империй – к империализму. Государство и возникновение буржуазной цивилизации / Б. Ю. Кагарлицкий. – Изд. 2, перераб. – М.: Ленанд, 2015.
9. *Кагарлицкий, Б. Ю.* Периферийная империя. Россия и миросистема / Б. Ю. Кагарлицкий. – Изд. 3, испр. и доп. – М.: Либроком, 2012.
10. Кто творит историю – II: альтерглобалистские практики социальных движений и НПО / под ред. И. Абрамсона и др. – М.: Культурная революция-ТЕИС, 2011. – 562 с.
11. *Ленин, В. И.* Империализм как высшая стадия капитализма // В. И. Ленин. Полн. собр. соч. – Т. 27. – М.: Изд-во полит. литературы, 1969.
12. *Харви, Д.* Мне хотелось бы разобраться в том, что происходит сегодня, ведь мир изменился / Д. Харви // Альтернативы. – 2013. – № 4.
13. *Хомский, Н.* Гегемония или борьба за выживание: стремление США к мировому господству / Н. Хомский; пер. с англ. И. Харламова. – М.: Столица-принт, 2007.
14. *Хомский, Н.* Прибыль важнее людей: неолиберализм и мировой порядок / Н. Хомский; пер. с англ. Б. М. Скуратова. – М.: Праксис, 2002.
15. *Amin, S.* Capitalism in the Age of Globalization. The Management of Contemporary society / S. Amin. – L.; N.Y.: Zed books, 1997.
16. *Amin, S.* The Law of Worldwide Value / S. Amin. – 2nd ed. – N.-Y.: Monthly Review Press, 2010. – 269 p.
17. *Harvey, D.* The «New» Imperialism: Accumulation by Dispossession / D. Harvey // Socialist Register. – 2004. – № 40. – P. 63–87.
18. *Harvey, D.* The New Imperialism / D. Harvey. – Oxford: Oxford University Press, 2003. – 288 p.
19. *Jameson, F.* Postmodernism, or The Cultural Logic of Late Capitalism / F. Jameson. – Durham: Duke University Press, 1991.
20. *Mandel, E.* Late Capitalism / E. Mandel. – L.: Verso, 1975.
21. *Meszaros, I.* Beyond Capital: Toward a Theory of Transition / I. Meszaros. – L.: Merlin Press, 1995. – 994 p.
22. *Toussaint, E.* The World Bank – A Critical Primer / E. Toussaint. – London; Toronto; Cape Town; Liege: Pluto Press, 2008/ Between the lines / David Philip Publisher / CADTM.
23. *Toussaint, E.* Debt, the IMF, and the World Bank: Sixty Questions, Sixty Answers / E. Toussaint, D. Millet. – New York: MonthlyReview Press, 2010. – 368 p.
24. *Veltmeyer, H.* Imperialism and Capitalism: Rethinking an Intimate Relationship / H. Veltmeyer, J. Petras // International Critical Thought. – 2015. – Vol. 5. № 2. – P. 164–182.

А. А. Пороховский¹

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ТРАДИЦИЯ ДЖОНА КЕННЕТА ГЭЛБРЕЙТА И СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИИ

Современная Россия испытывает немалые трудности и вынуждена решать многочисленные проблемы на пути социально-экономического развития. В последние десятилетия наши соотечественники, исходя из принципа «нет пророка в своем отечестве», предпочитают ориентироваться на зарубежных светил экономической науки и бизнеса. Однако до сих пор внедрение в практику государственных и банковских структур рекомендаций, заимствованных из другой среды, не приносило ожидаемых результатов.

Дело не в том, что Россия настолько особенная страна, что не вписывается в исторический процесс рыночной цивилизации. Суть в другом: каждому времени соответствует конкретная национальная модель развития, которая становится эффективной, если, опираясь на общие закономерности, реализует их не на основе догматических теоретических постулатов, а исходя из прагматического подхода, с учетом национальных приоритетов в данное время. В этом русле проводит работу Институт нового индустриального развития имени С. Ю. Витте, исследования и рекомендации которого становятся все весомее, приобретая широкую известность в российском обществе [2, 3].

В свете решаемых в России проблем особого внимания заслуживает научное наследие видного американского ученого Джона Кеннета Гэлбрейта (1908–2006), который не находился в плену догм. Вместе с тем его взгляды всегда были устойчивыми, он опирался как на глубокие теоретические познания, так и на реальность повседневной меняющейся жизни.

Моя первая встреча с Дж. К. Гэлбрейтом состоялась в 1980 г. в его доме рядом с кампусом Гарвардского университета в Кэмбридже. Подкупали простота и элегантность общения с собеседником, когда профессор изящно излагал свои идеи и высказывал свое мнение по самым актуальным вопросам развития теории и экономики. При этом он не навязывал свои подходы, но ясно показывал их отличие от позиций других ученых или политиков. Каждый раз Дж. К. Гэлбрейт подчеркивал, что недопустимо подгонять реальные факты под какую-либо теорию. Важно, чтобы теория развивалась вместе с развитием экономики и общества при сохранении базовых ценностей человека. По его мнению, оторванность теории от жизни нередко не только не приводит к решению экономических проблем, но, напротив, загоняет их в тупик.

Каждый, кто знаком хотя бы с одной из многочисленных научных работ Дж. К. Гэлбрейта, знает, что автор не отходил от своих принципов при рассмотрении как крупных

¹ *Анатолий Александрович Пороховский*, заведующий кафедрой политической экономики экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, д-р экон. наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ.

проблем, так и частных случаев. В результате сформировалась исследовательская традиция Дж. К. Гэлбрейта, которая вполне может быть продолжена современными учеными, в том числе и в России, для анализа отечественных проблем.

Уникальность научного наследия Дж. К. Гэлбрейта

Среди многочисленных трудов великого ученого особое место занимает монография «Новое индустриальное общество», изданная впервые в США в 1967 г. и вышедшая на русском языке в Москве в 1969 г. [4]. Являясь свидетелем растущей экономической мощи большого бизнеса, автор пришел к выводу, что при всеобщей рыночной основе крупные корпорации укрепляют свое влияние, развивая внутрифирменную «индустриальную и планирующую систему», не игнорируя «невидимую руку» рынка, но больше ориентируясь на «видимую руку» государства. Так называемая корпоративная линия проходит через все труды Дж. К. Гэлбрейта. Тем более что и в XXI в. с его бурным технологическим прогрессом противоречия как внутри отдельных стран, так и во всем мировом хозяйстве автоматически не разрешаются. Не случайно даже специалисты МВФ начали высказывать сомнения относительно господствующей на Западе и во всем рыночном мире неоклассической теории экономики [1, 12]. На необходимость реагирования экономической теории на происходящие в экономике процессы Дж. К. Гэлбрейт обратил внимание в 1976 г. в своей стартовой передаче на телеканале Би-Би-Си из цикла «Эпоха неустойчивости»: «... в последнее столетие мы отмечаем контраст между незыблемой устойчивостью экономической мысли и громадной неопределенностью проблем, встреченных нами в наше время» [23, р. 7]. По итогам телевизионного цикла вышла книга, где анализ корпораций занимает не последнее место [23, р. 257–279].

Уже в 2012 г. родоначальник новой институциональной теории, лауреат Нобелевской премии по экономике Р. Коуз отметил в журнале деловых кругов «Гарвард бизнес ревью»: «Сегодня экономическая наука уделяет мало внимания производству, сосредоточившись на вечном вопросе распределения ресурсов ... Инструменты, которыми пользуются экономисты для анализа предприятия, слишком абстрактны и умозрительны... Отделение теории от реальности нанесло урон и деловому сообществу, и самой дисциплине...» [8].

В монографии «Экономические теории и цели общества» Дж. К. Гэлбрейт разделяет национальную экономику на две части – рыночную и планирующую системы, приводя дополнительные аргументы в пользу нерыночных внутрифирменных связей и особых межкорпоративных отношений [7, с. 347–517]. Позже в своих воспоминаниях автор отметил: «В «Экономических теориях и целях общества» я столкнулся с глубоким продолжающимся противоречием в современном индустриальном обществе, но не разрешил его. Цели общества и корпораций расходятся. Общество должно рассчитывать только на государство в утверждении общественных интересов. Государство же, однако, находится в значительной мере под властью корпораций... То, что считается общественным мнением, в каждый данный конкретный момент является лишь отражением нужд и интересов техноструктуры корпораций...» [7, с. 1026].

Разработка Дж. К. Гэлбрейтом теории корпораций и «планирующей системы» происходила практически при уточнении и развитии его взглядов по общей экономической теории. Так, в предисловии к третьему изданию «Нового индустриального общества» в 1978 г. он указал: «Существует жизненное различие между двумя типами планирования. Первый способствует повышению эффективности рынка. Второй заменяет

рынок». А в конце предисловия подчеркнул, что «...мир, без сомнения, продолжает развиваться быстрее, чем экономикс интерпретирует и описывает его» [24, pp. XV, XIX]. В другой книге, подготовленной вместе с французской журналисткой Н. Салинджер, Дж. К. Гэлбрейт определяет свое отношение к экономикс: «Экономикс – политическая экономия, очищенная от политики» [25, p. 5].

Взгляды и теоретические подходы Дж. К. Гэлбрейта не замыкались на экономикс. Один из его биографов обратил внимание, что он изучил классическую книгу А. Маршалла «Принципы экономикс», но также знал историю экономической мысли и читал Веблена еще до кейнсианской революции. Определенное влияние на научную судьбу Дж. К. Гэлбрейта оказала книга А. Берли и К. Минза «Современная корпорация и частная собственность», вышедшая в 1932 г. В книге рассматривалась концентрация экономической власти в руках двухсот промышленных корпораций со всеми вытекающими последствиями [29, pp. 91, 93–94]. Дальнейшие исследования, проведенные Дж. К. Гэлбрейтом после Второй мировой войны, показали, что корпорации стали настоящими хозяевами не только в американской, но и в мировой экономике. При этом к американским корпорациям добавились компании других стран.

Америка сохраняет лидерство и в ходе 4-й промышленной революции [17, 32]. Еще до господства Интернета в 1988 г. вышла книга-диалог Дж. К. Гэлбрейта и советского экономиста С. М. Меншикова «Капитализм, социализм, сосуществование» [6, с. 26]. В XXI в. выводы диалога перекликаются с соперничеством США и коммунистического Китая, официально продолжающего укреплять социализм с применением рыночной мотивации, что позволило КНР стать «мастерской мира» на рубеже третьего тысячелетия. Анализируя книгу-диалог, мы подчеркнули роль «планирующей системы» в развитии производительных сил и человеческой цивилизации вообще [13].

В 1999 г. Дж. К. Гэлбрейт в статье «Вызовы нового тысячелетия» подчеркнул: «Самое главное, что нам необходимо сейчас, – это мир и отсутствие новой мировой депрессии». При этом он выступил против термина «глобализация», который нивелирует многообразие экономик и народов, и настаивал на понятии «интернационализация», которое предполагает сохранение культурного разнообразия и экономического сотрудничества [26, pp. 2,3; 27]. Р. Коуз в своем последнем интервью в 2012 г. отметил громадный прогресс экономики Китая и китайской экономической мысли, обратив внимание на то, что «...в прошлом объектом экономикс была в основном английская экономика. Теперь доминируют американцы. Но появляется предмет экономики КНР, если китайские экономисты займут правильные позиции» [30, pp. 103, 104]. А в другой книге Р. Коуз, по существу, соглашается с подходом Дж. К. Гэлбрейта к глобализации, отстаивая право Китая на свою модель экономики, собственности и рынка [9].

Дж. К. Гэлбрейт в своих многочисленных книгах и статьях сумел выделить и охарактеризовать то главное, что и сегодня предопределяет судьбу как американской, так и всей мировой экономики. Он показал и доказал объективность глубинных процессов развития капитализма, который для своего выживания ищет пути овладения новыми технологиями для ответа на современные вызовы.

Американское экономическое лидерство в современном мире не оставляет равнодушными ни простых людей, ни специалистов. Немало людей смотрят на США как на земной рай, где даже трудности жизни предстают в розовом свете. Для ученых-экономистов США даже после кризиса 2007–2009 гг. – это страна со сбалансированной и относительно стабильной экономикой, жестким конкурентным механизмом, активно отбирающим и внедряющим во все сферы хозяйства новые технологии и другие но-

вовведения. По уровню производительности и общей эффективности, как отмечалось на Всемирном экономическом форуме в Давосе в январе 2017 г., американская экономика давно стала маяком для большинства стран мира, хотя темпы ее роста далеки от желаемых, а сам экономический рост не имеет стабильного стержня [1, 10, 11, 14, 15].

Между тем именно в общей основе американского стремительного взлета в XX в. на вершину лидерства в мировом хозяйстве как раз и кроется одна из разгадок успехов США. Дело в том, что частная собственность и первоначальный капитал (наряду с другими специфическими обстоятельствами возникновения страны на североамериканском континенте), с одной стороны, обеспечили удачный старт экономического развития, а с другой – не застыли в своих изначальных формах, а адаптировались к формирующимся новым условиям. В результате современные США имеют разнообразные формы собственности и капитала, что определяет *смешанный* характер американской экономики.

Ведущую экономическую роль в США играют корпорации. Однако, хотя доля корпораций в общей численности всех видов предприятий сохраняется примерно на одном уровне – 18 %, экономический вес корпораций намного превышает соответствующие индикаторы остальных предприятий. Деловой оборот корпораций колеблется около 82 % от общего делового оборота. Такая закономерность характерна для всего периода после Второй мировой войны. Отсюда следует, что *корпорации, или акционерный капитал и акционерная собственность со своей «планирующей системой», экономически доминируют в американской экономике*, во многом предопределяя ее структуру, механизм и параметры развития. Можно даже сказать, что самая либеральная экономика в мире основной потенциал своего функционирования и развития с точки зрения формы капитала и собственности черпает из «планирующей системы». Что касается индивидуальных предприятий, находящихся в частной собственности их владельцев, то их экономический вес незначителен, но благодаря своей многочисленности они создают общую благоприятную среду для предпринимательской деятельности в целом и для учета всех видов индивидуальных потребностей на различных рынках.

Как уже отмечалось, Дж. К. Гэлбрейт посвятил анализу роли корпораций свою монографию «Новое индустриальное общество», где пришел к выводу, что сформировались «две части экономики – мир корпораций, быстро развивающихся в техническом отношении, обладающих огромными капиталами и сложной организационной структурой, с одной стороны, и сфера деятельности тысяч мелких традиционных собственников – с другой, которые значительно отличаются друг от друга. Это не количественное различие; оно пронизывает каждый аспект экономической организации и деятельности, включая сами мотивы этой деятельности... Целесообразно как-то обозначить ту часть экономики, которая характеризуется наличием крупных корпораций. Такое обозначение напрашивается: я буду называть ее «индустриальной системой» [4, с. 45].

Тем самым Гэлбрейт подчеркнул, что и среди корпораций выделяются крупнейшие, например, «Дженерал моторс», «Дженерал электрик», «АТТ», «ИБМ» и др., которые составляют ядро индустриальной системы, выступающей определяющей чертой «нового индустриального общества». В последующих изданиях этой книги и других работах автор определил индустриальную систему как плановую систему. В XXI век США вступили, опираясь на экономическую мощь корпораций, крупнейшие из которых занимают ключевые позиции в ведущих отраслях.

Экономическая мощь 500 крупнейших американских корпораций впечатляет как рядового гражданина, так и специалиста (табл. 1). В 2015 г. деловой оборот этих предприятий

достиг 12 трлн долларов и на них было занято 27,9 млн человек. В результате продажи продукции, товаров и услуг на одного занятого составили в среднем 431 тыс. долларов в год. Если же сопоставить эти данные с показателями в целом по стране, то получается примерно следующая картина. ВВП США в 2015 г. достиг 18 трлн долларов, и работу в стране имели 145,5 млн американцев. Простой подсчет показывает, что в среднем вклад одного работающего американца в общий объем валового внутреннего продукта страны составил 124 тыс. долларов. Получается, что на одного работника 500 крупнейших корпораций приходится более чем в три раза больше валового выпуска, чем на одного работающего американца в целом по стране. Более того, легко видеть, что «клуб 500» по общей величине делового оборота занимает в национальном ВВП долю, достигающую 70 % (см. табл. 1). Корпорация «Уоллмарт» уже не первый год возглавляет список 500. Ее обороты в 2015 г. достигли 482 млрд долларов [30], что превышает бюджеты и даже ВВП многих стран мира. К примеру, только бюджеты таких стран, как США, КНР, ФРГ, Япония, Франция, Великобритания, Бразилия, Канада, Испания, Австралия, оказались в 2015 г. больше, чем объем продаж «Уоллмарта».

Таблица 1

500 крупнейших корпораций США в 2015 г.

Объем реализации	12,0 трлн долл.
Чистая прибыль	840 млрд долл.
Рыночная капитализация	17 трлн долл.
Число занятых	27,9 млн человек
Доля в ВВП США	67 %

Источник: Fortune 500, 2016.

Конечно, за подсчитанными средними величинами кроются определенные различия. Так, журнал «Форчун», который ведет учет 500 крупнейших корпораций с 1954 г., включает в деловой оборот всю деятельность, в том числе и за пределами США. В то же время ВВП подсчитывается только как продукт, произведенный на национальной территории. Да и сам «клуб 500» – это не монолит, а статистическое «общество» с постоянно меняющимся составом, где каждая корпорация преследует прежде всего свои цели и заботится о собственной судьбе. Поэтому «клуб 500» не имеет единой стратегии, и тактика каждой компании зависит от множества свойственных для каждой фирмы факторов и обстоятельств. Но при этом очевидно, что вес 500 корпораций в экономике страны и американском обществе соответствует их доле в ВВП по реальному влиянию и на всю структуру власти, и на внутреннюю и внешнюю политику, и на представление самих американцев о себе и роли США в мире (см. рисунок).

Российский рыночный вектор по Дж. К. Гэлбрейту

Четверть века назад Россия выбрала путь рыночного развития после планового хозяйства СССР. Проведенная приватизация государственной собственности и после-



Объем реализации 500 крупнейших корпораций США
(подсчитано по: Fortune. April, May. 1955–2016. www.bea.gov)

дующая экономическая политика государства сформировали в стране экономическую структуру на основе частной собственности. В 2014 г. в России насчитывалось почти 5 млн предприятий и организаций, из которых в частной собственности всех форм оказалось 4,2 млн, или 86,2 %, а в государственной – всего 2,3 % [16, с. 317]. Уровень приватизации российской экономики превысил аналогичный показатель многих других стран, в том числе и развитых. Вместе с тем с точки зрения распределения экономической мощи существующих предприятий публичные акционерные общества, или корпорации, заняли ведущие позиции и определили ядро национальной экономики.

Журнал «Эксперт» уже более 10 лет проводит исследования о деятельности 400 крупнейших российских корпораций. Как видно из табл. 2, доля этих компаний в ВВП страны держится на уровне 70 %, а в 2015 г. достигла 76 % [18]. Получается, что уровень концентрации экономической мощи крупной компании в России не уступает этому уровню в США и других развитых странах. Выражаясь терминами Дж. К. Гэлбрейта, в российской экономике «планирующая система» намного превышает «рыночную систему» малого и среднего бизнеса. Однако формальное сходство не подкрепляется соответствующим содержанием, ибо в России большинство крупных компаний контролируются государством. Тем самым государство разделяет ответственность перед обществом за работу российского «большого бизнеса».

В целом, в мировом хозяйстве крупнейшие национальные и международные корпорации задают вектор экономического развития. Как видно из табл. 3, объем реализации товаров и услуг 500 корпорациями достиг в 2015 г. 27,6 трлн долларов. На заводах и организациях этих фирм работали 67 млн человек, которые производили 37,7 %

Таблица 2
Экономическая роль 400 крупнейших компаний России (в текущих ценах)

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Объем реализации, трлн р.	41,3	43,4	46,2	52,2	61,4
ВВП страны, трлн р.	55,8	62,2	66,2	77,8	80,4
Доля 400 компаний в ВВП страны, %	74	69,7	69,8	67,0	76,3

Источник: Эксперт. 2016. №43. С.78, 80.

500 крупнейших компаний мира в 2015 г.

Объем реализации	27,6 трлн долл.
Чистая прибыль	1,5 трлн долл.
Число занятых	67 млн человек
Число представленных стран	33
Доля в ВВП мира	37,7 %

Источник: Fortune 500, 2016.

мирового ВП. В число этих 500 гигантов входили корпорации из 33 стран, но явное большинство принадлежит тем, кто имеет американский «национальный мундир».

Почти все корпорации из списка 500 действуют во многих странах, поэтому можно сказать, что границы между государствами не стали помехой для распространения их «планирующей системы». При этом роль рынка не снижается, но изменяются его функции.

Корпоративный мир неоднороден. Каждая корпорация имеет свои особенности управленческой структуры и внутрифирменного механизма. Однако есть немало и общего, что характеризует практически все компании, поскольку они опираются на предпринимательскую деятельность. И здесь не должно быть никаких иллюзий ни у простого человека, ни у академического исследователя. Интересы верхушки управляющих (да и всей корпорации) отнюдь не совпадают с интересами населения, акционеров и общества в целом. Бизнес остается бизнесом.

Жесткая конкуренция держит всех в напряжении. Однако гигантские размеры крупнейших корпораций способствовали созданию в рамках акционерных обществ особого климата и особой корпоративной атмосферы. Среди разнообразных характеристик современных корпораций выделим две черты: 1 – распыленность акций среди множества акционеров; 2 – относительная обособленность управляющих от большинства акционеров, что является следствием первой особенности.

Так называемая теория революции управляющих констатировала наличие тенденции поведения управляющих корпораций в собственных интересах, часто не совпадающих с интересами акционеров [28]. Управляющий – это наемный работник особого рода. В его обязанности входит управление капиталом и другими ресурсами, собственниками которых являются тысячи и сотни тысяч акционеров. В таких условиях высший слой менеджеров крупной корпорации делает прежде всего то, что обеспечивает его благополучие в данный момент. Дж. К. Гэлбрейт в «Новом индустриальном обществе» подробно анализирует мотивы управляющих, заботящихся о процветании «планирующей системы» и ставящих интересы акционеров отнюдь не на первое место в приоритетах своей деятельности. И какое бы конкретное лицо ни становилось менеджером крупной фирмы, оно неизбежно является участником коллизии между капиталом-собственностью и капиталом-функцией, а «раздвоение» капитала произошло еще до появления акционерных обществ. Но в корпорациях на базе акционерного капитала

собственники и управляющие занимают свои позиции исходя из природы акционерных обществ. Иными словами, институциональная форма акционерного капитала отделяет акционеров от управляющих. И хотя порой некоторые управляющие также владеют акциями своей корпорации, это мало что меняет во взаимоотношениях двух полюсов – акционеров и менеджеров. Это хорошо видно и на примере российских корпораций – публичных акционерных обществ.

Мир бизнеса, мир корпораций – это мир постоянных изменений, особенно ощутимых сегодня, когда информационно-коммуникационные технологии и другие научные открытия произвели информационную революцию, изменили роль факторов информации и времени в экономике и обществе. В таких условиях лишь один параметр корпорации может оставаться постоянным – это готовность к любым изменениям.

Ни одна компания, в том числе и крупнейшие корпорации, не может почивать на лаврах, несмотря на прежние достижения. Поэтому борьба за конкурентоспособность была, есть и будет главной задачей управляющих корпораций, ибо потеря позиций на рынке приводит к потере должности, какой бы пост ни занимал тот или иной менеджер. А выбор правильных в данный момент решений определяется многими факторами, среди которых не последнюю роль играют профессиональная подготовка и образование управленческого персонала.

Известный специалист по изучению конкуренции профессор Гарвардской школы бизнеса М. Портер вместе с соавторами из деловой сферы призвал большой бизнес не только понять, что «капитализм должен быть для всех», но и перестраивать управление корпорациями с учетом революции в производстве, где «умные технологии перекраивают компании» [14, 15]. Сегодня в затылки корпорациям уже дышит 4-я промышленная революция – современная волна нано- и других технологий [17].

Выводы

1. Свои научные исследования Дж. К. Гэлбрейт начал в период краха мирового капиталистического хозяйства и экономики США в 1929–1933 гг. С самого начала он стремился рассматривать реальные социальные и экономические процессы, не придерживаясь каких-либо теоретических догм. Такой подход предопределил в какой-то мере его научную судьбу как объективного исследователя, хорошо знающего возможности всех составляющих хозяйственной жизни: рынка, конкуренции, собственности, государства, технологий, индивидуума, бизнеса, фирм различных форм, уровней и масштабов.

2. Будучи свидетелем становления и развития «Нового индустриального общества», а также циклического хода экономического роста и укрепления могущества американских транснациональных компаний, Дж. К. Гэлбрейт не только глубоко проанализировал и описал функционирование рыночной и нерыночной сферы экономики, но и показал перспективы региональной и глобальной интеграции, вскрыв присущие им противоречия.

3. Акционерный капитал через акционерные общества как экономически господствующие предприятия упрочил «живучесть» рыночного хозяйства, расширил возможности его адаптации к новым условиям развития, к вызовам современности – информатизации, глобализации, высоким технологиям, технологической революции.

4. Акционерный капитал расширил сферу рыночных отношений, позволил компенсировать «провалы рынка» и способствовал становлению смешанной экономики благодаря развитию различных форм собственности, корпоративного управления

и органичному сочетанию рыночных принципов и «планирующей системы» с регулированием хозяйственных процессов со стороны государства.

5. Акционерный капитал по-своему «помирил» и скооперировал «рыночную» и «планирующую» системы в рамках национальной и мировой экономики. Выводы Дж. К. Гэлбрейта о «рыночной» и «планирующей» системах подтверждаются и сегодня.

6. Корпорации сохраняют все существенные черты капитала и сами по себе не в состоянии преодолеть растущую пропасть между бедностью и богатством как в США, так и во всем мире. Прогресс корпораций – это не прогресс «планирующей системы» в отрыве от рыночного развития. Это сложное, комплексное явление, отражающее в том числе способности человека осваивать новое, не стоять на месте, быть созидателем. Для этого корпорация не должна превращаться в монополию, как это нередко бывает.

7. Дж. К. Гэлбрейт, находясь на позициях классического институционализма, видел все слабости и ограничения экономики, понимая его место в общей экономической теории и экономической науке в целом. В этой связи научное наследие Дж. К. Гэлбрейта имеет громадное теоретическое и методологическое значение для характеристики современной российской экономической модели, для выработки решения существующих проблем. Только комплексный, системный подход, в значительной мере свойственный Дж. К. Гэлбрейту, может обеспечить прорыв в подготовке стратегии развития России до 2030 г. В современном развитии национальных и мировой экономики так много неопределенности, что МВФ свое последнее издание «Перспективы мировой экономики» назвал «Ловим момент?» [32].

Список литературы

1. Адлер, Г. Пробуксовка на месте / Г. Адлер, Р. Дюваль // Финансы и развитие. – 2017. – Март. – С. 10–13.
2. Бодрунов, С. Д. Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка / С. Д. Бодрунов. – Изд. 2-е, испр. и доп. – СПб.: ИНИР им. С. Ю. Витте, 2016. – 328 с.
3. Гэлбрейт: возвращение / под ред. С. Д. Бодрунова. – М.: Культурная революция, 2017. – 424 с.
4. Гэлбрейт, Дж. К. Новое индустриальное общество / Дж. К. Гэлбрейт; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1969.
5. Гэлбрейт, Дж. К. Жизнь в наше время / Дж. К. Гэлбрейт. – М.: Прогресс, 1986.
6. Гэлбрейт, Дж. К. Капитализм, социализм, сосуществование / Дж. К. Гэлбрейт, С. М. Меньшиков. – М.: Прогресс, 1988.
7. Гэлбрейт, Дж. К. Новое индустриальное общество: Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. – М.: Эксмо, 2008.
8. Коуз, Р. Спасти экономику от экономистов / Р. Коуз // Harvard Business Review. – Россия. – 2013. – Апрель.
9. Коуз, Р. Как Китай стал капиталистическим / Р. Коуз, Н. Ван. – М.: Новое издательство, 2016.
10. Крафтс, Н. Куда направлен экономический рост? / Н. Крафтс // Финансы и развитие. – 2017. – Март. – С. 2–6.
11. Мейер, К. Сбой в эволюции капитализма / К. Мейер, Д. Кирби // Harvard Business Review. – Россия. – 2012. – Апрель.
12. Остри, Дж. Д. Не переоценен ли неолиберализм? / Дж. Д. Остри, П. Лунгани, Д. Фургери // Финансы и развитие. – 2016. – Июнь. – С. 38–41.

13. *Пороховский, А. А.* Многоликий мир и сотрудничество: Заметки по поводу книги-диалога Дж. К. Гэлбрейта и С. М. Меншикова «Капитализм, социализм, сосуществование» / А. А. Пороховский // *Экономические науки*. – 1989. – № 3.
14. *Портер, М.* Капитализм для всех / М. Портер, М. Креймер // *Harvard Business Review*. – Россия. – 2012. – Апрель.
15. *Портер, М.* Революция в производстве: умные технологии перестраивают компании / М. Портер, Дж. Хаппельман // *Harvard Business Review*. – Россия. – 2015. – Ноябрь.
16. Российский статистический ежегодник, 2015.
17. *Шваб, К.* Четвертая промышленная революция / К. Шваб. – М.: Эксмо, 2017.
18. *Эксперт*. – 2016. – №43. (Эксперт, 400).
19. *Economic Report of the President, 2017*. – Washington. – 2017. – January.
20. *Fortune*. – 2001. – April 16. – P. 227.
21. *Fortune 500*. – 2016. – May.
22. *Galbraith, J. K.* Money. Whence it came, where it went / J. K. Galbraith. – N.Y.: Bantam Book, 1976.
23. *Galbraith, J. K.* The Age of Uncertainty / J. K. Galbraith. – Delhi: Indian Book Company, 1977.
24. *Galbraith, J. K.* The New Industrial State / J. K. Galbraith. – 3rd ed. – N.Y.: A Mentor Book, 1978.
25. *Galbraith, J. K.* Almost Everyone's Guide to Economics / J. K. Galbraith, N. Salinger. – N.Y.: Bantam Book, 1979.
26. *Galbraith, J. K.* Capitalism, Communism and Coexistence. From a bitter past to a better prospect / J. K. Galbraith, S. Menshikov. – Boston: Houghton Mifflin, 1988.
27. *Galbraith, J. K.* Challenges of the New Millennium / J. K. Galbraith // *Finance & Development*. – 1999. – December. – P. 2–5.
28. *Graham, J. R.* Corporate culture: evidence from the field / J. R. Graham, C. R. Harvey, J. Popadaec, Sh. Rajgopal // *NBER Working paper 23255*. – Cambridge. – 2017. – March.
29. *Silk, L.* The Economists / L. Silk. – N.Y.: Avon Books, 1976.
30. *Walmart. 2015. Annual Report*.
31. *Wang, N.* A Life in Pursuit of «Good Economics»: Interview with Ronald Coase / N. Wang // *Man and the Economy*. – 2014. – № 1. – P. 99–120.
32. *World Economic Outlook*. – 2017. – April. – Washington. – IMF, 2017.

Ю. В. Вертакова¹, Н. А. Плотникова², В. А. Плотников³

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ: НАПРАВЛЕННОСТЬ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ⁴

Существование и развитие инновационной экосистемы невозможно без соответствующей промышленной политики – комплекса правовых, экономических, организационных и иных мер, направленных на развитие промышленного потенциала и обеспечение производства конкурентоспособной продукции.

Основные инструменты поддержки промышленности нашли отражение в Федеральном законе от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике» (в редакции федеральных законов от 13 июля 2015 г. № 216-ФЗ, от 3 июля 2016 г. № 365-ФЗ), который сформировал единую законодательную базу для обеспечения в стране благоприятного инвестиционного климата. Федеральный закон регулирует отношения между субъектами, осуществляющими деятельность в сфере промышленности; организациями, входящими в состав инфраструктуры поддержки указанной деятельности; органами государственной власти Российской Федерации и субъектов Федерации и органами местного самоуправления при формировании и реализации промышленной политики в России.

Федеральный закон выделяет три основных траектории развития промышленной политики: стимулирование деятельности в сфере промышленности, территориальное развитие промышленности, особенности промышленной политики в оборонно-промышленном комплексе.

Закон предусматривает пять предпочтительных категорий субсидий, которые могут предоставляться в сфере промышленности, две из них (на компенсацию части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным на реализацию новых комплексных инвестиционных проектов, и на проведение НИОКР) предоставляются исключительно на конкурсной основе (табл. 1).

По логике указанного закона, субсидии как один из способов привлечения инвестиций должны повышать рентабельность инвестиционного проекта для частного инвестора. Это – проектно-ориентированный подход к предоставлению субсидий с установлением четких показателей эффективности, которых получатель субсидии обязуется достигнуть. Пример проектного подхода к возмещению затрат – Постановление Правительства России от 30 декабря 2013 г. № 1312 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским организациям на компенсацию

¹ Юлия Владимировна Вертакова, профессор Юго-Западного государственного университета, д-р экон. наук.

² Наталья Андреевна Плотникова, специалист Центра управления проектами в промышленности Минпромторга России, аспирант Юго-Западного государственного университета.

³ Владимир Александрович Плотников, профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета, д-р экон. наук.

⁴ По материалам доклада на международном семинаре «Промышленная политика в экономике XXI века: сравнительный анализ опыта Европейского союза и России» (Вена, 12 июня 2017 г.).

Субсидиарные меры поддержки промышленности

Название субсидии	Нормативно-правовые акты
<i>Субсидии в рамках импортозамещения (поддержка инновационных продуктов)</i>	
Субсидия на компенсацию части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях в 2014–2016 гг. на реализацию новых комплексных инвестиционных проектов	Постановление Правительства Российской Федерации от 03 января 2014 г. № 3
Субсидия на компенсацию части затрат на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ	Постановление Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2013 г. № 1312
<i>Субсидии в рамках поддержки промышленных регионов</i>	
Субсидия управляющим компаниям на возмещение части затрат по обслуживанию кредитов на создание промышленных парков и технопарков	Постановление Правительства Российской Федерации от 11 августа 2015 г. № 831
Субсидия на возмещение регионам из федерального бюджета затрат на создание промышленной инфраструктуры парков за счет возврата уплаченных резидентами налогов и таможенных пошлин (100 % налога на прибыль, 50 % НДС, 50 % таможенных пошлин, 100 % акцизы на автомобили легковые и мотоциклы, уплаченные в федеральный бюджет в течение года)	Постановление Правительства Российской Федерации от 30 октября 2014 г. № 1119
Субсидии на возмещение части затрат участников промышленных кластеров при реализации совместных проектов по производству промышленной продукции кластера в целях импортозамещения	Постановление Правительства Российской Федерации от 28 января 2016 г. № 41
<i>Субсидии в рамках поддержки экспорта</i>	
Субсидии производителям высокотехнологичной продукции на компенсацию части затрат, связанных с сертификацией продукции на внешних рынках при реализации инвестиционных проектов	Постановление Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2016 г. № 1388
Субсидии российским производителям на финансирование части затрат, связанных с регистрацией на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности	Постановление Правительства Российской Федерации от 15 декабря 2016 г. № 1368
Субсидии российским организациям на компенсацию части затрат на транспортировку продукции, в том числе организациям автомобилестроения, сельскохозяйственного, транспортного и энергетического машиностроения	Проект Постановления Правительства Российской Федерации (находится в разработке)

Отраслевые субсидии, ед.	Уникальна для отрасли	Сопутствующая для отрасли
Автомобильная промышленность	5	82
Авиационная «	2	67
Легкая «	4	86
Лесопромышленный комплекс	3	81
Машиностроение для легкой промышленности	2	74
Машиностроение для пищевой и перерабатывающей промышленности	2	78
Медицинская промышленность	4	75
Металлургия	3	79
Нефтегазовое машиностроение	2	71
Радиоэлектронная промышленность	4	76
Станкостроение	4	82
Судостроение	3	72
Тяжелое машиностроение	2	79
Транспортное «	3	80
Фармацевтическая промышленность	2	76
Химическая «	2	79
Электротехническая «	2	67
Энергетическое машиностроение	2	75
Угольная промышленность	2	59

* Составлено авторами с использованием URL: www.frprf.ru, <https://gisp.gov.ru/support-measures/>, <https://www.gisip.ru/>

части затрат на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по приоритетным направлениям гражданской промышленности в рамках реализации такими организациями комплексных инвестиционных проектов». В 2014–2015 гг. по данным, содержащимся в докладе о результатах деятельности Минпромторга России [1], поддержано 78 проектов на сумму 4,5 млрд рублей. В 2016 г. оказана поддержка 36 проектам на сумму 3,47 млрд рублей.

Еще одним примером проектного подхода является Постановление Правительства России от 03 января 2014 г. № 3 «Об утверждении Правил предоставления субси-

дий из федерального бюджета российским организациям на компенсацию части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях в 2014–2016 годах на реализацию новых комплексных инвестиционных проектов по приоритетным направлениям гражданской промышленности». На конец 2016 г. подписано 99 договоров о субсидировании, 66 проектов (64 компании) уже получили субсидию в объеме 2 319,43 млн рублей. Более 726 млн рублей было выделено на поддержку химического комплекса, около 500 млн рублей – лесопромышленного комплекса, свыше 420 млн рублей получили проекты в сфере металлургии [1].

Популярным финансовым механизмом содействия реализации проектов в промышленности стали государственные гарантии и льготные кредиты, введенные постановлением Правительства России от 11 октября 2014 г. № 1044 «Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования». Они также предоставляются по итогам конкурсного отбора и носят целевой характер.

Одним из инструментов территориального развития промышленной инфраструктуры является создание специализированных промышленных площадок: индустриальных парков (для размещения промышленных производств), технопарков (для размещения инновационных компаний) и промышленных кластеров. В качестве финансовой поддержки предоставляется субсидия управляющим компаниям индустриальных парков и технопарков, возмещающая часть затрат на уплату процентов по кредитам, привлеченным на создание промышленной инфраструктуры.

Второй субсидиарный механизм поддержки территориального развития промышленной инфраструктуры предусматривает возмещение регионам из федерального бюджета затрат на создание промышленной инфраструктуры парков за счет возврата уплаченных резидентами налогов и таможенных пошлин. В 2016 г. 8 регионов получили 1 839,9 млн рублей субсидий из федерального бюджета на возмещение затрат на создание десяти индустриальных парков за три предшествующих года. На 2017 г. государством выделено 4 348 млн рублей на реализацию указанного субсидиарного механизма. С 2016 г. предоставляется субсидия на возмещение части затрат участников промышленных кластеров при реализации совместных проектов по производству промышленной продукции кластера в целях импортозамещения. Так, в 2016 г. государственную поддержку в размере 50,8 млн рублей получили три совместных проекта трех промышленных кластеров Воронежской (нефтегазохимический), Псковской (электротехнический) и Липецкой (станкостроение и станкоинструментальная промышленность) областей [1].

Администраторами мер поддержки для отраслей промышленности выступают Минпромторг России, включая его отраслевые департаменты, Фонд развития промышленности, РОИВ, Минкомсвязи России, Минэнерго России и прочие институты развития.

Набор мер финансовой поддержки промышленности включает также механизмы поддержки институтов развития (Фонда развития промышленности, Внешэкономбанка, РВК, Роснано и др.). Это такие инструменты, как гранты, займы, кредиты, участие в капитале, которые зачастую определяются порядком предоставления субсидий из бюджета соответствующему институту. Последние могут в определенной мере автономно распоряжаться выделенными средствами, предоставлять их отобранным проектам на условиях государственно-частного партнерства. Из числа действующих государственных институтов развития существенное влияние на модернизацию промышленности оказывает Фонд развития промышленности (ФРП), созданный в 2014 г.

по инициативе Министерства промышленности и торговли Российской Федерации. Фонд предлагает льготные условия софинансирования проектов, направленных на разработку новой высокотехнологичной продукции, техническое перевооружение и создание конкурентоспособных производств на базе лучших доступных технологий [11].

Подчеркнем, что ФРП, являясь автономным учреждением, полностью подконтролен государству в лице Минпромторга России, но при этом может проявлять больше гибкости при решении вопросов проведения конкурсных процедур и более тщательно оценивать проекты. Указанные характеристики фонда позволяют считать его одним из эффективных способов привлечения государственных инвестиций в промышленность. С учетом того, что финансирование предоставляется на возвратной основе, на сегодня ФРП оказывается наиболее удачным способом реализации государством инвестиционной политики в сферах, предполагающих эффективное промышленное развитие [2].

Для каждой программы финансирования (табл. 2) определены индивидуальные требования (общий бюджет проекта, целевой объем продаж новой продукции, налоговые поступления, количество рабочих мест) и оптимальные условия (сумма и срок займа, объем собственных средств) реализации инвестиционного проекта.

Льготное финансирование по перечисленным программам предоставляется фондом на разработку нового продукта или технологии (включая ОКР), производственно-технологические и маркетинговые тестирования, патентные исследования и патентование разработанных решений, приобретение расходных материалов для мероприятий по разработке нового продукта, технологический и ценовой аудит инвестиционных

Таблица 2

Перечень программ льготного финансирования ФРП в 2016 г.*

Наименование программы	Характеристика
«Проекты развития»	Займы на создание или развитие производства конкурентоспособной и высокотехнологичной продукции гражданского назначения с импортозамещающим и экспортным потенциалом
«Создание серийных производств станкоинструментальной продукции»	Займы отечественным производителям станков и их деталей, алмазного, твердосплавного инструмента и инструмента для металлообрабатывающих станков, технологической оснастки для машиностроения, устройств числового программного управления станками
«Лизинговые проекты»	Займы на уплату до 90 % аванса за оборудование, взятое в лизинг
«Проекты консорциумов»	Займы проектам консорциумов предприятий и инжиниринговых компаний по разработке перспективных технологий, соответствующих принципам наилучших доступных технологий, с дальнейшим внедрением на предприятиях

* Составлено авторами с использованием URL: www.frprf.ru

проектов. Кроме того, целевым назначением займов могут быть приобретение в собственность промышленного оборудования (в том числе специального) для проведения ОКР, инжиниринговая деятельность, приобретение прав на РИДы.

На рисунке отображена структура финансового обеспечения проектов, направленных на разработку и внедрение перспективных технологий, реализацию проектов по приоритетным направлениям российской промышленности.

Из рисунка следует, что фонд поддерживает различные сектора промышленности. Лидирующую позицию занимает машиностроение (одна из ключевых отраслей в реализации стратегии импортозамещения) – профинансирован 51 проект на общую сумму 11,23 млрд рублей, второе место – 22 проекта медбиофармацевтики на 5,56 млрд рублей. Замыкают четверку лидеров металлургическая промышленность (18 проектов) и производство электрического оборудования (13 проектов), выдано займов на 3,98 и 3,83 млрд рублей соответственно.

Кроме того, финансовую поддержку получили инновационные проекты устойчивых компаний следующих отраслей: электроника (9 проектов), легкая (10 проектов) и химическая (11 проектов) промышленность, производство строительных материалов (8 проектов). Всего в период 2015–2016 гг. было профинансировано 152 проекта на общую сумму 39 млрд рублей.

Нарастает популярность механизма специального инвестиционного контракта (СПИК) – это соглашение между инвестором и Российской Федерацией (или ее субъектом), в котором фиксируются обязательства инвестора (освоить производство промышленной продукции в предусмотренный срок) и Российской Федерации или ее субъекта (гарантировать стабильность налоговых и регуляторных условий и предоставить меры стимулирования и поддержки). Срок действия СПИК равен сроку выхода проекта на операционную прибыль плюс 5 лет (но не более 10 лет).



Отраслевое распределение проектов, получивших заем ФПИ в 2015 – 2016 гг., млрд р.
(составлено авторами с использованием URL: www.frprf.ru)

Так, с немецко-японским концерном DMG Mori заключено соглашение о наращивании мощности станкостроительного завода в Ульяновске. Еще один СПИК заключен с АО «ГМС Ливгидромаш», условия контракта подразумевают локализацию в Орловской области производства насосов для нефтепереработки, а также насосов большой мощности для транспорта нефти и нефтепродуктов. Также подписаны специвестконтракты с немецкой компанией «КЛААС» по проекту модернизации завода сельскохозяйственных машин в Краснодаре и с японской компанией «Мазда Соллерс» на создание и модернизацию на территории Приморского края промышленного производства двигателей, предназначенных для экспорта, и моторных транспортных средств.

С момента запуска СПИК подписано 8 контрактов, общий объем инвестиций – 265 млрд рублей. По структуре подписанные специальные инвестиционные контракты можно разделить на два условных направления: первое связано с налоговыми льготами (как в случае с «Еврохимом», например), второе – с определением «российскости» продукции (компании Daimler, КЛААС, DMG Mori и ряд других). Можно предположить, что для иностранцев особенно важен статус российского производителя, от которого зависят возможности развития бизнеса на территории нашей страны, доступ к государственным закупкам, участие в программах господдержки промышленности.

На стадии предварительной проработки в ФРП находятся 62 проекта. Уже сейчас за счет поддержанных специвестконтрактами проектов в российскую экономику инвестировано порядка 150 млрд рублей и сформировано около 5 тысяч рабочих мест.

Анализируя перечень официальных заявлений компаний на заключение специвестконтрактов, отметим, что отрасли, предприятия которых планируют работать по СПИКу, являются ключевыми для импортозамещения: нефтегазовое (Группа ГМС, Газпром инвестпроект, Транснефть) и сельскохозяйственное машиностроение (Голицынский автобусный завод, СиЭнЭйч), автопром (Хендэ, Мерседес-Бенц Рус, Автотор, Самараавтожгут), фармацевтическая промышленность (Навтекс, Герофарм, Биокад, Октафарма), химическая промышленность (Еврохим), энергетическое машиностроение (Русские электрические двигатели), легкая промышленность (Навтекс), авиационная промышленность (Хамилтон Стандарт наука).

Сложившаяся тенденция позволяет предположить, что данные отрасли промышленности активно развиваются, предприятия внедряют лучшие доступные технологии, используют собственные разработки с целью локализации производства и повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции на международном рынке.

Механизм специального инвестиционного контракта появился относительно недавно, но свою востребованность уже доказал. Мы полагаем, что это очень перспективный механизм, потому что на сегодняшний день другого правового механизма, позволяющего сбалансировать интересы сторон в российском законодательстве, в принципе, не существует.

Реализуемый курс импортозамещения в промышленности предполагает также развитие экспортоориентированности предприятий. Для решения этой задачи разрабатываются специальные меры государственной поддержки. Например, в рамках реализации приоритетного проекта «Международная кооперация и экспорт в промышленности» государство предоставляет субсидии:

- производителям высокотехнологичной продукции на компенсацию части затрат, связанных с сертификацией продукции на внешних рынках при реализации инвестиционных проектов;

• российским производителям на финансирование части затрат, связанных с регистрацией на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности.

В стадии разработки находится проект Постановления Правительства Российской Федерации о предоставлении субсидий российским организациям на компенсацию части затрат на транспортировку продукции, в том числе организациям автомобилестроения, сельскохозяйственного, транспортного и энергетического машиностроения (<https://www.exportcenter.ru/>).

Резюмируя, подчеркнем, что реализуемые меры государственной поддержки носят комплексный характер; работы многих авторов посвящены этой проблематике [3–7 и др.]. Они направлены не только на стимулирование импортозамещения на внутреннем рынке, но и на поддержку производства экспортоориентированной продукции, увеличение количества и улучшение качества совместных с зарубежными партнерами инвестиционных проектов, стимулирование притока частных инвестиций.

В существующей экономической ситуации одних мер государственной поддержки недостаточно для оказания полноценной помощи отечественной промышленности, поэтому очень важно удержать имеющихся инвесторов на российском рынке и привлечь новых для локализации производств на территории Российской Федерации.

Список литературы

1. Доклад о целях и задачах Минпромторга России на 2016 г. и основных результатах деятельности за 2015 год http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/00-113_.pdf
2. Мантуров Д. В. Государство как инвестор: изменение роли государства в финансировании промышленности за последние 20 лет / Д. В. Мантуров // Экономическое возрождение России. – 2017. – № 2 (52). – С. 4–16.
3. Мантуров Д. В. Государственное регулирование промышленности в течение 25 лет. Промышленность в 2000–2009 гг. / Д. В. Мантуров // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2016. – № 4. – С. 99–116.
4. Бодрунов С. Д. Стратегия экономического развития России: цель – достижение технологического лидерства / С. Д. Бодрунов // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2016. – Т. 197. – С. 54–61.
5. Вертакова, Ю. В. Механизм выбора инновационно-инвестиционных проектов, направленных на достижение стратегических целей развития промышленности региона / Ю. В. Вертакова, А. Х. Курбанов, В. А. Плотников, А. А. Смуров // Среднерусский вестник общественных наук. – 2017. – Т. 12. № 3. – С. 84–96.
6. Вертакова, Ю. В. Государственная экономическая политика в системе государственного управления: особенности разработки и реализации в России / Ю. В. Вертакова, А. Х. Курбанов, В. А. Плотников // Управленческое консультирование. – 2016. – № 12 (96). – С. 99–107.
7. Вертакова, Ю. В. Государственная политика стратегического развития территорий / Ю. В. Вертакова, Т. А. Якушкина // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2014. – № 4. – С. 209–218.
8. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.
9. Стратегия научно-технологического развития России до 2035 года / ЦСР. – 2016.
10. Экспертная дискуссия «Инвестиции в новые промышленные точки роста: будущее территорий опережающего развития в моногородах и ЗАТО» // Гайдаровский форум. – 2016.
11. Информация Фонда развития промышленности: www.frprf.ru.

Е. А. Ткаченко¹, Е. М. Рогова²

**ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ РЫЧАГОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ
КАПИТАЛ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Проблема трансформации экономики в условиях нового индустриального развития напрямую связана с инвестициями в интеллектуальный капитал. Это неоднократно отмечалось в теории нового индустриального общества [1]. Интеллектуальные активы нуждаются в развитии и требуют постоянной модернизации, как и традиционные активы компании. Ключевым вопросом при принятии любых инвестиционных решений в условиях рыночной конкуренции и ограниченности ресурсов является отдача на инвестированный капитал. Измерение отдачи на инвестиции в интеллектуальные активы сопряжено с методологическими сложностями. Начнем с проблемы оценки и учета стоимости интеллектуального капитала. Исследование соотношения бухгалтерской и рыночной стоимости компаний приводит к выводу о наличии серьезных противоречий между учетными и оценочными моделями, применяемыми в рамках бухгалтерского учета и финансового менеджмента. По мнению ведущих специалистов (Страсман [18], Свэйби [19], Эдвиссон, Мэлоун [6], Руус и др. [14]), мы имеем дело не с временной абберацией, а с системным дефектом методов определения стоимостных параметров. Аналогичных взглядов придерживаются европейские, американские авторы и ученые из стран Ближнего Востока и Центральной Азии, что свидетельствует о глобальном характере проблемы [8–11, 16, 20]. Большинство компаний отмечают несоответствие между данными из бухгалтерской отчетности и реальным положением предприятия в рыночных условиях. На протяжении длительного периода развития мировой хозяйственной системы стоимость предприятия отождествлялась с ценой его активов. При этом под активами традиционно понималась вся собственность компании, поддающаяся денежной оценке. В общем виде традиционно выделяют активы четырех видов, три из которых конкретны и измеримы, а четвертый обретает конкретность и поддается измерению только после продажи компании. Существующее несоответствие привело к неадекватному восприятию ценности неосязаемых активов финансовыми менеджерами, которые при принятии финансовых и инвестиционных решений руководствуются критериями создания новой стоимости для компании.

Цель нашего исследования – установить соответствие между методологией оценки неосязаемых активов компании, составляющих ее интеллектуальный капитал, и методологией оценки влияния финансовой политики на финансовое положение

¹ Елена Анатольевна Ткаченко, профессор факультета управления Санкт-Петербургского государственного экономического университета, д-р экон. наук.

² Елена Моисеевна Рогова, декан Санкт-Петербургской школы экономики и менеджмента Высшей школы экономики в Санкт-Петербурге, д-р экон. наук, профессор.

компании, базирующейся на концепции рычагов. В соответствии с нашей гипотезой использование методологии, понятной финансовым менеджерам компании, поможет преодолеть сопротивление, наблюдаемое при финансировании инвестиционных проектов в сфере развития интеллектуального капитала компании.

Методология исследования. Наше исследование базируется на методах наблюдения, сбора данных, анализа и синтеза, экономико-математического и финансового моделирования. Методы финансового моделирования базируются на исследованиях в области финансового, технологического и бренд-рычагов, а также интеллектуального рычага как инструментов воздействия на конкурентоспособность компании с позиций ее оценки заинтересованными сторонами. В исследовании применялись также методы опроса (анкетирования) и персональных интервью. Для проведения анкетирования были отобраны представители крупных, средних и малых инновационно-активных компаний Северо-Западного региона РФ, отвечающие в своих компаниях за принятие инвестиционных и финансовых решений (топ-менеджеры, финансовые директора и т. п.). Для персональных интервью были отобраны представители тех же компаний, отвечающие за управление интеллектуальными активами. Выборка включала 81 компанию, опросы и интервью проводились в октябре – ноябре 2015 г. На основании собранных данных был осуществлен регрессионный анализ для выявления зависимости между вложениями в интеллектуальные активы за последние три года и уровнем финансовой устойчивости компаний в условиях финансового кризиса, спровоцированного низкими ценами на углеводороды и резким ростом стоимости заемного капитала в РФ.

Методология оценки интеллектуальных активов и их классификация. Существует множество классификаций нематериальных активов (НМА) и элементов интеллектуального капитала. С позиций нашего исследования можно выделить две группы нематериальных активов.

К первой группе следует отнести НМА, как правило, регулярно оцениваемые, учитываемые и амортизируемые: приобретенные лицензии, патенты, товарные знаки и т. п., учет которых осуществляется по стоимости приобретения.

Ко второй группе относятся не оцениваемые и не учитываемые НМА. Именно эта категория активов в современной экономике в основном обеспечивает рост капитализации компании.

Интеллектуальный капитал как совокупность интеллектуальных активов – это нечто большее, чем набор элементов, обладающих определенной ценностью. Функционирование и взаимосвязь основных элементов интеллектуального капитала определяют в настоящее время создание и рост ценности компании. Для поддержания элементов интеллектуального капитала в работоспособном состоянии требуются инвестиции. Ценность интеллектуальных активов состоит не в их текущей рыночной цене, а в способности обеспечивать рост стоимости бизнеса в перспективе. Существенный вклад в исследование данной проблемы внесли А. Пулик [13], который ввел понятие добавленной стоимости интеллектуального капитала (VAIC), его последователи и критики (Стале и др.) [17].

Для оценки интеллектуальной собственности, как и других объектов, имеющих реальную или потенциальную стоимость, применяют три подхода: доходный, сравнительный (рыночный) и затратный [5, 16] (табл. 1).

Таким образом, существующие модели оценки позволяют оценить текущие параметры стоимости интеллектуальных активов в той их части, к которой применимы традиционные подходы к оценке. Однако, чтобы определить их вклад в рост ценности

Таблица 1

Рекомендуемая предпочтительность применения подходов к оценке объектов интеллектуальной собственности

Объекты	В первую очередь	Во вторую очередь	Слабо применимо
Патенты и непатентуемые технологии	Доходный	Рыночный	Затратный
Товарные знаки	»	»	»
Объекты авторского права	»	»	»
Программные продукты	»	»	»
Права по франчайзингу	»	»	»
Квалифицированные кадры	Затратный	Доходный	Рыночный
Дистрибьюторские сети	»	»	»
Корпоративная практика и процедуры	»	»	»
Программное обеспечение менеджмента	»	Рыночный	Доходный

предприятия, мы предлагаем использовать концепцию рычага. Она позволяет понять, в какой мере инвестиции в тот или иной элемент интеллектуального капитала способны внести вклад в рост стоимости предприятия, являющийся основным критерием эффективности его функционирования с позиций внутренних и внешних финансовых стейкхолдеров (менеджмента и инвесторов). В общем виде сила воздействия рычага определяется изменением итогового результата при изменении инвестиций в тот или иной ресурс. С позиций финансовой отчетности эффект рычага интерпретируется как изменение прибыли под влиянием изменения того или иного вида постоянных издержек. Анализ тех или иных рычагов создания стоимости (или увеличения прибыльности) позволяет применять направленные управленческие воздействия.

Цель нашего исследования – выделить виды рычагов, которые могут быть использованы при исследовании интеллектуального капитала, и увязать их с ранее выделенными и традиционно используемыми рычагами – финансовым и операционным.

Концепция технологического рычага. Начиная с 1900-х гг. концепция технологического рычага разрабатывалась рядом зарубежных [15] и др. и отечественных [4, 12] экономистов (табл. 2).

Согласно этим исследованиям, можно дать следующее формализованное описание технологического рычага:

$$TL = \sum_{i=1}^I \frac{AT_i}{AT_1}, \quad (1)$$

где I – количество новых применений (результатирующих продуктов и технологий, *resulting production technologies – RPTs*) базовой инновационной технологии (*basic innovation technology – BIT*); AT_1, AT_i – стоимость материальных активов, связанных с разработкой *BIT* и созданием i -й *RPT*.

Еще до того, как *RPTs*, созданные на основе базовой инновационной технологии, воплотятся в материальные активы предприятия, т. е. до изменения стоимости и структуры активов предприятия, технологический рычаг будет оказывать на них воздействие, поскольку созданные в ходе разработки *BIT* и используемые при создании *RPT* НМА способны увеличивать рыночную стоимость предприятия. При этом

Развитие концепции «технологического рычага»

Автор	Содержание концепции
Дж. Сколфилд [15]	Технологический рычаг – степень, в которой новая технология может вызвать изменения в бизнес-среде отрасли и создать конкурентные преимущества для внедряющего ее предприятия
М. Мейер и М. Зак [7]	Технологический рычаг – степень, в которой инвестиции в базовые продукты и платформы в отраслях ИКТ могут служить основой для разработки конечных продуктов, предназначенных для конечных пользователей
Д. Дж. Тис	«Обычно знание создается благодаря крупным научно-исследовательским проектам. Когда эта работа проведена, маржинальные издержки на производство каждой следующей единицы продукции равны нулю. К примеру, производство каждой дополнительной копии программного обеспечения, ... практически ничего не стоит» [2]
В. В. Платонов [12]	Технологический рычаг – мера способности предприятия распространять передовые знания и прикладные ноу-хау, полученные в процессе осуществления первичной инновации, на множество продуктов для конечных пользователей

сокращается объем инвестиций в *RPT*, так как предприятие использует результаты инвестирования в *BIT* при их создании. Следовательно, воздействие технологического рычага будет тем сильнее, чем активнее предприятие использует *BIT* как в ходе создания *RPT*, так и в процессах технологического трансфера.

Общее влияние технологического рычага *ITL* рассматривается как функция воздействия трех составляющих:

- собственно технологического рычага *TL*, значение которого больше либо равно единице – формула (2);
- ценового рычага (price leverage *PL*) – разработчик может устанавливать на свою продукцию более высокие цены на первом этапе и получать более высокую маржинальную прибыль. Влияние ценового рычага не всегда позитивно; оно будет таковым при благоприятной рыночной конъюнктуре и эффективном управлении издержками, т. е. при гармоничном сочетании ценового и операционного рычагов;
- рычага разработчика (development leverage, *DL*), возникающего вследствие того, что знания и информация, полученные при разработке базовой инновационной технологии, могут применяться при производстве усовершенствованных или производных результирующих продуктов и технологий. Поскольку при этом возможна существенная экономия на издержках на НИОКР, значение рычага разработчика всегда положительно:

$$ITL = \alpha(DL, PL, TL), \quad (2)$$

где $TL \geq 1$; $DL > 0$.

Развитие концепции технологического рычага и ее трансформация в концепцию интеллектуального рычага. Перечень интеллектуальных активов предприятия не исчерпывается технологиями и объектами интеллектуальной собственности, образующими промышленную собственность. Структурный капитал и человеческий капитал также могут быть оценены в рамках концепции рычага.

Одним из важнейших элементов интеллектуального капитала выступает человеческий капитал (*human capital, HC*). Основные модели оценки *HC* разработаны для регионального или национального уровней управления. Применительно к корпоративному уровню управления ключевыми направлениями являются здравоохранение, образование и лояльность. Эти три направления зачастую рассматриваются финансовыми менеджерами как текущие издержки. Понимание инвестиционной сущности этих процессов возможно, если менеджеры видят признаки инвестиционной активности, важнейшие из которых – отсроченный результат сегодняшних решений и окупаемость вложения в обозримой перспективе.

Эффект рычага в данном случае проявляется как разница между рентабельностью компании после проведения мероприятий по развитию человеческого капитала и стоимостью капитала на финансирование процессов развития (плечо рычага), которую следует умножить на отношение объема инвестиций в человеческий капитал к совокупному объему инвестиций компании (дифференциал рычага):

$$HRL = (R_t - CC_{IHR}) I_{HR} / I_p, \quad (3)$$

где R_t – рентабельность компании после проведения мероприятий по развитию *HC*; CC_{IHR} – стоимость капитала, направляемого на финансирование процессов развития; I_{HR} – объем инвестиций в *HC*; I_t – общий объем инвестиций компании.

В целом, эту модель можно применять для оценки целесообразности увеличения доли инвестиций в создание интеллектуальных активов в общей структуре инвестиционной программы компании.

Бренд-леверидж и его вклад в создание стоимости компании. Концепция бренд-левериджа была разработана Э. С. Райкиным [3]. Эффективность управления стоимостью бренда зависит от потенциала бренда, под которым понимается совокупность его характеристик, влияющих на потенциал компании в целом. Потенциал бренда является элементом информационного потенциала предприятия. Количественное измерение потенциала бренда основано на стоимостной оценке бренда и рыночном понимании его сущности. Потенциал бренда создается путем формирования добавочной экономической стоимости за счет приращения рыночной стоимости бренда и объема продаж, обеспечиваемого влиянием бренда на потребителя (совокупный эффект воздействия рыночного и операционного бренд-левериджа). При этом необходимо учитывать затраты, связанные с формированием потенциала бренда и его поддержкой. Эффект от воздействия совокупного бренд-левериджа можно измерить на основе оценки текущей стоимости денежных потоков, генерируемых воздействием операционного и рыночного бренд-левериджей:

$$NCF_{BI_t} = \Delta V_t + \Delta NOI_t, \quad (4)$$

где NCF_{BI_t} – чистый денежный поток, генерируемый воздействием операционного и рыночного бренд-левериджей в период t ; ΔV – приращение стоимости предприятия,

вызванное приращением стоимости бренда под воздействием рыночного бренд-левериджа в период t ; ΔNOI_t – приращение чистой прибыли предприятия, вызванное воздействием операционного бренд-левериджа в период t .

Операционный бренд-леверидж Э. С. Райкин предлагал рассчитывать по формуле

$$BL_{op} = (RC_b - RP)DC_b, \quad (5)$$

где BL_{op} – операционный бренд-леверидж; RC_b – рентабельность затрат на поддержание и развитие бренда; RP – рентабельность производства; DC_b – доля затрат на развитие брендов в структуре затрат предприятия за анализируемый период.

Рентабельность затрат на развитие брендов RC_b рассчитывается как соотношение приращения чистой прибыли ΔNOI_b , вызванного развитием бренда, к затратам на его развитие C_b :

$$RC_b = \frac{\Delta NOI_b}{C_b}. \quad (6)$$

Текущая стоимость денежных потоков, генерируемых брендами PV_{BL} , рассчитывается по формуле

$$PV_{BL} = \sum_{t=1}^T NCF_{BL_t} \cdot PVF, \quad (7)$$

где NCF_{BL_t} – денежный поток, генерируемый брендами в период t ; PVF – фактор текущей стоимости.

Эффективность инвестиций в развитие и поддержку брендов рекомендуется оценивать на основе индекса рентабельности инвестиций PI :

$$PI_b = \frac{\sum_{t=1}^T NCF_{BL_t} \cdot PVF}{\sum_{t=1}^T I_t \cdot PVF}, \quad (8)$$

где I_t – инвестиции в развитие бренда в период t .

Результаты применения концепции рычага для оценки эффективности инвестиций в развитие интеллектуального капитала можно представить в виде

$$ICL = TL + HCL + BL, \quad (9)$$

где ICL – совокупный рычаг (леверидж) интеллектуального капитала; TL – технологический рычаг; HCL – леверидж инвестиций в человеческий капитал; BL – бренд-леверидж, в более обобщенном виде – леверидж инвестиций в отношенческий капитал.

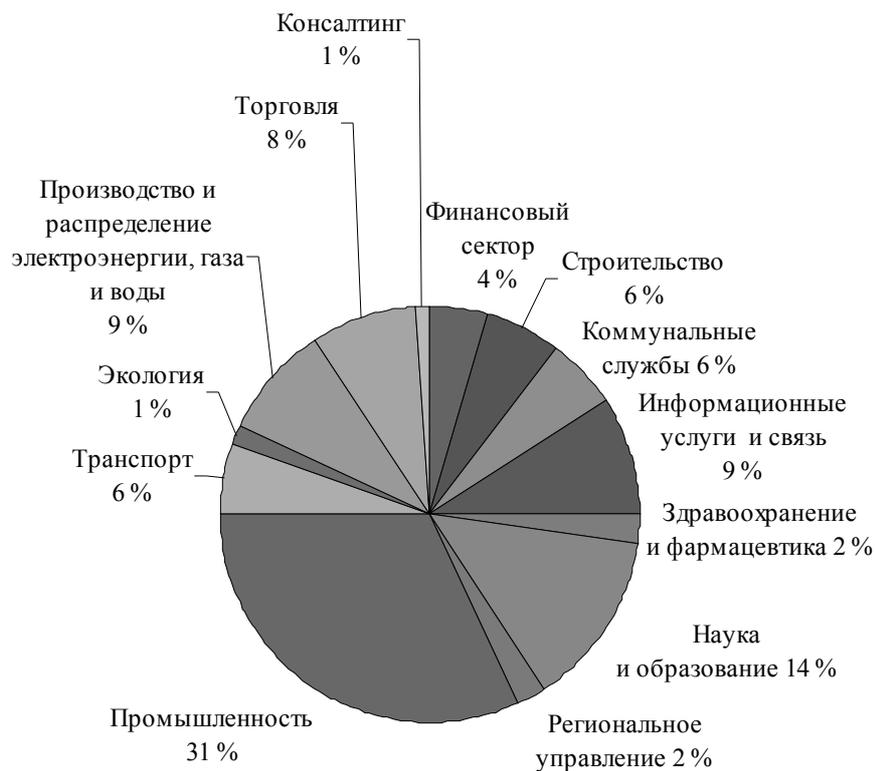
Анализ взаимосвязи между инвестициями в интеллектуальный капитал и финансовой устойчивостью компании. Соответствующее исследование проводилось в мае – октябре 2015 г. в два этапа. Респондентами были представители компаний Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Для участия в опросе были отобраны предприятия отраслей с достаточно высоким уровнем инновационной активности, поскольку именно в них чаще осуществляются инвестиции в НМА, включая инвестиции в техно-

логическое развитие, исследования и разработки, в человеческий капитал, развитие брендов и т. п. Значимым фактором для включения того или иного руководителя в список респондентов являлось наличие в компании системы управления интеллектуальным капиталом или каких-либо ее элементов. На первом этапе анкетирования было выявлено, что из отобранных 210 компаний представители только 81 предприятия отметили заинтересованность в управлении интеллектуальными активами и утвердительно ответили на вопрос о применении методов управления интеллектуальным капиталом. Эти предприятия были включены в выборку компаний для второго этапа анкетирования. Целью второго этапа (интервью) было выявление зависимости между инвестициями в интеллектуальные активы и финансовым положением компаний. Респондентам сознательно была предоставлена возможность качественной оценки уровня инвестиций и динамики финансового положения, поскольку опыт предшествующих интервью показал, что более детальные вопросы вызывают негативную реакцию респондентов и не позволяют завершить опрос. Предприятия представляли срез экономики Санкт-Петербурга по ключевым отраслям (см. рисунок).

Респондентам предлагалось оценить инвестиционную активность за последние три года по следующим направлениям:

- 1 – инвестиции в технологии;
- 2 – инвестиции в человеческий капитал;
- 3 – инвестиции в бренды.

Ответы оценивались в баллах по шкале от 0 до 3 (табл. 3).



Распределение участников опроса по секторам экономики

Для оценки финансового положения респонденты должны были оценить динамику финансовой устойчивости компании в баллах: 0 – финансовая устойчивость снижается; 1 – не изменилась; 2 – выросла. Результаты регрессионного анализа представлены в табл. 4.

Таблица 3

Балльная оценка ответов

Вопрос	Нет инвестиций	Разовые вложения	Периодические вложения	Системные инвестиции в соответствии с инвестиционной программой
1	0	1	2	3
2	0	1	2	3
3	0	1	2	3

Таблица 4

Результаты регрессионного анализа

<i>Регрессионная статистика</i>						
Множественный R	0,612704					
R-квадрат	0,375406					
Нормированный R-квадрат	0,351071					
Стандартная ошибка	0,686494					
Наблюдения	81					
<i>Дисперсионный анализ</i>						
	<i>Df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>		
Регрессия	3	21,81062	7,270206	15,42669		
Остаток	77	36,28815	0,471275			
Итого	80	58,09877				
	<i>Коэффициент</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-значение</i>	<i>Нижние 95,0 %</i>	<i>Верхние 95,0 %</i>
У-пересечение	0,360899	0,206342	1,749032	0,08427	-0,0499	0,7717
X ₁ – инвестиции в технологии	0,062383	0,075464	0,826662	0,410983	-0,0878	0,2126
X ₂ – инвестиции в человеческий капитал	0,100726	0,128874	0,781592	0,436851	-0,1558	0,3573
X ₃ – инвестиции в бренды	0,475586	0,117323	4,053648	0,00012	0,2419	0,7092

Модель статистически значима, но коэффициенты при X_1 (инвестиции в технологии) и X_2 (инвестиции в человеческий капитал) продемонстрировали ноль в доверительном интервале, как и коэффициент при Y –пересечении. Таким образом, колебания финансовой устойчивости на 47,5 % определялись инвестициями в бренды. В заключение отметим, что выбранный временной интервал накладывал ограничения на проявление эффектов от инвестиций в технологии и в человеческий капитал. Тем не менее в трехлетнем временном интервале четко обозначилась тенденция к значимости инвестиций в развитие и поддержание брендов для финансовой устойчивости компании.

Список литературы

1. Бодрунов С. Д. Императивы, возможности и проблемы реиндустриализации / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2013. – №1 (35). – С. 4–12.
2. Денисова Д. Время продавать знания / Д. Денисова // Эксперт. – 2004. – № 24(425). – С. 33–37.
3. Райкин Э. С. Управление предприятием на основе стоимостного подхода / Э. С. Райкин. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. гос. ун-та экономики и финансов, 2005. – 183 с.
4. Рогова, Е. М. Формирование и реализация механизмов технологического трансфера / Е. М. Рогова. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. гос. ун-та экономики и финансов, 2005. – 191 с.
5. Глухов, В. В. Экономика знаний / В. В. Глухов, С. Б. Коробко, Т. В. Маринина. – СПб.: Питер, 2003. – 528 с.
6. Edvinsson, L. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower / L. Edvinsson, M. S. Malone. – New York: Harper Collins Publishers Inc., 1997.
7. Meyer, M. H. The Design and Development of Information Products / M. H. Meyer, M. H. Zack // Sloan Management Review. – Vol. 37, № 3. – 1996. – P. 43–49.
8. Nuryaman. The Influence of Intellectual Capital on the Firm's Value with The Financial Performance as Intervening Variable / Nuryaman // Procedia – Social and Behavioral Sciences. – Vol. 211, № 25. – 2015. – November. – P. 292–298.
9. Ordonez de Pablos, P. Measuring and Reporting Structural Capital: Lessons from European Learning Firms / P. Ordonez de Pablos // Journal of Intellectual Capital. – 2004. – Vol. 5, № 4. – P. 629–647.
10. Ornek, A. S. The Relationship Between Intellectual Capital, Innovative Work Behavior and Business Performance Reflection / A. S. Ornek, S. Ayas // Procedia – Social and Behavioral Sciences. – 2015. – Vol. 195, № 3. – July. – P. 1387–1395.
11. Ozkan, N. Intellectual Capital and Financial Performance: A study of the Turkish Banking Sector / N. Ozkan, S. Cakan, M. Kayacan // Borsa Istanbul Review, In Press, Corrected Proof, Available online 22 March 2016.
12. Platonov, V. V. Technological Leverage in Management of Innovation / V. V. Platonov // Preprints of the 11th IFAC International Workshop on Control Applications of Optimization (CAO'2000). – Saint-Petersburg, Russia. – 2000. – Vol. 1. – P. 283–288.
13. Pulic, A. Value Creation Efficiency at National and Regional Levels: Case Study – Croatia and The European Union / A. Pulic; A. Bounfour & L. Edvinsson eds. // Intellectual Capital for Communities. – Elsevier, Oxford, 2005.
14. Roos, G. Managing Intellectual Capital in Practice / G. Roos, S. Pike, L. Fernstrom. – New York: Butterworth-Heinemann, 2005.
15. Scholefield, J. H. The Allocation of R&D Resources / J. H. Scholefield // R&D Management. – 1994. – Vol. 24, № 1. – P. 91–97.

16. *Smith, G. B.* Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets / G. B. Smith, R. L. Parr; 3rd edition. – New York: Wiley, 2000.
17. *Stahle, P.* Value-added Intellectual Coefficient (VAIC): A Critical Analysis / P. Stahle, S. Stahle, S. Aho // *Journal of Intellectual Capital*. – 2011. – Vol. 12, № 4. – P. 531–551.
18. *Strassmann, P. A.* Value of Computers, Information and Knowledge/ P. A. Strassmann. <http://www.strassmann.com/pubs/cik/cik-value.shtml> (accessed 10 April 2016).
19. *Sveiby, K. E.* The New Organizational Wealth-managing & Measuring Knowledge-based Assets / K. E. Sveiby. – San Francisco: Berrett-Koehler, 1997.
20. *Toorchi, M.* Intellectual Capital and Management Accounting Practices: Evidence from Iran / M. Toorchi, K. Asiaei, M. Dehghan // *Procedia – Economics and Finance*. – 2015. – Vol. 31. – P. 775–788.

Д. Б. Джабборов¹, А. В. Бузгалин²

ЗА ПРЕДЕЛАМИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ ЕВРАЗИИ. КЕМБРИДЖСКИЕ ДИСКУССИИ

Проблемы глобализации, вот уже не одно десятилетие волнующие мировую общественную мысль, в последние годы обрели новое звучание. Мир сталкивается с новыми трендами. Реальностью становятся дезинтеграционные тенденции и процессы формирования региональных союзов, важнейшими из которых становятся экономические образования на евразийском континенте. В этом контексте очевидна актуальность Международного научного форума «За пределами глобализации: перспективы для Евразии», который прошел в мае этого года в Кембриджском университете.

Главными организаторами форума выступили Институт нового индустриально-го развития им. С. Ю. Витте и Вольное экономическое общество России – старейшая и крупнейшая общественная организация экономистов нашей страны. Российскую делегацию в Кембридже возглавил президент Вольного экономического общества России, директор ИНИР им. С. Ю. Витте, д-р экон. наук, профессор С. Д. Бодрунов. Среди других организаторов мероприятия в первую очередь отметим Кембриджский Центрально-Азиатский форум, возглавляемый профессором Кембриджского университета, доктором Сиддхарт Саксеной, и Колледж Иисуса Кембриджского университета.

Форум продолжил серию международных дискуссий, регулярно проводимых ИНИР им. С. Ю. Витте и Международным комитетом ВЭО России. В рамках форума прошла серия мероприятий, стартом для которых послужила открытая лекция профессора С. Д. Бодрунова.

Лекция профессора С. Д. Бодрунова и презентация изданий ИНИР им. С. Ю. Витте, в частности, книги С. Д. Бодрунова «The Coming of New Industrial Society: Reloaded», журналов «Экономическое возрождение России» и «Вольная экономика», других материалов, изданных ВЭО России и ИНИР им. С. Ю. Витте, вызвали интерес британской аудитории. Последовавший за этим коллоквиум показал, что западноевропейским ученым не чужды и теоретико-методологические, концептуальные исследования о генезисе нового индустриального общества второго поколения, и практические рекомендации по развитию знаниеемкого производства, представленные лектором и нашедшие отражение в книгах и статьях С. Д. Бодрунова. Выступления участников коллоквиума – ведущих профессоров Кембриджского университета Дэвида Лейна, Питера Нолана, Сиддхарта Саксены и других (в форуме приняли участие ученые более

¹ Далер Бахтиерович Джабборов, ведущий научный сотрудник ИНИР им. С. Ю. Витте, аспирант экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова.

² Александр Владимирович Бузгалин, профессор кафедры политической экономии МГУ им. М. В. Ломоносова, визит-профессор Кембриджского и Пекинского университетов, д-р экон. наук.

10 стран) показали, что и в Европе вопросы социально-экономического развития связывают отнюдь не только с финансовыми аспектами. Ученые Великобритании, как и их коллеги из России, видят пагубность процессов деиндустриализации – и чем дальше, тем больше акцентируют внимание на развитии высокотехнологичного производства, интегрированного с наукой и образованием и нацеленного на решение социальных и гуманитарных задач.

Центральным мероприятием форума стал научный семинар, посвященный проблемам будущего евразийской интеграции в условиях постглобальной экономики. В нем приняли участие более 70 представителей научных школ Великобритании, России, Китая, Индии, Франции, Казахстана, Южной Кореи, Нидерландов, Афганистана, Пакистана и др. Базой семинара стали доклады профессоров С. Д. Бодрунова и П. Нолана.

Открывая семинар, С. Д. Бодрунов представил основные направления и результаты работы ИНИР им. С. Ю. Витте и ВЭО России, а также журнал «Экономическое возрождение России». Он подчеркнул, что этот журнал, отметивший в 2015 г. свое столетие, является одним из ведущих академических периодических экономических изданий в России. Журнал издается Институтом нового индустриального развития при содействии Вольного экономического общества Российской Федерации. Журнал сотрудничает со многими изданиями, в том числе с «Кембриджским журналом евразийских исследований», с которым на форуме был подписан договор о сотрудничестве.

На форуме был также представлен журнал «Вольная экономика», который начал издаваться ВЭО России в 2017 г. Этот журнал, в отличие от «Экономического возрождения России», ориентирован на более широкую аудиторию и акцентирует внимание на наиболее актуальных социально-экономических проблемах России и мира – вопросах приоритетного развития высоких технологий и реиндустриализации, социальных параметрах экономического развития и др.

Профессор С. Д. Бодрунов в своем докладе подчеркнул, что мировая экономика и глобальная цивилизация стоят на пороге перемен. Глобализация столкнулась с сильнейшими вызовами. Пронизывающие ее противоречия ведут к снижению позитивного потенциала и нарастанию глобальных проблем. Происходит переход к новому состоянию общественного устройства, которое все чаще характеризуется как эпоха «новой нормальности», чреватой не только стагнацией, но и *общецивилизационным кризисом*.

Борьба за лидерство в грядущей технологической революции разворачивается на фоне обострения противоречий между желанием установить гегемонию транснационального капитала немногих стран, с одной стороны, и стремлением к защите национальных интересов – с другой. Нарастают геополитэкономические противоречия. Экономико-политические группировки, бывшие инструментами глобализации (Европейский союз, НАФТА), переживают нелегкие времена, и в противовес им формируются другие экономические союзы.

Докладчик отметил, что одна из тенденций, породивших современную глобализацию, – развитие экономического сотрудничества между странами и народами – является объективной. Поэтому противоречиям, порожденным современной гегемонистской моделью глобализации и подрывающим экономические связи, следует противопоставить линию на взаимовыгодное сотрудничество, и не только экономическое, но и социально-культурное.

Одним из важнейших шагов на этом пути является Евразийский проект, открывающий возможности использования преимуществ взаимодействия стран и сложения

их сил для достижения общих результатов. Такое сотрудничество позволит этим странам достойно ответить на вызовы новой технологической революции, которая влечет за собой радикальные перемены. Оно особенно важно для регионов, стоящих на пути усиления экономических связей, ведущих к прогрессу и выравниванию экономик Евразийского региона.

Опыт последних десятилетий показал, что Евразия – это и традиционные тренды развития экономики, и новые центры прогресса – быстрорастущие азиатские страны. Россия находится в центре этого «плавильного котла» и должна использовать свой уникальный потенциал для подъема экономики.

На смену классической индустриальной системе и «обществу услуг» приходят новая индустриальная экономика и НИО.2 – таков один из ключевых выводов профессора Бодрунова. В эпоху НИО.2 доминирующее положение постепенно займут сегменты, в которых создается знаниеемкий продукт. Прежние рычаги контроля и регулирования рынка и методы адаптации к его сигналам не обеспечивают нужного эффекта. Волатильность всех рыночных параметров возросла настолько, что уже нет никакой уверенности в том, что «невидимая рука рынка» указывает в правильную сторону.

Новый этап индустриального развития открывает новые возможности удовлетворения человеческих потребностей и развития человеческих способностей. Осознание человеком своих реальных потребностей и осознанное управление движением в позитивном направлении предполагает ограничение симулятивных потребностей, разумное использование ресурсов, переход к технологическому развитию по пути рационализации деятельности, ее мотивов, целеполагания и т. д. Это создает потенциал для разрешения противоречий, основанных на борьбе за материальные блага.

Особая роль отводится культуре. Именно она выступает средством формирования важнейшего элемента цивилизационного кода общества – внутреннего самоограничения человека, которое переориентирует его с безудержного наращивания объемов потребления и погони за миражами-симулякрами на формирование потребностей человека разумного (ноопотребностей).

Профессор Бодрунов указал, что среди наиболее важных для экономического и технологического прогресса человечества социально-культурных сдвигов ключевую роль играет развитие отношений доверия: «Появление технологий, технически закрепляющих доверительность отношений между экономическими контрагентами, постепенно ведет к созданию новой культурной среды, где доверие между совершенно незнакомыми людьми в отношениях воспринимается как норма, а не как исключение, возможное сегодня в случаях тесной личной близости».

С. Д. Бодрунов подчеркнул, что нельзя забывать о вопросах, которые неизбежно поставит перед нами формирующееся сегодня будущее. И искать ответы на эти вопросы невозможно, выступая с позиций экономического превосходства, навязывая другим странам собственную модель будущего, либо замыкаясь в своей национальной скорлупе. Развитие евразийского сотрудничества представляется той дорогой, двигаясь по которой, мы можем вместе шагнуть в будущее, воспользоваться его плодами и преодолеть его вызовы.

На семинаре с развернутым докладом выступил ученый с мировым именем (коллеги называют его патриархом Кембриджа) профессор Дэвид Лейн, являющийся частым участником международных мероприятий, проводимых ИНИР им. С. Ю. Витте. Лейн остановился на проблемах формирования в мире новой повестки дня, которую он связывает с ростом политики экономического национализма. Этот тренд, по мне-

нию профессора, противоречив, но при определенных условиях для ряда стран, обладающих достаточным научно-техническим и экономическим потенциалом, он может быть полезен. Д. Лейн подчеркнул, что «знаниеемкое производство, на необходимости которого обоснованно настаивает профессор С. Д. Бодрунов (он ввел это понятие в научный оборот), т. е. новый тип материального производства, имеет очень важное значение в современном мире». Однако, как достичь такого производства в мире, где уровень социальной дифференциации и безработицы очень высок (даже в развитых странах)? Д. Лейн считает, что необходимо усиление роли государства в экономике, что в условиях неолиберальной модели развития экономики это сделать невозможно.

В докладе профессора Кембриджского университета Питера Нолана говорилось о том, что вместо достижения диалектического единства европейская система, в которую он (в отличие от других западных ученых) включил Россию, встала на путь нулевой суммы, и это ведет к различным конфликтам. Капиталистическая система и глобализация изменили всю мировую систему, и сегодня роль гигантских мировых корпораций (Boeing и Airbus, Siemens и Microsoft, Apple и др.) гораздо важнее роли правительств любой страны. Эти компании распространились по всему миру, и они создают высокие напряжения в современном мире, в частности, тот уровень неравенства, о котором уже упоминалось на форуме.

Профессор МГУ им. М. В. Ломоносова, ведущий научный сотрудник ИНИР им. С. Ю. Витте А. В. Бузгалин посвятил свой доклад проблеме империализма в XXI в., характеризующегося процессами формирования протоимперий и «восстания периферии». Докладчик заметил, что глобализация как этап развития позднего капитализма переживает период своего заката. Наряду с традиционным делением на центр (ядро) и периферию, возникают новые феномены; трансформация, идущая по модели «империализм – глобализация», привела к рождению нового империализма, снимающего (не столько в позитивном, сколько в негативном смысле) содержательные характеристики как классического империализма начала XX в., так и черты неолиберальной глобализации второй половины XX в. Так рождается феномен, который мы могли бы назвать новым империализмом.

В докладе профессора Санкт-Петербургского государственного экономического университета, д-ра экон. наук Е. А. Ткаченко были представлены различные подходы к разработке промышленной политики ЕАЭС в современных условиях. Она заметила, что многочисленные попытки создать экономические пространства с объединенным рынком были предприняты еще в XX в. Результатом эволюции таких образований в Европе стал Европейский союз. В Азии одновременно развиваются несколько значительных союзов, в том числе союзы стран Шанхайского пакта, АТЭС, стран Нового шелкового пути, ЕАЭС. Нынешний этап экономического развития, ставший этапом новой индустриализации, определяет основные цели для стран ЕАЭС: ускоренная модернизация проблемных отраслей, формирование и реализация единой промышленной политики в отношении опыта промышленно развитых стран в соответствии с принципами Союзного государства, реализация приоритетов промышленного развития и структурных преобразований в промышленности, ускоренное развитие высокотехнологичных производств, совершенствование управления производственным комплексом.

Старший научный сотрудник ИНИР им. С. Ю. Витте, аспирант МГУ им. М. В. Ломоносова Д. Б. Джаббаров посвятил свое выступление исследованию проблем обновления плановой экономической системы, базирующейся на самоуправлении, которая должна стать ключом к новому экономическому росту России и стран БРИКС.

В докладе профессора МГУ им. М. В. Ломоносова К. А. Хубиева были систематизированы новые тенденции глобального экономического движения в XXI в. В качестве важнейших он выделил:

- новый торгово-экономический передел мира, где одну из главных ролей могло бы сыграть Транстихоокеанское партнерство;
- долговая экономика: в среднем в развитых странах государственный долг превышает годовой ВВП;
- контрциклический характер мирового экономического развития;
- становление нового типа отношений и противоречий в мировой экономике: с одной стороны, развивается рыночный империализм, рыночными отношениями охватываются новые сферы общественной жизнедеятельности (политика, наука, интеллектуальный труд и т. д.); с другой – из рыночного режима выбывают товарные блага, превращаясь в общественные.

Кроме того, профессор Хубиев подчеркнул, что в настоящее время в «жернова отношений» наемного труда и капитала поступают все более дешевые ресурсы в виде мигрантской рабочей силы, а в инновационном секторе экономики, основанном на креативном труде, наемный труд вытесняется отношениями партнерства и совладения.

Значительное внимание на семинаре было уделено проблемам межрегионального взаимодействия, о чем, в частности, говорила в своем докладе Бойка Стефанова (Техасский университет, Сан-Антонио, США). Она подчеркнула, что в этом поле проблем одним из ключевых становится вопрос конкурентных перспектив территориальности и регионализма в Центральной Азии.

Вопрос о том, как эти проблемы реализуются в таком подпространстве глобальных взаимодействий, как Европейский союз, был поставлен профессором Еленой Коростелевой (Университет Кента, Великобритания), которая дала докладу весьма говорящее название: «Проблемы глобализации: как улучшить управление ЕС?».

Продолжая эту тему, доктор Наджам Аббас (Институт исмаилитских исследований, Лондон) обратился к проблеме определения драйверов, которые помогут пересмотреть и изменить региональные взаимодействия в евразийских государствах, а доктор Филиз Катман (Стамбульский университет «Айдын», Турция) поставил вопрос о преемственности и переменах в Евразии, подчеркнув перспективы развития интеграции как альтернативы конфронтации. Последняя тема вызвала немалый отклик у участников семинара и была продолжена в докладе профессора Захида Хана (Шанхайский университет, КНР), который говорил о позитивном опыте и проблемах реализации инициативы Китая по кооперации с Ираном в области энергетики и последствиях этой кооперации для США. Еще один спикер из Китая – доктор Клаус Као-Чу Сун (Университет Цинхуа) подчеркнул, что до настоящего времени остается реальностью смещенный мировой порядок в Евразии. В этом контексте он поставил вопрос о геополитических аспектах и путях реализации проекта «Один пояс, один путь».

Геополитическим аспектам и проблемам отдельных стран Евразии были посвящены сообщения других участников семинара. О ситуации в Афганистане и американо-российском соперничестве в Центральной Азии говорил Яхиа Байза (Институт исмаилитских исследований, Лондон). Ирина Морозова (Университет Регенсбурга) поставила вопрос о том, как дискуссии по стратегиям в Центральной Азии формируют европейские идентичности и практики в ЕС.

Семинар позволил сопоставить различные точки зрения (на трех его сессиях выступило более 30 ученых – крупных и авторитетных специалистов), вскрыл многие

новые, не изученные и не очевидные без специальных исследований проблемы евразийского сотрудничества в контексте глобального развития, наметил перспективные аспекты новых исследований, стал полезной площадкой для обмена мнениями и консолидации научного сообщества.

К позитивным итогам форума можно отнести договоренности о развитии сотрудничества между Институтом нового индустриального развития им. С. Ю. Витте и Кембриджским университетом, между журналом «Экономическое возрождение России» и «Кембриджским журналом евразийских исследований», а также включение ряда важных новых инициатив в планы дальнейшей работы Международного комитета ВЭО России.

*Н. Г. Яковлева*¹

**ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА В ЭКОНОМИКЕ XXI ВЕКА:
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОПЫТА
ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА И РОССИИ**

Проблемы преодоления затяжной стагнации, характерной для многих стран мира (в том числе для государств Европейского союза и России), находятся в центре внимания экономистов. Ученые все чаще подчеркивают важность новых целевых ориентиров и адекватных, обновленных средств их реализации. Среди первых в нашей стране и в Европе все больше говорят о новой индустриализации, среди вторых все активнее выделяют такой важнейший механизм, как промышленная политика.

Проблемам развития промышленной политики нового типа, ее целям и механизмам посвящен международный семинар, прошедший 12 июня 2017 г. в зале Сената Венского университета. Отметим атмосферу семинара: строгий, академический диалог известных специалистов разных стран и школ, которые, несмотря на жаркую полемику, не выходили за рамки корректной, аргументированной, апеллирующей к фактам, а не эмоциям дискуссии.

Семинар был организован Институтом нового индустриального развития (ИНИР) им. С. Ю. Витте и Вольным экономическим обществом (ВЭО) России совместно с Венским институтом международных экономических исследований (WIIW). В нем приняли участие более 30 исследователей и практиков из Австрии, России, Германии и Франции.

В состав российской делегации вошли исполнительный директор ИНИР им. С. Ю. Витте, канд. экон. наук А. А. Золотарев (руководитель делегации); научный руководитель Института экономики РАН, научный руководитель ИНИР имени С. Ю. Витте, член-корреспондент РАН, д-р экон. наук Р. С. Гринберг; заслуженный профессор МГУ имени М. В. Ломоносова, д-р экон. наук А. В. Бузгалин; д-р экон. наук, профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета Е. А. Ткаченко; д-р экон. наук, профессор Института экономики РАН А. Е. Городецкий; д-р филол. наук, профессор МГУ имени М. В. Ломоносова Л. А. Булавка-Бузгалина; д-р экон. наук, профессор Высшей школы экономики в Санкт-Петербурге Е. М. Рогова; д-р экон. наук, профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета В. А. Плотников; д-р экон. наук, профессор Юго-Западного государственного университета Ю. В. Вертакова; ведущий научный сотрудник ИНИР имени С. Ю. Витте, канд. экон. наук Н. Г. Яковлева.

¹ *Наталья Геннадьевна Яковлева*, ведущий научный сотрудник ИНИР им. С. Ю. Витте, канд. экон. наук.

Семинар открыли научный руководитель Венского института международных экономических исследований доктор Р. Штехер и исполнительный директор ИНИР им. С. Ю. Витте А. А. Золотарев.

Р. Штехер подчеркнул значимость совместных исследований в области компаративистики и охарактеризовал основные направления работы Венского института, включая исследования экономики на постсоветском пространстве, в частности в России.

А. А. Золотарев в ходе приветственной речи рассказал о деятельности ИНИР им. С. Ю. Витте, сделав акцент на исследовании проблем реиндустриализации и значимости активной промышленной политики. Он подчеркнул, что ИНИР начал активное исследование этих проблем и аргументацию необходимости новой индустриализации задолго до того, как эта система стала предметом всеобщего обсуждения, и имеет ряд пионерных заделов и разработок в этой (и не только) области.

Характеризуя представленные участникам семинара и переданные в дар Венскому университету книги и материалы докладов директора ИНИР им. С. Ю. Витте, профессора С. Д. Бодрунова, выступавший подчеркнул, что в них отражена целостная концепция решения данных проблем. Так, в работах профессора Бодрунова показаны не только проблемы, связанные с долгим процессом деиндустриализации и его негативными последствиями (дезорганизация и деградация производства и ряд других), но и пути развития индустрии нового качества на основе соединения высокотехнологичного производства, науки и образования. Одним из важнейших средств приоритетного развития этого блока, образующего фундамент новой экономики, является активная промышленная политика – направление сил рыночной конкуренции в конструктивное русло создания современной промышленности. В представленных участникам семинара работах С. Д. Бодрунова подчеркивается, что современные тренды экономического развития не сводятся исключительно к реиндустриализации или неоиндустриализации. Мы являемся свидетелями формирования новой реальности – нового индустриального общества второго поколения, основные черты которого раскрыты в одноименной книге профессора Бодрунова.

Завершая свое выступление, А. А. Золотарев от имени ВЭО России вручил сертификат члена Международного комитета ВЭО России профессору Университета Геттингена П. Шульце.

Программа семинара состояла из четырех сессий. Тональность семинара была задана первой сессией, на которой выступил старший экономист Венского института международных экономических исследований Петер Хавлик с докладом «Российская промышленная политика: взгляд со стороны». Докладчик представил результаты исследований динамики российской экономики, выполненных различными международными центрами, и охарактеризовал основные проблемы, с которыми сталкиваются европейские страны и Россия в условиях общего замедления экономического роста. Проявив глубокое знание российских реалий, ученый охарактеризовал основные аспекты полемики между представителями трех ключевых стратегических проектов развития России – Кудриным, Титовым и Глазьевым. Петер Хавлик подчеркнул, что все три автора недооценивают меру открытости российской экономики и стратегию в области протекционизма. В этой связи выступавший поставил вопрос (адресовав его российским партнерам): в какой мере Евразийский союз является реальным инструментом активизации индустриального развития, промышленной политики, а в какой – всего лишь орудием для решения геополитических проблем. В заключение доктор

Хавлик охарактеризовал ряд параметров экономической динамики России так, как они отражаются в международных статистических базах, и остановился на вопросах и противоречиях сотрудничества России и ЕС. Среди ключевых проблем – изменение предпочтений ЕС в сфере энергоснабжения и вызовы, которые стоят перед Россией как экспортером газа, а также остающийся открытым вопрос: что нас ждет в будущем – проект «интеграция интеграций» (ЕС и ЕвразЭС) или конкуренция интеграционных блоков?

Научный руководитель Института экономики РАН и ИНИР им. С. Ю. Витте, вице-президент ВЭО России, член-корреспондент РАН Р. С. Гринберг выступил с докладом «Промышленная политика в современной России: эволюция государственного подхода». Он подчеркнул, что российская экономика, несмотря на длительный стагнационный тренд, обладает потенциалом выхода на траекторию экономического развития, оптимально сочетающую свободу и справедливость. Условием такого развития, по мнению Р. С. Гринберга, является активная регулирующая деятельность государства, пример которой демонстрирует, в частности, Австрия.

Профессор П. Шульце (ФРГ) остановился в своем докладе на позитивных примерах развития нового качества индустриального производства в Германии. Ключевой посыл его доклада был выражен почти афористично: промышленность 4.0 нуждается в промышленной политике! То, как реализуется этот императив в Германии и как он может быть реализован (с учетом национальных особенностей) в России, доктор Шульце продемонстрировал на примере немецкой автомобильной промышленности, которая, по его мнению, наглядно показывает, как децентрализованная, сконцентрированная преимущественно на региональном уровне регулирующая деятельность государственных институтов помогает ускорению инновационных процессов. Иллюстрацией этого является успешно реализуемая в ФРГ программа приоритетного развития электрического и гибридного автотранспорта.

В рамках второй сессии семинара обсуждались различные механизмы реализации промышленной политики. Открыл сессию ведущий научный сотрудник ИНИР имени С. Ю. Витте, профессор МГУ А. В. Бузгалин с докладом, посвященным весьма спорному положению: современная экономика, по мнению профессора А. В. Бузгалина, нуждается в селективном планировании и программировании экономики, которое должно интегрировать целевые установки и средства их реализации (включая промышленную политику). Такое планирование в рамках современной рыночной экономики должно играть главную роль в государственном секторе, который составляет немалую часть экономики как России, так и Австрии, и вспомогательную роль в ключевых отраслях частного сектора национальной экономики.

Основные идеи А. В. Бузгалина во многом перекликаются с положениями, которые аргументировал в своем докладе руководитель научного направления «Институты современной экономики и инновационного развития» Института экономики РАН А. Е. Городецкий. Он подчеркнул, что характерная для российской экономической политики прошлого надежда на невидимую руку рынка, которая сама решит все проблемы развития инновационного производства и экономического роста, оказалась безосновательной. Сегодня в России вновь встает вопрос о мере и основных параметрах активной промышленной политики, и здесь у российских ученых есть немалый задел. Это касается не только НИИ РАН и университетов, но и независимых исследовательских центров. В этой связи профессор А. Е. Городецкий выделил роль возглавляемого С. Д. Бодруновым Института нового индустриального развития им. С. Ю. Витте, чьи комплекс-

ные и системные разработки показывают общетеоретические основания и конкретные пути реализации стратегии новой индустриализации России, формирования того, что С. Д. Бодрунов называет новым индустриальным обществом второго поколения.

Доклад профессора МГУ имени М. В. Ломоносова Л. А. Булавки-Бузгалиной был посвящен редко затрагиваемому аспекту промышленного развития – его культурному контексту. Она привела примеры того, как решались проблемы культурного сопровождения процесса индустриализации в СССР. Начав с характеристики той чудовищной цены, которую заплатили граждане СССР за сталинские методы решения проблем промышленного строительства, профессор Л. А. Булавка-Бузгалина показала, что у этого процесса была не только «серая», но и «красная» нить – энтузиазм и массовое культурное обновление. Последнее, по мнению докладчика, стало немаловажным фактором успешности решения ряда экономических задач.

В докладе старшего экономиста Венского института международных экономических исследований Сандры Лейтнер был представлен гораздо более земной и, пожалуй, более значимый с экономической точки зрения аспект обеспечения активной промышленной политики. Опираясь на анализ европейского опыта, С. Лейтнер показала важность задействования (в оптимальном соотношении) самых разнообразных каналов финансового обеспечения и сопровождения промышленной политики.

Активное обсуждение вызвали представленные на третьей сессии сообщения, посвященные региональным проблемам промышленной политики. Так, в докладе руководителя Санкт-Петербургской школы экономики и менеджмента Высшей школы экономики профессора Е. М. Роговой был поставлен вопрос о путях развития региональных инновационных систем. По мнению докладчика, основанному на сравнительном анализе больших массивов данных, такие системы могут стать важным фактором активизации нового индустриального развития.

Тему региональных аспектов промышленной политики продолжила профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета Е. А. Ткаченко. Она остановилась на методологических вопросах формирования и реализации региональной промышленной политики, опираясь на сравнительное исследование опыта Европейского союза и России.

Доклад доктора Жан-Луи Трюэля (Университет Париж-ХII, Франция) также был посвящен региональным аспектам экономического развития. Французский ученый акцентировал внимание на несколько необычном аспекте: реализация региональных социальных инноваций совместными усилиями государственных (но не федеральных, а региональных) организаций и частного бизнеса. Успешный опыт децентрализованного государственно-частного партнерства в сфере социальных инноваций дает во Франции значимые результаты. Ж.-Л. Трюэль привел некоторые примеры, среди них – действующая уже много лет система крайне дешевого общественного велосипедного транспорта. Организационный принцип использования общественных велосипедов предельно прост: вы платите незначительную сумму (или покупаете годовой абонемент, который в Париже стоит всего несколько десятков евро), берете велосипед на одной из тысяч стоянок, разбросанных по всему городу, и должны в течение получаса поставить велосипед на одну из таких же стоянок. Созданная относительно недавно система проката электромобилей действует по такому же принципу. Во всех этих случаях резко сокращаются расходы финансовых ресурсов, энергии, городского пространства и т. п. (по сравнению с затратами при использовании частного транспорта). В докладе приведены примеры многих других социальных инноваций и региональных инициатив,

показывающие конкретные пути объединения высокотехнологичного производства и общественного регулирования.

На заключительной сессии были рассмотрены внешнеэкономические и социальные условия реализации промышленной политики. В докладе Романа Столлингера, исследователя Венского института международных экономических исследований, были проанализированы данные различных статистических источников, позволяющие с определенной долей погрешности определить влияние государственной поддержки, в частности субсидий, на конкурентоспособность национальных экономических систем. Несмотря на расхождения данных различных международных и национальных статистических структур, вывод исследователя был однозначным: при прочих равных условиях государственная поддержка повышает национальную конкурентоспособность.

Анализу международных аспектов индустриальной политики посвящен доклад заведующей кафедрой региональной экономики и менеджмента Северо-Западного государственного университета, профессора Ю. В. Вертаковой. Она доказывает, что активная промышленная политика является важным средством снижения импортозависимости российской экономики. На базе анализа обширного эмпирического материала Ю. В. Вертакова делает следующий вывод: целенаправленная государственная поддержка наиболее важных, обеспечивающих импортозамещение производств может быть (наряду с рыночными механизмами) важным механизмом восстановления производства ключевых видов оборудования и других ресурсов, зависимость от импорта по которым представляет угрозу для экономической безопасности России.

Профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета В. А. Плотников в своем докладе остановился на экологических проблемах индустриального развития. Эта тема привлекла внимание участников семинара, так как «зеленый» аспект является одним из ключевых для западноевропейских исследователей промышленного развития, но относительно редко рассматривается в работах российских ученых. Профессор В. А. Плотников подчеркнул, что противоположность процессов индустриализации и экологизации является отчасти реальной дилеммой, которая, однако, существует, только когда мы реиндустриализацию понимаем как воспроизведение прежних, разрушающих природную среду, технологий. Если же новое индустриальное развитие осуществляется на базе технологий, адекватных вызовам новых технологических укладов, оно может не только не противостоят, но и содействовать «озеленению» (greening) общественной производственной системы.

Активную дискуссию вызвал завершавший программу семинара доклад ведущего научного сотрудника ИНИР имени С. Ю. Витте, доцента Н. Г. Яковлевой. Она посвятила свое сообщение анализу образования (прежде всего – высшего профессионального образования) как одного из определяющих факторов успешного восстановления высокотехнологичного потенциала России. Именно образование, подчеркнула Н. Г. Яковлева, является той сферой, где формируется основной ресурс будущего инновационного экономического развития – творческий потенциал человека. В своем выступлении она отметила, что ведущие университеты мира, включая Европу, подвержены болезни не просто коммерциализации, но финансиализации образования. Это приводит к тому, что деятельность образовательных организаций все больше ориентируется не только на подготовку кадров для финансового (а не реального) сектора экономики, но и на перенесение центра тяжести университетов на спекуляции на финансовых рынках. Н. Г. Яковлева заметила, что в России финансиализация в сфере образования еще не стала широко распространенным явлением, но вот коммерциализация и, как ни па-

радикально, сопровождающие ее бюрократизация и менеджеризация являются серьезными препятствиями на пути становления новой модели образования, ориентированной на развитие реального сектора экономики и прогресс человеческих качеств.

В широкой дискуссии по итогам каждой сессии семинара приняли участие как ученые с мировыми именами, так и молодые исследователи, представляющие образовательные и научно-исследовательские организации Австрии, России, Германии и Франции.

Большой интерес участников семинара вызвала выставка изданий Института нового индустриального развития (ИНИР) им. С. Ю. Витте и Вольного экономического общества России. На выставке были представлены переведенные на английский язык книги и материалы докладов директора ИНИР им. С. Ю. Витте, президента ВЭО России, д-ра экон. наук, профессора С. Д. Бодрунова (на семинаре были организованы презентация и гифт-сессия его книги «Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка» и ряда других работ), а также журналы «Экономическое возрождение России» и «Вольная экономика».

ПО ПУТИ К ВОЗРОЖДЕНИЮ

С. А. Толкачев¹, П. Ю. Михайлова², Е. Н. Нартова³

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА НА ОСНОВЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ⁴

Новая промышленная революция, развертывающаяся на наших глазах, заключается в интеграции производственных и цифровых (электронных) технологий и создании на этой основе новых форматов производства и обслуживания. Феномен новой промышленной революции, новой индустриализации находится в эпицентре интересов отечественных экономистов, особенно в связи с фундаментальными социальными и даже цивилизационными последствиями развертывания новых технологий. Профессор С. Д. Бодрунов предлагает характеризовать формирующееся общество как «новое индустриальное общество второго поколения» – НИО.2 [2], используя аналогию с концепцией нового индустриального общества Джона К. Гэлбрейта.

Профессор В. Т. Рязанов описывает новый строй как «новое индустриально-технотронное общество» [8], намекая на преемственность с концепцией технотронного общества З. Бжезинского. Мы также проводили аналогию между современным этапом индустриализации и концептуальным образом того общества, которое можно охарактеризовать как *технотронное*, и пришли к выводу, что «настоящее технотронное общество – это достигаемый в настоящее время уровень развития инфокоммуникационных технологий, который позволяет радикально преобразовать расширенный производственный процесс за счет освоения функций управления этим процессом системой машин, организованной в электронные сети передачи данных» [11, с. 75].

Один из пионеров концепции неоиндустриализации профессор С. С. Губанов также использует термин «цифровая технотронная индустриализация» применительно к нынешнему этапу промышленной революции: «Неоиндустриализация являет собой цифровую или технотронную фазу индустриализации, связанную с автоматизацией

¹ Сергей Александрович Толкачев, профессор, руководитель Департамента экономической теории Финансового университета, д-р экон. наук.

² Полина Юрьевна Михайлова, студентка Финансового университета при Правительстве РФ.

³ Екатерина Николаевна Нартова, студентка Финансового университета при Правительстве РФ.

⁴ Статья выполнена в рамках гранта РФФИ, проект № 15-02-00354 «Промышленная политика в условиях реиндустриализации и становления шестого технологического уклада».

и компьютеризацией рабочих мест, инфраструктуры и производства» [3 с. 48]. По Губанову, индустриализация проходит две фазы. Первая, доцифровая, индустриализация связана с электрификацией производства и соответствует второй промышленной революции, развернувшейся на рубеже XIX–XX вв. Вторая, технотронная или цифровая, индустриализация разворачивается на наших глазах. Тем самым интернет вещей является ведущим вектором преобразований на пути построения нового индустриального и технотронного общества.

«Интернет вещей» (IoT) – концепция вычислительной сети физических предметов («вещей»), оснащенных встроенными технологиями для взаимодействия друг с другом или с внешней средой. IoT – это полная экосистема, которая с использованием конкретных метрик помогает предприятию трансформировать и контролировать изменения с большой точностью. IoT представляет собой комбинацию устройств связи, безопасности, хранения и аналитики данных, которые можно использовать для оптимизации бизнеса.

Но настоящая ценность IoT заключается не в подключенных устройствах, а в сборе и анализе данных. Способность преобразовывать данные из миллиардов устройств, чтобы извлекать полезные сведения, имеет потенциал для трансформации бизнеса, увеличения прибыли, снижения издержек и повышения конкурентоспособности бизнеса на рынке.

В последнее время все активнее применяется понятие *промышленный интернет вещей* (Industrial Internet of Things-ИIoT), под которым подразумевается использование сети вычислительных инфокоммуникационных устройств в производственном процессе. Родственный термин – цифровизация производства (Digitization of Manufacturing) – означает всемерное насыщение отраслей обрабатывающей промышленности комплексом устройств по сбору, обработке, анализу данных на основе машинных вычислительных систем.

Таким образом, комплекс вычислительных сетей становится главным источником роста производительности труда в промышленном производстве. Некоторые исследователи предлагают по аналогии с потребительским сектором, где уже повсеместно используются компьютерные приложения, назвать наступающую эпоху промышленного производства *экономикой индустриальных приложений*⁵. Использование приложений в промышленном производстве становится столь же обыденным и повседневным, как и привычки покупать билеты в театр, заказывать такси, оплачивать штрафы, искать кафе, избегать транспортных пробок и т. п. с помощью приложений в смартфоне для рядового потребителя. Промышленный интернет вещей (ИIoT) становится ведущим драйвером технологических изменений в самом производственном процессе, а также способом реконfigurирования всех институтов промышленного сообщества или промышленного ландшафта.

На заре появления феномена интернета вещей его осмысление проводилось исключительно в контексте построения новых информационных систем управления экономикой в части электронных транзакций [6] без привязки к трансформации собственно промышленного производства. В современных отечественных экономических ис-

⁵ *McKeel, R.* Igniting Industrial Growth: Jumpstarting Emerging Industrial App Economy// Industry Week, Apr 21, 2017. URL: <http://www.industryweek.com/iiot/igniting-industrial-growth-jumpstarting-emerging-industrial-app-economy> (accessed : 09.05.2017)

следованиях, посвященных проблемам новой промышленной революции, изучается воздействие интернета вещей на трансформацию промышленного производства. Довольно широко освещаются общие проблемы новой промышленной революции [1, 7]. Рассматривается влияние интернета и социальных сетей на бизнес-коммуникации [4]. Оценивается влияние интернета вещей на конкурентоспособность автомобилестроительного производства [9]. В частности, затронут вопрос о различиях американской и германской концепций интернета вещей [6]. Появляются статьи, непосредственно затрагивающие вопросы внедрения интернета вещей на промышленных предприятиях [5]. Тем не менее, вопросы полномасштабного перехода промышленного сектора на новые информационные технологии и сопутствующие радикальные изменения бизнес-моделей остаются мало исследованными. Данная статья, построенная на обработке аналитических материалов американской деловой периодики, призвана восполнить этот пробел.

Модернизация бизнес-процессов на основе промышленного интернета вещей

Воздействие ПоТ на систему организации промышленной деятельности или формирование нового промышленного ландшафта прослеживается по следующим направлениям:

1. *Конкурентное давление.* Промышленные компании, интегрировавшие свои информационные технологии в производственные процессы, становятся более гибкими и способны отвечать рыночным вызовам.

2. *Ротация рабочей силы.* Годы деиндустриализации выразились в снижении числа носителей промышленной культуры на предприятиях. Уходят на пенсию рабочие старшего поколения и вместе с ними исчезают традиционные технологические навыки. Компании, которые сегодня инвестируют в промышленный интернет (включая такие компоненты новых технологических навыков, как интуитивный дизайн оборудования, передовые технологии обучения), смогут лучше адаптироваться к глобальной трансформации рабочей силы.

3. *Нейтрализация рисков информационной безопасности.* Некоторые современные практики умного производства, например BYOD («принеси свое собственное устройство»), являются рискогенными с точки зрения общей информационной инфраструктуры предприятия. Переход к IoT является средством реагирования на подобные риски.

4. *Технологическая комплементарность.* ПоТ дает возможность непрерывного взаимодействия всех подразделений компании – от разработчиков до службы послепродажного обслуживания. Разнообразные цифровые устройства, включенные в единую сеть, способны отбирать, продвигать и анализировать информацию по всем подразделениям компании.

5. *Гибкость и масштабируемость производства на основе соединения информационных и промышленных технологий.* ПоТ позволяет провести цифровизацию (диджитализацию) производства не только сверхкрупным гигантам, но и сравнительно небольшим промышленным компаниям. Теперь каждой компании доступны выгоды от возможности устанавливать, конфигурировать и контролировать производственные операции из единого централизованного отделения. Масштабируемость производства как средство подстройки производственных мощностей под потенциальный спрос про-

ще достигается с применением интегрированных в производственный процесс программных продуктов⁶.

Для простоты понимания проекты по внедрению ПоТ группируют в 6 категорий⁷, которые можно определить как методы использования технологии в различных сферах деятельности компании:

1) проекты по оптимизации утилизации материальных ценностей и транспорта (удаленный контроль состояния производственных мощностей, а также управление и удаленный контроль автомобильного парка);

2) проекты по снижению операционных затрат, связанных с функционированием производственной инфраструктуры (автоматизация производственных мощностей с целью контроля выработки их результата и пр.);

3) проекты по повышению безопасности людей и объектов публичного пользования (объединенные сети камер наблюдения, удаленный контроль сетей водоснабжения в реальном времени);

4) автоматизация логистических процессов – от производства до конечного потребления;

5) строительство новых, связанных в единую систему, решений для дома и сервисных категорий (персонализированная страховка и удаленный контроль здоровья, умный дом);

6) проекты по повышению эффективности, безопасности и комфортабельности мест общественного пользования (умные урны, единая система уличного освещения и другие проекты по реализации «умного города»).

Данные проекты рассматриваются предпринимателями как возможность: 1) сократить операционные расходы, что нельзя рассматривать как конкурентное преимущество; 2) улучшить клиентский опыт и, как следствие, повысить лояльность потребителей.

Чтобы извлечь выгоду из применения указанных методов, компании должны⁸:

- определить стоимость бизнеса при конкретных условиях использования технологий и расставить приоритеты в соответствии с бюджетными рамками;
- продумать меры по контролю доступа к данным и защите от краж или неправильного использования;
- определить, как аналитические решения и системы управления данными помогут наилучшим образом достичь поставленных целей;
- нанять специалистов по системной интеграции для оптимизации решения проблемы несвязности ИТ-приложений;

⁶ *Turner, L.* How The Industrial Internet of Things Is Changing The Manufacturing Landscape. // Industry Week. Aug 5, 2016, URL:<http://www.industryweek.com/information-technology/how-industrial-internet-things-changing-manufacturing-landscape> (accessed : 09.05.2017)

⁷ *Brenneis, E.* VodafoneIoT barometer 2016. July 2016. URL:<http://www.vodafone.com/business/iot/the-iot-barometer-2016> (accessed : 09.05.2017)

⁸ *Jamwal, A.* Industry Week. The Industrial Internet: Six Ways Manufacturers Can Fuse Big Data, Automation and IoT for Better Operations, Nov 10, 2016. URL:<http://www.industryweek.com/technology/industrial-internet-six-ways-manufacturers-can-fuse-big-data-automation-and-iot-better-op> (accessed : 09.05.2017)

- быть уверенными в корректности проанализированных данных и составленных рекомендаций (высокая квалификация и надежность персонала);
- найти провайдеров технических мощностей с необходимым опытом и хорошей репутацией;
- начинать с 1–2 пилотных проектов, для которых бизнес-требования являются самыми высокими.

Выделим основные эффекты от использования технологии IoT:

- сокращение операционных издержек. Данная технология подразумевает возможность построения системы, которая сможет без участия пользователя отслеживать показатели использования электроэнергии и прочих ресурсов и на основе исторических данных и показателей предыдущих лет самостоятельно генерировать подсказки по способам сокращения расходов;
- использование продвинутой аналитики и предоставление уникального сервиса по сопровождению товара в реальном времени с целью повышения уровня customer experience;
- перестройка системы сервисного обслуживания. Использование данных умных вещей позволит отказаться от рудиментарной аналитики, позволяющей проводить профилактические меры на основании 1–2 критериев, и перейти к обоснованной и своевременной проверке именно тех устройств, которые нуждаются в диагностике и ремонте. Это позволит компаниям перейти к сервисной модели деятельности и трансформировать предприятия в соответствии с требованиями рынка, а производители смогут значительно сэкономить на обслуживании и сопровождении⁹.
- перестройка глобальной логистической сети в результате массового использования технологии IoT.

***Трансформация бизнес-модели промышленных компаний:
от производства товаров к производству услуг***

Промышленный интернет меняет отношения между производителями машино-технических товаров и их потребителями. Последние получают возможность экономить на техническом обслуживании и содержании приобретенного оборудования, поскольку система интернета вещей позволяет поставщикам проводить непрерывный контроль, обновление и усовершенствование функционирующих машин.

Растет количество компаний, которые ранее предлагали покупателям только продукты, а теперь начинают продавать услуги, дополняющие сам товар. В условиях цифровых изменений и давления на мировом рынке, многие производители стремятся разработать новые модели бизнеса, ориентированные на получение доходов за счет предоставления услуг. В опросе Cisco¹⁰, в котором участвовало более 600 руководителей высшего звена из 13 стран (промышленных машиностроителей и производителей продуктов для конечных пользователей), 86 % отметили, что основной частью их стратегии роста является переход от продукт-ориентированной модели бизнеса к модели, ориентированной на предоставление услуг.

⁹ Hitmar, M. Six Ways the “Internet of Things” Can Boost Quality, Sep 4, 2014. URL: <http://www.industryweek.com/IoT-boosts-quality?page=2> (accessed : 09.05.2017)

¹⁰ The Digital Manufacturer. Resolving the Service Dilemma. Cisco Report, 2015 URL:http://www.cisco.com/c/dam/en_us/solutions/industries/manufacturing/thought-leadership-wp.pdf (accessed : 09.05.2017)

Сутью упомянутой модели является подход, в рамках которого последующий сопутствующий сервис для клиента ценнее самого продукта. В то время как клиентоориентированность, персонализированность и повышенная конкуренция заставляют компании искать новые формы предпринимательства (кроме продажи своего товара), сервис-ориентированный подход позволяет получить стабильный и растущий доход от деятельности по поддержке, сопровождению и ремонту, тем самым включая компанию-производителя в контакт с потребителем в течение всего жизненного цикла использования товара¹¹.

Данная концепция также позволяет увеличить кросс-продажи товаров (товаров, сопутствующих основному продукту) и максимально доходчиво объяснить конечному пользователю необходимость обновления и прочих сервисных процедур.

Основной причиной, по которой тренд бизнес-моделей смещается в сторону оказания услуг, является тезис о том, что в скором будущем поведение устройств приобретет автоматический и наиболее выгодный для потребителя характер, что максимально увеличит стоимость услуги и минимально снизит стоимость самого товара. Проиллюстрируем это на примере агротехники¹². Если компания, выпускающая тракторы, будет предоставлять сервис по мониторингу состояния агропарка сельскохозяйственной компании в режиме реального времени с выводом актуальной информации в виде дашборда в мобильном приложении на телефон владельца компании, то это поможет максимально сократить затраты на ремонт и диагностику техники, тем самым повышая ценность процесса сопровождения товара. Такая модель работы позволяет повысить лояльность клиента, что делает такой способ ведения бизнеса еще более привлекательным¹³.

Таким образом, трансформируется целая индустрия – своевременная продажа сопутствующего сервиса выгодна всем, что приводит к неизбежному спаду продаж запасных частей и комплектующих.

Еще одним проявлением трансформации служит возможность платы за сервис вместо покупки оборудования, которое он предоставляет. Классическими примерами являются компании Uber и Airbnb¹⁴, конкурентное преимущество которых состоит в продвинутой аналитике. Они не владеют таксопарками или квартирами, однако являются лидерами на своих рынках и могут позволить себе совершать структурные революции в подходе к целой индустрии.

В пользу сервисной модели ведения бизнеса говорит и возможность оказания постпродажного сервиса именно компанией-производителем, а не фирмами, никак не связанными с брендом. Это позволит контролировать качество постгарантийного об-

¹¹ Bellosand, I., Ferguson, M. Moving from a Product-Based Economy to a Service-Based Economy for a More Sustainable Future. June, 2015. URL:<http://mason.gmu.edu/~ibellos/bfchapter.pdf>(accessed : 09.05.2017)

¹² The internet of things: what it means for US manufacturing. PWC, February 2015. URL: <https://www.pwc.com/us/en/industrial-products/assets/big-data-next-manufacturing-pwc.pdf> (accessed : 09.05.2017)

¹³ The IoT Is About to Shift into Ludicrous Mode. July 2016. URL:<http://www.ioti.com/iot-trends-and-analysis/iot-about-shift-ludicrous-mode> (accessed : 09.05.2017)

¹⁴ Sarangan, D. Tapping the value of our interconnected world. URL:<http://www.industryweek.com/tapping-value-our-interconnected-world-frost-sullivan> (accessed : 09.05.2017)

служивания, иметь единый пул нареканий на произведенный товар, который может быть использован для генерации продвинутой аналитики.

Примером сервисной модели может служить успешное создание подписного сервиса компании General Motors под названием OnStar. С помощью данной услуги автомобилисты могут в любой момент обратиться за сервисной помощью из любой точки Земли в один клик из специального приложения на смартфоне. Предусмотрены и такие функции, как противоугонное отслеживание через GPS, продвинутая кастомизированная навигация и возможность автоматического запуска диагностики с последующей отправкой пользователю на электронную почту.

General Motors рассчитывает на 350 млн долларов прибыли от услуг, связанных с уже поставленными автомобилями в течение 2017–2019 гг.¹⁵

Однако переход к такой модели происходит достаточно медленно. Сложность и недостаток цифровых мощностей сдерживают компании. Основной фактор, тормозящий переход к ориентированной на предоставление услуг модели, – сложность управления «на два фронта»: товарами и услугами одновременно.

От сервисной модели к цифровой трансформации бизнеса и умному производству

Несомненная зависимость от связанных цифровым образом продуктов и машин в индустриальных стратегиях, ориентированных на предоставление услуг (наряду с их возрастающей сложностью), вынуждает рассматривать данный переход в новом контексте: цифровая трансформация бизнеса. Фактически это означает практическую модернизацию всех бизнес-процессов компании на основе промышленного интернета вещей.

Cisco определяет цифровую трансформацию бизнеса как организационные изменения, реализуемые за счет использования новых бизнес-моделей и цифровых технологий для повышения эффективности. Она достигается с помощью индивидуализированного взгляда на составляющие, что повышает скорость и гибкость. Это позволит производителям внедрять больше инноваций и управлять изменениями в перспективе относительно разнообразия предлагаемых ими услуг и продуктов, так как они увеличивают время бесперебойной работы, сокращают время выхода на рынок и радуют клиентов более глубоким пониманием их потребностей¹⁶.

Проблемы, связанные с IoT, сосредоточены на растущей потребности в цифровых возможностях, таких как управление растущими объемами и разнообразие данных, а также использование аналитики для создания новых бизнес-идей. Тем не менее, получить данные с пониманием людей (и машин), которые в них нуждаются, может оказаться сложной задачей.

Поскольку объем генерируемой информации возрастает экспоненциально, у производителей возникают вопросы по следующим направлениям:

¹⁵ Field, K., Buntz, B. Early Industrial IoT Adopters Will Clean Out the Competition // Jul 21, 2016. URL: <http://www.ioti.com/industrial-iot/early-industrial-iot-adopters-will-clean-out-competition> (accessed : 09.05.2017)

¹⁶ The Digital Manufacturer. Resolving the Service Dilemma. Cisco Report, 2015. URL: http://www.cisco.com/c/dam/en_us/solutions/industries/manufacturing/thought-leadership-wp.pdf (accessed : 09.05.2017)

• *управление данными*. Действительно ли данные поступают туда, где они нужны для эффективной работы – в рамках межмашинного взаимодействия и затем на дашборды управляющих, которые должны улучшать механизм принятия решений?

• *отбор и анализ данных*. Могут ли старшие функциональные управляющие (управление цепочками поставок; НИОКР, обслуживание клиентов) отбирать нужную информацию среди терабайтов данных для принятия значимых решений?

• *использование данных*. Действительно ли собранная информация улучшает производственные процессы (безопасность, качество, скорость, производительность) и характеристики продукции (долговечность, надежность, ценность для потребителей)?¹⁷

Пока производители интегрируют информационные и операционные технологии, фрагментация и организационные противоречия могут усиливаться. Чтобы решить эту дилемму, услуги и цифровое направление развития должны сходиться. Для того, чтобы полностью раскрыть потенциал модели предоставления услуг, одновременно занимаясь улучшением выпускаемой продукции, промышленные машиностроители и производители продуктов для конечных пользователей должны осуществить цифровую трансформацию своего бизнеса. Изменения должны начинаться с руководства, по принципу «сверху вниз», охватывая людей, процессы и технологии. В результате производители получают более гибкий бизнес, чем у конкурентов; будут понимать, как оптимизировать организационное управление и сократить затраты на производство; выстроить взаимодействие с новыми клиентами и партнерами в век цифровых технологий.

Курс на цифровую трансформацию приводит к тому, что некоторые традиционные компании «оффлайн» бизнеса начинают внедрять новые бизнес-модели и развивать целые направления цифрового бизнеса, о которых раньше даже не думали. Например, сеть супермаркетов Tesco в Великобритании стала предлагать клиентам новый сервис «видео по запросу», который возник в результате анализа накопленной информации о клиентах при использовании карт лояльности. Wal-Mart, гигант розничной торговли в США, внедряет онлайн-университет для обучения сотрудников и повышения их квалификации. Сеть кофеен Starbucks, не являясь финансовой организацией, создала собственную систему мобильных платежей, интегрированную с программой лояльности. Система лояльности сети кофеен заключается в начислении бонусных «звезд» и других специальных предложениях при оплате картой постоянного клиента либо ее аналогом в виртуальной форме – мобильным приложением. Количество транзакций, согласно финансовым отчетам компании, растет ежеквартально.

Работа над инициативами, связанными с IIoT, таких признанных организаций, как MESA (Manufacturing enterprise system association), IIC (Industrial Internet Consortium) и SMLC (Smart Manufacturing Leadership Coalition), наводит на мысль о том, что цифровая трансформация бизнеса является иным выражением концепции умного производства¹⁸.

¹⁷ Getting the Most from Digitization // Industry Week. Apr 3, 2017. URL:<http://www.industryweek.com/sponsored/getting-most-digitization>. Accessed: 18.06.2017

¹⁸ On the Journey to a Smart Manufacturing Revolution, Dec 30, 2015. URL:<http://www.industryweek.com/systems-integration/journey-smart-manufacturing-revolution> (accessed : 09.05.2017)

Под умным производством подразумевается инициатива, которая принесет революцию в производственную бизнес-стратегию, трансформировав традиционные производственные фабрики из «мест возникновения затрат» в прибыльные инновационные центры посредством интеграции индустриальной автоматизации, интернета вещей и информационных технологий, включая облачные сервисы, 3D модели, робототехнику и интеграционные платформы.

Умное производство позволит сделать менеджмент производственных предприятий проактивным посредством информированного, своевременного и качественного исполнения управленческих решений.

Данная концепция подразумевает достижение следующих целей:

- возможность получать данные, используя открытые стандарты безопасности, анализа и агрегации данных, с целью запуска процесса контроля потока материалов по цепочке ценностей с учетом открытых стандартов оптовой торговли;

- создание автономной и распределенной системы поддержки решений на уровне устройства, машины и производственной единицы;

- использование сгенерированной информации через всю цепочку создания ценностей, позволяющей видеть четкую линию, соединяющую потребителя и производителя, а также все этапы, из которых она состоит;

- получение расширенной и дополненной информации, а также аналитически обоснованных вариантов решений, полученных в результате обработки огромных массивов неструктурированных и разрозненных данных, сгенерированных умным производственным оборудованием и процессами;

- создание качественно нового уровня поддержки новых сервисов и бизнес-моделей, включающих массовую кастомизацию и «продукт как сервис»;

- составление обширного портфолио указанных продвинутых возможностей для производителей в разных сферах, с разным размером бизнеса, с приемлемым уровнем стоимости и сложности внедрения.

Цифровая трансформация промышленных компаний от модели производства товаров к модели поставщика услуг в более широком социально-экономическом контексте означает парадигмальный сдвиг к экономике нового типа. Возникает новая социально-экономическая система, где товары и услуги уже не приобретаются в собственность покупателя. Покупатель станка, машины, агрегата и прочей машиностроительной продукции не может считать себя полноправным собственником, так как основные правомочия не могут быть реализованы по ходу времени либо их реализация в традиционном смысле настолько неэффективна, что лишает смысла сам институт собственности.

Например, правомочие владения как исключительное право доступа к активу становится неполным, так как компания, продавшая оборудование, может получать информацию о его работе с установленных датчиков. Возможны ситуации, когда продавец, якобы передавший права собственности на товар после заключения сделки, может дистанционно заблокировать эксплуатацию оборудования в случае нарушения некоторых условий покупателем.

Аналогичным образом исчезает правомочие распоряжения, так как покупатель теряет возможность неконтролируемого использования приобретенного оборудования по собственному усмотрению. Он привязан к поставщикам сопутствующих услуг, которые могут запретить несанкционированное использование, например, сдачу в аренду другой фирме, если она находится в санкционном списке.

Правомочие пользования как исключительное право на извлечение выгоды от эксплуатации оборудования также диссипируется. Владелец оборудования не в состоянии получать прибыль от его использования «в одиночку», без постоянного взаимодействия с поставщиками информационных услуг, обновляющих программное обеспечение.

Таким образом, экономика, основанная на частной собственности, трансформируется в состояние, которое некоторые авторы предлагают называть «экономикой результата».¹⁹ Другие авторы, как мы писали в начале статьи, предлагают термин «экономика промышленных приложений». В такой экономике машины и оборудование, которые считаются капитальным активом длительного пользования, превращаются в разновидность услуг, используемых покупателем для конкурентного производства своих товаров и услуг. Подобно приложениям потребительского пользования, предоставляющим услуги посредством сети интернет за счет непрерывного обновления, промышленные приложения ценны для компаний возможностями обновления и совершенствования в сетевой инфраструктуре. Например, облачная инфраструктурная платформа Predix Cloud, запущенная компанией General Electric, обеспечивает взаимодействие 2,5 млн разработчиков во всем мире, что помогает улучшить эффективность и надежность промышленного оборудования.

Теперь ни одна компания не может владеть всей цепочкой создания стоимости с участием всего комплекса цифровых услуг. В «экономике результата» любой производитель должен встраиваться в координированную экосистему технологических партнеров, стартап компаний, академического сообщества, конкурентов и других стейкхолдеров.

Список литературы

1. Андрианов, К. Н. Интеллектуальное производство сквозь призму третьей промышленной революции / К. Н. Андрианов, Н. В. Лапенкова, С. А. Толкачев // Мир новой экономики. – 2014. – № 4. – С. 28–38.
2. Бодрунов, С. Д. Грядущее. Новое промышленное общество: перезагрузка / С. Д. Бодрунов. – СПб.: ИНИР им. С.Ю. Витте, 2016. – 328 с.
3. Губанов, С. Неоиндустриализация: к вопросу о «вопросе» / С. Губанов // Экономист. – 2017. – № 3. – С. 46–63.
4. Кузин, Д. В. Инновации в бизнес-коммуникациях и проблемы менеджмента / Д. В. Кузин, Н. В. Ядова // Управленческие науки. – 2016. – № 1. – С. 51–60.
5. «Интернет вещей» на промышленных предприятиях / В. П. Куприяновский [и др.] // International Journal of Open Information Technologies. – 2016. – Vol. 4, № 12. – P. 69–78.
6. Логинов Е. Л. «Интернет вещей» как аттрактор объективной экономической реальности / Е. Л. Логинов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – № 18. – С. 30–33.
7. Подвойский, Г. Л. Роль новых технологий в экономике XXI века / Г. Л. Подвойский // Мир новой экономики. – 2016. – № 4. – С. 6–15.

¹⁹ Schaeffer, E. Industrial Manufacturers Must Extract More Value from Digital Innovation / Industry Week. Apr 6, 2017. URL:<http://www.industryweek.com/technology/industrial-manufacturers-must-extract-more-value-digital-innovation> (accessed : 09.05.2017)

8. *Рязанов, В. Т.* Новое индустриально-технотронное общество: грядущее под вопросом / В. Т. Рязанов // *Экономическое возрождение России*. – 2017. – № 2. – С. 47–54.

9. *Субанова, О. С.* Изменение конкурентного преимущества в эпоху интернета вещей / О. С. Субанова // *Экономика и управление в машиностроении*. – 2015. – № 2. – С. 52–55.

10. *Толкачев, С. А.* Две модели неоиндустриализации: Германия – «Индустрия 4.0», США – «Промышленный интернет» / С. А. Толкачев // *Экономист*. – 2015. – № 9. – С. 13–23.

11. *Толкачев, С. А.* Неоиндустриализация как технотронная новая экономика (на примере роботизации промышленности США) / С. А. Толкачев, А. Д. Кулаков // *Мир новой экономики*. – 2015. – №3. – С. 69–76.

*С. А. Пелих*¹

НЕОАВТАРКИЯ – ВОЗМОЖНАЯ СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА

Парадигма развития современной цивилизации англосаксонского типа ясно показывает его тупиковый характер. Необузданное потребительство, хищническое отношение к природе и ресурсам планеты, падение нравов являются признаками приближающегося коллапса. 2030-й год, видимо, станет переломным пунктом в истории современной цивилизации. Существующие темпы потребления ведут к истощению углеводородных источников сырья, катастрофическому снижению воды, чистого воздуха, плодородной земли. Многие государства разрабатывают возможные сценарии своего развития, намечают стратегии выживания, в которых все больше внимания уделяется России с ее неисчерпаемыми ресурсами. Ей отводится роль жертвенного быка, которого надо зарезать, чтобы продлить жизнь современной модели цивилизации. Один из возможных сценариев выживания для России – автаркия, которая позволяла ей развиваться успешно, самобытно и самодостаточно на протяжении многих столетий, вплоть до 1970 г. В это время в СССР часть правящей элиты приняла решение в корне поменять парадигму социально-экономического развития страны в целях собственного обогащения. Для этого требовалось решить ряд важнейших задач, поставленных Западом.

Во-первых, убрать мощного противника – разрушить СССР, расчленив его на части, в том числе его славянское ядро (Украина, Беларусь, Россия).

Во-вторых, обеспечить присвоение минеральных ресурсов Сибири в целях развития стран Запада, чтобы исключить их использование внутри страны. Для этого к 1970 г. была в 10 раз увеличена добыча нефти в Западной Сибири. В то же время были значительно урезаны все социальные программы, снижены до минимума инвестиции во все отрасли, кроме сырьевых и военно-промышленного комплекса.

Это обусловило необратимое отставание народного хозяйства СССР и его последующее разрушение в 1990-х гг. Складывалась удручающая ситуация: страна не смогла наладить выпуск нормальной обуви, одежды, бытовой техники, мебели, автомобилей; создать добротное, комфортное жилье. Таким образом подготавливались протестные настроения жителей страны с целью лишиться существующий политический строй социальной поддержки.

До 1960-х гг. существовала самодостаточная, бережливая, чрезвычайно эффективная модель экономики СССР, которая работала как единый комплекс, нацеленный на выпуск сложной, наукоемкой конечной продукции, где и собиралась вся добавленная стоимость. Это был вертикально интегрированный мегахолдинг, в котором все промежуточные стадии обработки материалов были минимальны по стоимости, потому

¹ *Сергей Александрович Пелих*, профессор кафедры экономики предприятий Академии управления при Президенте Республики Беларусь, д-р экон. наук.

что не включали прибыль. По такой схеме работают все ТНК Запада, чем объясняется их высокая эффективность. Сменив автаркию СССР на глобализм, мы загнали себя в мегаказино, где были обречены на проигрыш, потому что в установлении правил игры мы участвовать не могли.

Чтобы реализовать новую стратегию, нужно было уничтожить саму страну и ее опоры: славянское ядро, прежде всего русский народ, и коммунистическую партию. С этой целью была строго засекречена информация о международной торговле, «интернациональной помощи», оборонных расходах и межбюджетных отношениях республик. Это позволило бесконтрольно расходовать до 50 % ВВП страны на пустые и ненужные проекты, например:

- военные расходы СССР превышали паритетные расходы США на 30 %. Так, в 1970 г. военные расходы в СССР составляли 90 млрд долларов (13 % ВВП), в США – 78 млрд (5 % ВВП). В результате в СССР были построены 63 подводные лодки-атомоходы (в США – 40 штук), производилось 2000 танков ежегодно (в эквиваленте 1 млн легковых автомобилей) [1, с. 285];

- за 1955–1977 гг. построили 3560 промышленных предприятий в странах Азии и Африки (сейчас они в собственности Запада) [2, с. 119];

- экспорт в СССР всегда превышал импорт на 10 %, например, в 1979 г. экспорт составлял 49,6 млрд долларов, импорт – 44,5 млрд долларов. Разница шла на помощь сомнительным режимам, которые заявляли о социалистической ориентации;

- все сырье (алмазы, лес, редкие металлы, нефть, газ) продавалось по ценам в десятки раз ниже международных. Например, алмазы мы продавали «Де Бирс» как необработанное сырье за 5 млрд долларов, а «Де Бирс» выручал за них после обработки 50 млрд долларов, круглый лес продавали по 5 долл./м³, а он стоил до 50 долл./м³;

- инвестиции шли на освоение сырьевых запасов Сибири и Крайнего Севера сверх всяких разумных пределов. Объемы производства представлены в таблице.

До 50 % этих ресурсов уходили по бросовым ценам на Запад. Сейчас все ресурсы уходят иностранным владельцам этих богатств. До 50 % бюджетов союзных республик формировались из центра, из ресурсов трех субъектов – России, Украины и Беларуси.

К концу 1980-х гг. экономика этих республик была крайне отсталой. Так, жилой фонд на 80 % состоял из непригодного жилья (без газа, водопровода и канализации); остальные 20 % имели эти блага, но с выработанным сроком эксплуатации. Нигде, кроме Беларуси, не было дорожной инфраструктуры, своих современных курортов, здравоохранения и т. д. Не было современного сельского хозяйства, до 50 % была разрушена промышленность. В результате тщательно продуманной и блестяще проведенной операции Запада в 1991 г. мы проиграли «третью мировую войну», и Горбачев подписал полную капитуляцию.

Объемы производства в СССР

Показатель	1965 г.	1980 г.
Электроэнергия, кВт/ч	506	1980
Нефть, млн т	243	603
Газ, млрд м ³	129	435
Железная руда, млн т	107	245
Никель, тыс. т	100	450

Сегодня должна быть сформулирована тщательно продуманная программа выхода из кризиса и возрождения страны. В ее основе должна лежать автаркия, которая в наибольшей степени соответствует нашим условиям.

Наш человеческий потенциал (200 млн человек, куда входит славянское ядро), территория, минеральные ископаемые позволяют обеспечить функционирование 50 мегатехнологий, составляющих основу современной цивилизации. При этом 80...85 % продукции должны производиться для внутреннего рынка, 15 % ВВП будет участвовать в международном обмене товарами и услугами, при этом с 2030 г. мы не должны продавать сырье, так как на 300 лет развития, которые прогнозируются на Золотой век России, нам его самим не хватит. С учетом таких ограничений мы должны построить нашу программу на 30 – 50 – 100 – 150 – 300 лет. Для самодостаточного развития «Промышленная политика – 2030» должна охватить весь спектр (50 мегатехнологий) отраслей.

Поскольку нынешнее благополучие Запада основывается на нашем дармовом сырье и неэквивалентном обмене в международной торговле, эта программа вызовет у них шок, так как потребует коренной перестройки уклада их жизни и психологии. Поэтому в основе программы «2030» должна лежать проблема безопасности, и начинать надо с финансовой и продовольственной задач, параллельно решая информационную, военную и другие.

Проблема усугубляется из-за либерально-консервативной политики денежных властей, не озабоченных созданием целевых институтов для направления дешевых денег на технологическую модернизацию в сферах обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства [3, с. 37].

Для формирования самодостаточной экономики необходима независимая денежно-кредитная сфера, построенная на следующих параметрах:

- объем денежной массы (M2) соответствует объему ВВП;
- курс валюты определяется по паритету покупательной способности (ППС);
- введение внешней конвертируемости рубля и «критичного импорта»;
- все операции по экспорту осуществляются в рублях.

Сейчас эти показатели серьезно отличаются от заданных: M2 составляет 42 % от ВВП, курс рубля занижен более чем в два раза. Этим объясняются значительные потери во внешнеэкономической деятельности страны.

Автаркия позволит резко сократить эти издержки и приведет к значительному общенациональному эффекту. Ведь из макроэкономики известно: чем ниже стоимость промежуточных переделов, тем выше добавленная стоимость при выпуске конечной, наукоемкой продукции.

Нефть, металлы, лес, прошедшие через вертикально интегрированные отечественные производственные процессы, дают 10-кратный эффект в конечной продукции. При этом вертикально интегрированные корпорации могут иметь смешанную государственно-частную форму собственности, но налоговые, таможенные, финансовые и правовые нормы заставят (прямо или косвенно) действовать по существующим правилам все субъекты хозяйствования. В мировой практике много таких примеров, самый наглядный – Китай, который сумел совместить не только разные формы собственности, но и различные идеологические системы.

При этом речь не идет о пересмотре прав собственности, национализации и других силовых мерах. Просто собственникам, например, российского алюминиевого комплекса и их представителю господину О. В. Дерипаска будет невыгодно продавать алюминий за рубеж. Выход – вкладывать средства в строительство российских предприя-

тий (авиапромышленность, строительство, товары народного хозяйства и т. д.), потребляющих этот металл, или продавать свои мощности России.

Чтобы этот переход был плавным, эволюционным, нужна соответствующая программа реиндустриализации России, предусматривающая использование отечественного сырья внутри страны, например, с 2025 г. Все строительство следует вести из собственного сырья. Для этого необходима стратегия эффективного использования наших добывающих отраслей: «встраивание» нашего сырья в промежуточные переделы отечественных ТНК вертикально интегрированного типа. Это отрасли нефтехимии, новых пластических материалов, конструкционных материалов, мощная автомобилестроительная, авиастроительная и множество других новых отраслей. Параллельно следует ограничить освоение и добычу сырья, поддерживая достигнутый уровень на сотни лет вперед.

Много ресурсов уйдет на строительство современного благоустроенного жилья, прежде всего коттеджного типа. Надо ставить национальную задачу – «каждой семье свой дом», и за 10...15 лет с помощью нормальной ипотеки (30 лет под 1,5...2 %) можно решить эту проблему. При этом строительство следует вести только из отечественных экологически чистых материалов – дерева и красного кирпича (окна, двери, полы, обшивка стен должны изготавливаться из дерева). Мебель и бытовые приборы должны быть отечественных производителей.

Этот этап позволит запустить всю экономику, создать миллионы рабочих мест, высокий внутренний спрос населения, но потребует громадных денежных ресурсов, и здесь пригодится выручка за ресурсы, которые сейчас уходят за границу. Параллельно необходимо развивать альтернативные источники энергии, что позволит дать тепло в каждый дом; значительно улучшить экологическую обстановку; прекратить «топить ночь ассигнациями», как говорил Менделеев; создать ультрасовременную отрасль с гарантированным сбытом продукции и сотнями тысяч рабочих мест; остановить «утечку мозгов» и вернуть обратно уже выехавших.

Необходимо принять программу по развитию регионов и предпринимательства, основанную на следующих принципах:

- введение федеральной бюджетно-налоговой системы, при которой 80 % средств остается в регионе, а 20 % идет в центр. Это позволит объективно оценить руководство региона, сделает систему показателей прозрачной и наглядной. У предпринимателей появятся «отцы» – помощники и охранители их бизнеса, так как благосостояние всех ветвей власти региона на 50 % будет зависеть от бюджета региона;

- развитие предпринимательства, чтобы оно давало до 50 % ВВП региона, 50 % рабочих, 50 % бюджетных поступлений. Для этого должно быть создано 35 000 предприятий малого бизнеса на 1 млн жителей. Для каждого малого предпринимателя государство должно изыскать 50...100 тыс. долларов начального капитала под 1,5...2 % годовых сроком до 15 лет. Надо предусмотреть налоговые каникулы на 3...5 лет в начале деятельности; принять закон об уголовной ответственности любых органов власти за ущерб, нанесенный предприятию;

- создание за 5...7 лет институтов рыночной экономики и тем самым – конкурентных рамочных условий для отечественного бизнеса – это основная задача центрального и региональных правительств. По образцу японских кейрецу или южно-корейских чеболей следует создать 50 мощных отечественных корпораций с обязательным включением в их структуры банковских учреждений, один из членов наблюдательного совета должен представлять интересы государства.

В парламенте должен быть представитель бизнес-сообщества с правом вето. Пока согласительная комиссия не устранила замечания представителя, ни один закон не может быть принят. Такая практика существует в Германии.

Автаркия требует соответствующей внешнеэкономической политики. Основной вопрос – что и в каком объеме закупать за рубежом. Для этого нужно четко определить «критичный импорт». Ясно, что там должны быть исключительно товары и услуги для создания высокотехнологичной продукции и ряд экзотических продуктов (чай, кофе, какао), но никак не яблоки, помидоры, огурцы и другие фрукты, которые с успехом производятся в России. Бананы и ананасы нам вообще не нужны – все серьезные экспортеры заявляют, что они генетически нам не подходят и в большинстве случаев вредны. Это наполовину сократит наш импорт, который нужно покрыть экспортом высокотехнологичной продукции.

Автаркия требует полного прекращения утечки капитала из страны (исключение – вывоз прибыли иностранных инвесторов). Известно, что сейчас более 300 млрд долларов капиталов уходит из страны, вот эти средства и нужны для начала неоиндустриализации.

Сегодня часто говорят о «феномене Исландии». Страна численностью 300 тыс. человек производит за год половину ВВП Республики Беларусь – 29 млрд долларов, т. е. каждый житель Исландии работает за 18 белорусов и за 8 россиян. В Исландии 15 дней в году светит солнце, половина территории – вечный ледник, нет ни одного источника сырья кроме горячей воды из гейзеров, которой они отапливают свои жилища, она же – источник электроэнергии. В стране не растут ни злаки, ни овощи. Есть 1 млн 200 тыс. овец и 200 тыс. лошадей. Полностью отсутствует эмиграция из страны. Это – наш путь к возрождению. Предлагаю коллегам расшифровать этот феномен. Мой ответ – автаркия, когда ни один клочок шерсти не продается напрямую и ни одна селедка – без переработки на фабриках. Плюс высочайшая эффективность использования способностей каждого человека.

Как сказал А. В. Бузгалин: «Ключевое отличие предлагаемой стратегии опережающего развития от большинства ныне предлагаемых модернизационных стратегий состоит в выдвижении принципиально отличных от реализуемых ныне в большинстве стран мира целей, развитии и переходе к соревнованию с существующими системами по иным, нежели типичные для «позднего капитализма», критериям прогресса социально-экономической системы [4, с. 15].

Список литературы

1. *Леонтьев, В.* Межотраслевая экономика / В. Леонтьев. – М., 1997.
2. *Политика и экономика.* – М., 1981.
3. *Бодрунов, С. А.* Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка / С. А. Бодрунов. – СПб., 2016.
4. *Бузгалин, А. В.* Эко-социо-гуманитарная ориентация экономики: тезисы к разработке стратегии опережающего развития / А. В. Бузгалин // Материалы XIII междунар. науч.-практ. конф. «Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования» (13–14 апреля 2017 г.). – Минск, 2017.

М. Ю. Павлов¹

**МОДЕЛИ РЕАЛИЗАЦИИ ТВОРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ЧЕЛОВЕКА
В ПРАКТИКЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ И ИХ ОТРАЖЕНИЕ
В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ**

Инновационное развитие становится императивом развития экономики. Как отмечает российский ученый и практик в области управления инновациями на производстве С. Д. Бодрунов: «... начиная с конца XX века ... Производство приобретает характер «непрерывной инновации»; исследование, поиск, передача, внедрение технологий становятся неотъемлемыми элементами современной производственной системы, частью производственного процесса» [2, с. 13–14].

Ведущая консалтинговая фирма McKinsey & Co создала по требованию крупнейших корпораций-клиентов простую, наглядную и универсальную модель жизненного цикла высокотехнологичных продуктов. Чтобы определить закономерности развития и краха компаний, специалисты фирмы исследовали успехи и неудачи различных корпораций в течение 25 лет. В результате помимо этих закономерностей они выявили принципы создания и внедрения нововведений [9, с. 27–28].

По итогам проведенного исследования была установлена нелинейная зависимость между затратами на улучшение продуктов/услуг/процессов и результатами. Это соотношение иллюстрируется S-образной кривой, являющейся одной из основных моделей управления инновациями. Ее также называют логистической кривой.

На начальном этапе разработки нового продукта результаты, как правило, минимальны. Позднее в процессе разработки применяются ключевые в соответствующей области знания, что приводит к скачкообразному улучшению результатов (рис. 1). По мере дальнейшего вливания средств в развитие продукта/услуги/процесса скорость улучшений снижается. Выделяют три стадии процесса совершенствования: 1) этап возникновения; 2) скачкообразный рост; 3) приближение к пределу.

Микро- и макроэкономические модели, используемые в неоклассической экономической теории, рассматривают, как правило, лишь средний участок S-образной кривой – стадию скачкообразного роста. Таким образом, результаты исследований и рекомендации экономистов-неоклассиков часто основываются на анализе лишь участка скачкообразного роста, при этом они упускают органичное существование и единство двух оставшихся стадий. В экономической теории мейнстрима возникает методологический разрыв: выводы, полученные на основе исследования какой-либо части явления, экстраполируются на целое, однако закономерности инновационного развития показывают, что целое в этом случае не соотносится с получаемыми выводами. Р. Фостер по этому поводу пишет: «В традиционной финансовой теории отсутствует практич-

¹ Михаил Юрьевич Павлов, доцент экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, канд. экон. наук.

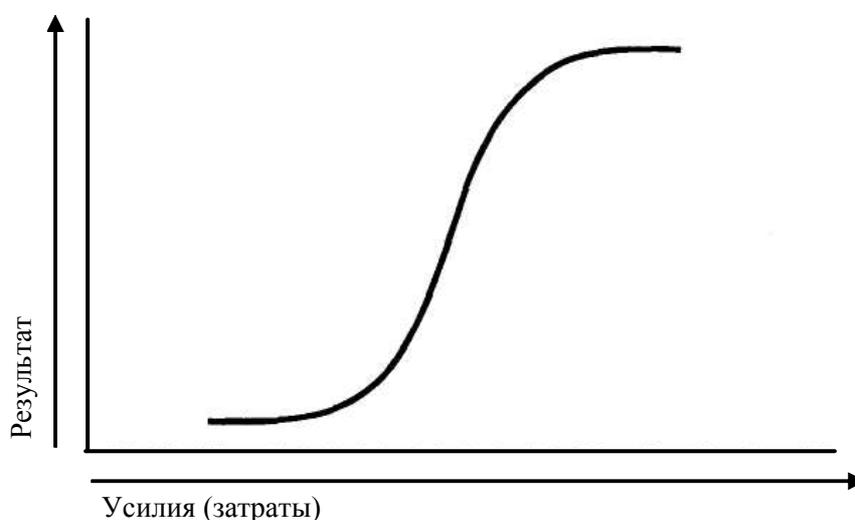


Рис. 1. S-образная кривая (источник: [9, с. 34])

ный метод учета альтернативных издержек или упущенной выгоды в связи с отказом вложить средства в новую технологию. Если бы такой учет существовал, решение вложить средства в существующую технологию, возможно, было бы пересмотрено» [9, с. 91]. Неверные допущения, используемые мейнстримом, оказывают влияние и на практику управления. Традиционные модели управления основываются на допущении, согласно которому количество вложенных средств положительно связано с получаемыми выгодами. И это, как пишет Р. Фостер, характеризует только первую половину S-образной кривой. Для оставшейся части кривой подобные рассуждения не пригодны [9, с. 85].

Описываемая в книге Р. Фостера модель представляет большой интерес для практики управления инновациями, так как разработана исследователями, которые реально участвовали в составлении стратегий развития ведущих корпораций. В отличие от множества других моделей, применяемых в микро- и макроэкономике, эта модель подтверждается многими годами успешной практики. Поскольку рассмотренная выше фирма (McKinsey & Co) ориентирована на руководителей, полученные ею результаты в основном связаны с деятельностью организаций. Из исследования можно сделать еще один важный вывод: для бизнеса первый этап (возникновение) невыгоден. Если компания стремится к хорошим экономическим показателям, она не заинтересована в том, чтобы тратить деньги на данном этапе. В то же время *эта стадия востребована обществом, она характеризуется технологической эффективностью (появляются новые продукты, услуга или процесс). В этом заключается противоречие между интересами общества и частного бизнеса.* «Невидимой руке» не под силу разрешить данное противоречие, рынок его только усугубляет, забирая средства из сфер, экономически неэффективных сегодня, но являющихся основой будущего развития. С помощью данной модели можно объяснить смену ведущих корпораций, «голландскую болезнь» и даже смену стран-лидеров (см., например: [13]). С. Д. Бодрунов пишет: «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» [3, с. 5].

Как же решить проблему недостатка инвестирования на первом этапе, без которого невозможно последующее развитие? – Этим должно заниматься все общество, выделяя средства на культуру, образование, фундаментальную науку, творчески-рекреационное взаимодействие природы и человека. А это возможно только на уровне различного рода объединений, крупных корпораций, общественных организаций, государства. Традиционная модель свободного рынка здесь не работает, так как нацеленность на краткосрочный экономический эффект противоречит стремлению к экономической эффективности в будущем.

Наглядный пример перенаправления средств – развитие сети Интернет. На протяжении долгих лет она была явно неэффективной и вплоть до 1990-х гг. бизнес вряд ли решился бы вложить средства в ее развитие [12].

Перейдем к этапу приближения к пределу. Р. Фостер рассматривает длительный промежуток времени и уделяет большое внимание противоречию между «стратегической» результативностью и недальновидным стремлением минимизировать затраты: «Компаниям приходится принимать массу решений в условиях, когда результативность и экономичность вступают в противоречие, особенно при распределении ресурсов. Это одна из самых сложных проблем: она связана с отвлечением ресурсов из преуспевающих подразделений. Принять такого рода решение трудно, потому что во многих случаях оно ущемляет интересы отделений, которые явились основой благополучия компаний и связаны наиболее тесными узами с ее нынешним руководством» [9, с. 90].

Другое подтверждение ограниченности моделей для реальной экономики, на которых основаны современные учебники по неоклассической экономической теории, состоит в следующем: «По мере достижения предела технологии ее совершенствование становится все более дорогостоящим. Но в то же время нередко появляется возможность новых подходов, а эти новые возможности часто зависят от знаний, которыми компании-лидеры в достаточной мере не располагают. Когда предпринимаются такие атаки, они остаются незамеченными для лидера, отгородившегося традиционным экономическим анализом. Когда молодой атакующий силен, он, опираясь на свои успехи и знание рыночной стратегии, вполне готов к сражению. Обороняющийся же убаюкан чувством безопасности, навеянным хорошими экономическими результатами в течение длительного времени и традиционной управленческой мудростью, которая побуждает его идти старой дорогой и верить в эволюционный характер перемен; в результате его реакция запаздывает. Заключительная битва скоротечна, и лидер проигрывает. Его попытки защитить своих работников и акционеров терпят неудачу. На это его обрекли медлительность и нерешительность» [9, с. 38–39].

Рыночная экономика современной России основана на обратных принципах. Именно поэтому процесс реализации инноваций и проведения модернизации в России проходит с таким трудом. Этап возникновения в нашей стране «увяз» в рыночных отношениях, а второй и третий этапы получают государственную поддержку, поскольку рассматриваются как системообразующие. Причем государство поддерживает их не только официально: отечественный бизнес в современных условиях являет собой по большей части сращенные с государством кланово-корпоративные структуры². Как отмечают

² Подобные структуры формируются на основе взаимопомощи и солидарности, занимаются многими видами деятельности, имеют различные цели, собственные правила, приоритетные над государственными и даже личными. В таких условиях практически нереально начать технологическое обновление [1, с. 39].

А. В. Бугалин и А. И. Колганов, сегодня в России «...продолжают воспроизводиться ... дорыночные формы координации» [6, с. 84].

Действие S-образной кривой можно проиллюстрировать на примере звукозаписывающих технологий. Запись звука на лазерные диски и последующее его воспроизведение вначале требовали огромных средств. Проигрыватели для компакт-дисков могли приобрести лишь немногие покупатели. Разработки, направленные на снижение себестоимости, на первых этапах не давали выдающихся результатов. Впоследствии произошёл скачок – за небольшой период времени себестоимость существенно снизилась. Это позволило делать проигрыватели компакт-дисков даже компаниям, ориентированным на недорогую низкокачественную продукцию. Диски и прилагающиеся к ним устройства стремительно заняли рынок, сильно потеснив технику, использующую в компакт-кассетах магнитную ленту в качестве носителя звука. Поскольку предел уже был достигнут, новая фирма iRiver легко обошла гигантов кассетной индустрии, сосредоточившись на S-образной кривой. Данный анализ, в котором предсказывались теперь уже состоявшиеся события, был выполнен автором статьи в 1996 г.

Таким образом, при прогнозировании развития продукта или технологии руководители нередко допускают ошибку: в большинстве случаев они предполагают, что с ростом затрат увеличиваются результаты. Но подобное допущение работает только для первой половины S-образной кривой.

Фирма, руководители которой проводят аналитическое исследование по выявлению параметров S-образной кривой для выпускаемого продукта или технологии и нахождению места самой фирмы на кривой, получит значительное конкурентное преимущество.

Вообще, анализ S-образной кривой правильнее начинать с определения пределов. Если компания уже производит продукт, оказывает услуги или применяет какую-либо технологию, рано или поздно для этих продуктов/услуг/технологий наступит предел, ограничивающий дальнейшее улучшение. Например, возрастание мощности двигателя на определенной модели автомобиля критически увеличит скорость и вместе с ней нагрузку, что приведет к поломке автомобиля, а без изменения технологии нельзя повысить степень очистки металла. Поэтому продолжительное нахождение на близком к пределу участке S-образной кривой для компании неэффективно. Ведь конкуренты благодаря инновациям могут уже переместиться на более высокую S-образную кривую, отберут у компании долю рынка и, вероятно, разорят ее. В доказательство можно привести много примеров. Кроме того, существенный прогностический эффект от применения инструментария S-образной кривой подтверждает многолетняя практика³.

Для дальнейшего прогресса любой компании необходимо перемещаться на новые S-образные кривые и начинать по ним движение со стадии возникновения. Однако, как было показано, эта стадия неэффективна с экономической точки зрения, она, по определению, нерыночная. Никакие траты на этой стадии не принесут больших результатов. Исследователи, работающие над технологиями и продуктами на этапе возникновения, согласно рыночной терминологии, никогда не будут эффективными. Лишь на последующих этапах их работа принесет ощутимые результаты, при этом могут пройти годы и даже десятилетия. Поэтому стадию возникновения должно под-

³ Исследования McKensey & Co в этом направлении продолжились. Их результаты можно найти в книге Р. Фостера «Созидательное разрушение» [10].

держивать общество на уровне более масштабных организаций, а не мелкого бизнеса и корпораций.

В этом плане неадекватность базовых моделей неоклассической экономической теории по отношению к научно-технологическому развитию экономики подтверждается «дилеммой инноватора». Автор этой модели, профессор Гарвардской школы бизнеса К. М. Кристенсен, увидел следующую закономерность: компании, функционирующие как рациональный рыночный агент, неизменно проигрывают в технологическом обновлении.

Согласно Кристенсену [7], существует два вида инноваций:

- 1) поддерживающие, совершенствующие качество уже придуманных продуктов и технологий, необходимых большинству потребителей на основных рынках;
- 2) подрывные, выводящие на рынок абсолютно новые продукты/услуги/технологии.

Именно благодаря подрывным инновациям на рынке появляются продукты со старыми характеристиками и менее качественные, но обладающие совершенно иными свойствами. На такие продукты есть спрос у определенных, как правило, новых, технологически продвинутых, групп потребителей. Созданные на основе таких технологий продукты и услуги удобнее в обращении, меньше, проще, дешевле.

Стандартные модели из микро- и макроэкономики определенно недостаточны для адекватного и полного отражения и характеристики экономической реальности, так как анализируют лишь первый вид инноваций.

Если производитель действует рационально – стремясь максимизировать прибыль, выпустить более качественную продукцию и вытеснить таким способом конкурентов с рынка, сформировать лучшие цены и добиться большей прибыли – он будет стараться попасть в верхний сегмент рынка (рис. 2).

Такое развитие обращено в одну сторону – чем объемней рынок, тем больше он привлекает производителя. Эффект экономии на масштабах минимизирует затраты и прочно удерживает фирмы в верхних секторах рынка. Для иллюстрации этого поло-

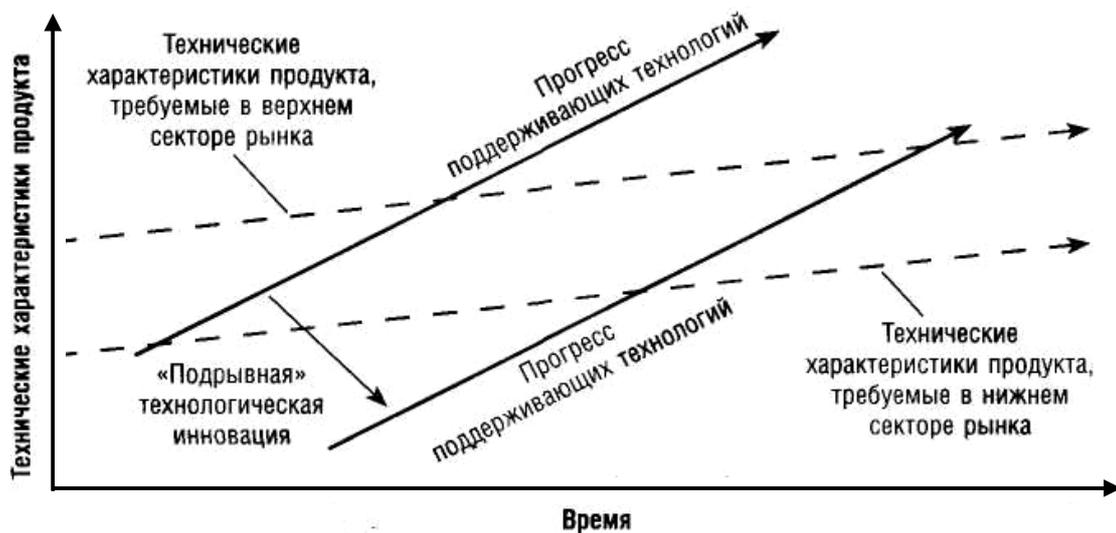


Рис. 2. Поддерживающие и «подрывные» технологии (источник: [7, с. 15])

жения К. Кристенсен приводит наглядный пример: «Чтобы поддерживать стоимость акций и, расширяя сферу обязанностей своих сотрудников, создавать возможности для их роста, успешным компаниям необходимо расти. Но если компания стоимостью 40 млн долларов, получив 8 миллионов дохода, вырастает в следующем году на 20 %, то компании, стоящей 4 млрд долларов, для этого нужно заработать 800 миллионов. Ни один новый рынок не обеспечит таких доходов. Поэтому, чем больше и успешнее становится организация, тем меньше возможностей для роста предлагают ей новые рынки» [7, с. 19]. Тем не менее «подрывные» инновации, малоприбыльные и несовершенные с точки зрения большинства сегодняшних потребителей в текущем промежутке времени, очень скоро могут стать вполне конкурентоспособными на том же рынке.

К. Кристенсен так объясняет неработоспособность привычных микроэкономических подходов: «Компании, процессы распределения ресурсов которых требуют оценки объема рынка и возврата инвестиций до выхода на новый рынок, при появлении «подрывных» технологий либо ничего не делают, либо совершают серьезные ошибки. Чтобы планировать инвестиции, им нужны маркетинговые данные, а их не существует; точно так же не известны пока ни доходы, ни расходы. Применять методы планирования и маркетинга, разработанные для поддерживающих технологий, в принципиально другом контексте «подрывных» технологий – все равно что пытаться взлететь, хлопая крыльями, привязанными к рукам» [7, с. 20]. Вначале «подрывные» инновации не соотносятся с принципом максимизации результатов и минимизации затрат: «В целом, «подрывные» технологии вначале интересуют наименее выгодных потребителей рынка. Поэтому большинство компаний, которые внимательно относятся к нуждам своих основных потребителей и нацелены на новые продукты, которые обещают более высокую прибыль, почти всегда опаздывают с решением об инвестировании в «подрывные» технологии» [7, с. 16].

Уверенность многих компаний в том, что активное вложение в реализацию «подрывных» инноваций не является эффективным финансовым решением, базируется на трех моментах:

- большинству потребителей продукции ведущих компаний, как правило, не нужны результаты реализации «подрывных» инноваций – вначале они не имеют возможностей и желания использовать их;
- результаты реализации «подрывных» инноваций менее прибыльны, дешевле и проще;
- вначале «подрывные» технологии обычно распространяются на небольших и/или новых рынках.

Кроме того, «подрывные» инновации обычно приводят к появлению новых рынков, которые поначалу сложно учесть и исследовать, что не стимулирует желание их использовать.

Дальновидные компании открыты для новых технологий и действуют в рамках одной S-образной кривой непродолжительное время, что дает им существенные преимущества перед «консервативными» конкурентами. Выводы К. Кристенсена оказались настолько полезными в управленческой деятельности, что «Дилемма инноватора» [7] стала настольной книгой многих крупных топ-менеджеров, среди которых основатель компании Apple С. Джобс и глава Microsoft Б. Гейтс.

Рост числа источников технологических и научных знаний, необходимых для реализации инноваций, обуславливает невозможность охвата всех требующихся для этого научно-технических дисциплин. Поэтому современные компании, с одной сторо-

ны, сужают специализацию своих исследовательских лабораторий; с другой – активнее кооперируются и сотрудничают (в рамках контрактов с исследовательскими центрами и университетами, слияний, венчуров, сетей, технологических альянсов; пользуются специализированными тренинговыми, консалтинговыми, исследовательскими и прочими услугами; покупают технологии и т. д.).

Все более широкое распространение получают новые формы взаимодействия экономических агентов. Собираемый образ отношений новой эпохи досконально разбирается в книге Д. Тапскотта и Э. Уильямса [8]. В него включаются общая деятельность людей с совпадающими интересами, открытость инноваций и творческого процесса, предоставление доступа другим, включение в работу всех заинтересованных людей, сетевые модели и пр. Взаимодействие происходит по принципу равенства, сотрудничества, творческого моделирования. Авторы назвали эту новую «смесь» третьего тысячелетия викиномикой. Конкуренцию, присущую индустриальным экономическим отношениям, сменяют принципы совместной деятельности и сотрудничества. Новая модель заработка, называемая викиномикой, открытыми инновациями, пиринг-моделью⁴, позволяет эффективно использовать мысль вместо физического труда и дает возможность огромному количеству людей, не выходя из дома, участвовать в конкурсах и получать премии.

На указанных инновационных принципах основываются суперсовременные организации и проекты, среди которых всем известные «Wikipedia», «Linux», «YouTube», «Flickr», «MySpace», «InnoCentive», «NineSigma», «Second Life», проект «Геном Человека» и др. Использование подобных принципов существенно увеличивает конкурентоспособность и эффективность таких традиционных корпораций, как Procter & Gamble, BMW, Boeing и т. п.

Таким образом, для анализа и прогнозирования инновационного развития современной экономики традиционные модели неоклассической экономической теории представляются ограниченными и неполноценными. В рамках неоклассической экономической теории не представляется возможным проанализировать принцип работы указанных моделей, поскольку рациональный экономический агент в мейнстриме отказывается от проектов, неэффективных в коротком и среднем промежутках времени, а также от разработчиков. Изменения характера и скорости научно-технологического развития, общественно-экономических отношений и экономической системы в целом требуют от исследователей разработки и применения на практике новых моделей, учитывающих новые вызовы и условия. Такими моделями являются S-образная кривая и дилемма инноватора, раскрывающие принципы инновационного развития экономики и объясняющие последствия выбора той или иной стратегии продвижения новейших технологий. Поскольку многие организации, работающие по таким моделям, придерживаются принципа открытых инноваций, это дает дополнительный импульс развитию соответствующих экономических отношений. А значит, открывается обширное поле для дальнейших исследований и применения получаемых выводов в экономической деятельности.

⁴ Peering (англ.) – взаимодействие на равных, равноправный информационный обмен. Термин «peer production» был предложен преподавателем Йельского университета Й. Бенклером [13]. В книге «Викиномика» термины «mass collaboration» и «peer production» употребляются как синонимы [8, с. 28, 29].

Список литературы

1. Барсукова, С. Коррупция: научные дебаты и российская реальность / С. Барсукова // Общественные науки и современность. – 2008. – № 5.
2. Бодрунов, С. Д. Какая индустриализация нужна России? / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2015. – № 2 (44). – С. 6–17.
3. Бодрунов, С. Д. О некоторых вопросах эволюции экономико-социального устройства индустриального общества новой генерации / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2016. – № 3 (49). – С. 5–18.
4. Бугалин, А. В. Российская экономическая система: специфика отношений собственности и внутрикорпоративного управления / А. В. Бугалин, А. И. Колганов // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 10. – С. 8–17.
5. Колганов, А. И. Реиндустриализация как ностальгия? Полемиические заметки о целевых акцентах альтернативной социально-экономической стратегии / А. В. Бугалин, А. И. Колганов // Социологические исследования. – 2014. – № 3. – С. 120–130.
6. Колганов, А. И. Реиндустриализация как ностальгия? Теоретический дискурс / А. И. Колганов, А. В. Бугалин // Социологические исследования. – 2014. – № 1. – С. 80–94.
7. Кристенсен, К. Дилемма инноватора / К. Кристенсен. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
8. Тапскотт, Д. Викиномика. Как массовое сотрудничество изменяет все / Д. Тапскотт, Э. Уильямс. – М.: BestBusinessBooks, 2009.
9. Фостер, Р. Обновление производства: атакующие выигрывают / Р. Фостер. – М.: Прогресс, 1987.
10. Фостер, Р. Созидательное разрушение: Почему компании, «построенные навечно», показывают не лучшие результаты, и что надо сделать, чтобы поднять их эффективность / Р. Фостер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
11. Benkler, Y. Coase's Penguin, or, Linux and the Nature of the Firm / Y. Benkler // Yale Law Journal. – Vol. 112. – P. 2002–2003.
12. Campbell-Kelly, M. The History of the Internet: the Missing Narratives / M. Campbell-Kelly, D. Garcia-Swartz // Journal of Information Technology. – 2013. – № 28.
13. Jacobsen, J. Diffusion Models for Innovation: S-Curves, Networks, Power Laws, Catastrophes, and Entropy / J. Jacobsen, S. Guastello // Nonlinear Dynamics, Psychology, and Life Sciences. – 2011. – № 15(2).

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ИННОВАЦИИ

А. Г. Степанов¹, В. М. Космачев²

ВЫСШЕЕ ИНЖЕНЕРНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ

Развитие материального производства России обеспечивается фундаментальной триадой: «производство – наука – образование», единство и устойчивость которой в последнее время оказались под сомнением. По ряду причин сократился объем промышленного производства; проводимые модернизации и реструктуризации существенно повлияли на фундаментальную и прикладную науки. Отказ от существовавшей ранее системы высшего инженерного образования и переход на двухуровневую подготовку бакалавр – магистр сказался на результатах подготовки квалифицированных кадров для сферы НИОКР. Реалии сегодняшнего дня заставляют нас внимательно изучать последовательность изменений, текущее состояние, полученные результаты и перспективы дальнейшего развития инженерной высшей школы в целях изыскания возможностей дополнительного использования его ресурсов для целей экономического развития.

Эволюция государственных образовательных стандартов

В начале 1980-х гг. международная организация по стандартизации (International Organization for Standardization – ИСО) приступила к составлению стандартов, предназначенных для обучения персонала, обслуживающего машины и механизмы [1]. Понятие государственного образовательного стандарта (ГОС) было введено Законом РФ «Об образовании» в 1992 г. [2]. Тогда и впоследствии предполагалось, что стандарты одного поколения имеют приблизительно одинаковую структуру содержания. Эволюцию поколений образовательных стандартов на примере направления (специальности) подготовки Приборостроение иллюстрирует рис. 1. Аналогичная ситуация и с другими, смежными, техническими направлениями: Радиотехника, Радиофизика, Системы управления, Ракетные комплексы и космонавтика и т. п.

¹ Александр Георгиевич Степанов, доцент Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения, д-р пед. наук.

² Валентин Михайлович Космачев, профессор Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения, канд. техн. наук.

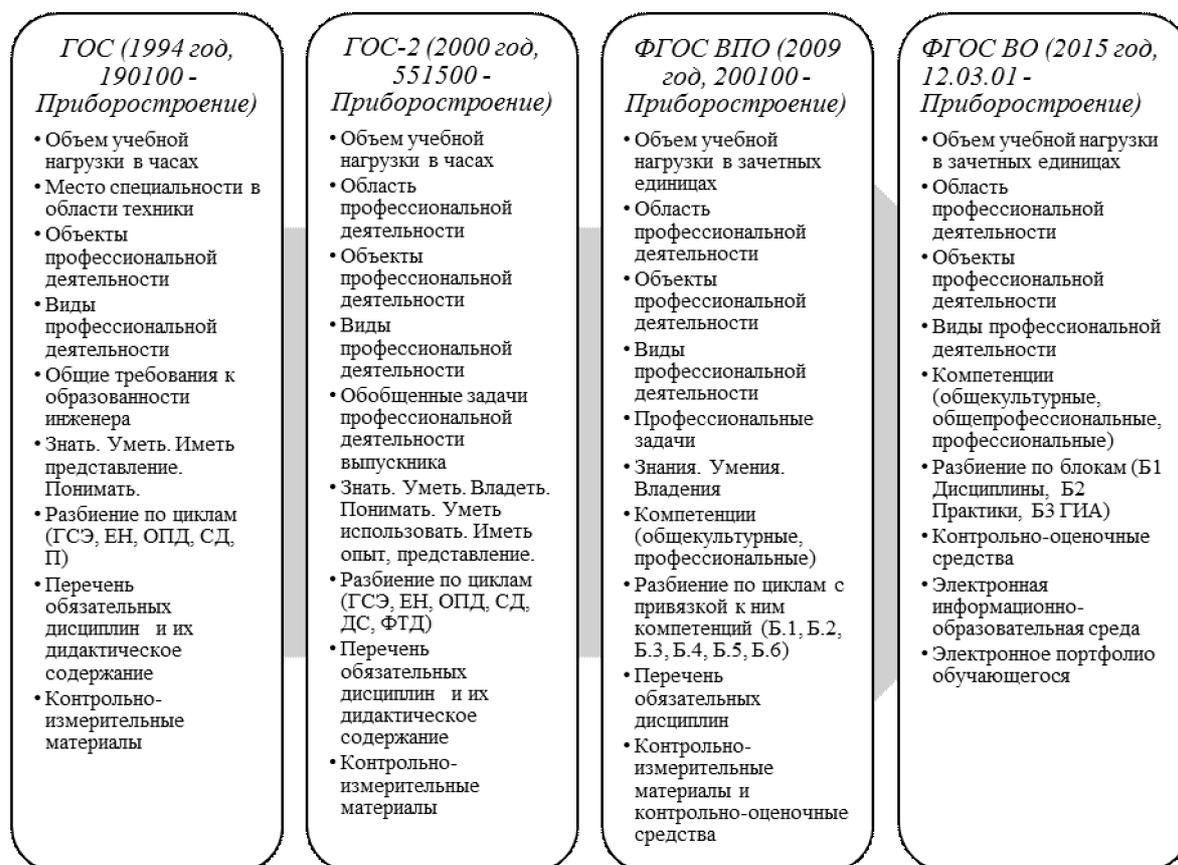


Рис. 1. Пример последовательности изменения структуры государственных стандартов

Образовательные стандарты ГОС ВПО первого поколения были опубликованы в 1994–1996 гг. Стандарты предусматривали [3]:

- обязательный минимум содержания основных образовательных программ (ООП);
- максимальный объем учебной нагрузки обучающихся;
- требования к уровню подготовки выпускников.

В научной литературе отмечены недостатки государственных стандартов первого поколения:

- несогласованность ГОСов подготовки бакалавров и специалистов и усложнение технологии учебного процесса в вузах, реализующих широкую номенклатуру образовательных программ [3];
- ГОСы подготовки бакалавров формировались на широкой фундаментальной естественно-научной и гуманитарной основе. Однако за четыре года не было возможности наряду с общеинженерной подготовкой дать выпускнику необходимые знания и умения по специальным дисциплинам, что привело к непониманию и неприятию работодателями бакалавров как специалистов определенного уровня. Модели и программы бакалавриата и магистратуры были ориентированы на подготовку выпускников, в основном, к научной и научно-педагогической работе [3];

- в стандартах размыта граница между уровнями образованности специалиста, обозначенными как «иметь представление», «иметь опыт» и профессиональные качества специалиста [4];

- стандарты закрепляли требования к учебному процессу, а не к результату образования.

Попытка устранить имеющиеся недостатки и принятие нового Федерального закона «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» в 2000 г. позволили ввести в действие образовательные стандарты второго поколения (ГОС-2 ВПО) [3, 5]. Этот этап модернизации высшей школы во многом был связан с подготовкой России к подписанию Болонской декларации [6]. К позитивным особенностям стандартов второго поколения относятся [3]:

- согласованность с тарифно-квалификационными характеристиками Минтруда России;

- согласование требований к выпускникам и содержанию образования с работодателями;

- одновременная разработка стандартов для всех ступеней высшего профессионального образования, что повысило технологичность организации учебного процесса;

- разработка стандартов по направлениям подготовки дипломированных специалистов в области техники и технологии.

Федеральные компоненты ГОС-2 ВПО включали [3]:

- общие требования к основной образовательной программе (ООП);

- требования к обязательному минимуму содержания ООП, к условиям их реализации, к итоговой аттестации и уровню подготовки выпускников;

- сроки освоения ООП;

- максимальный объем учебной нагрузки студентов.

Недостатками как первого, так и второго поколения стандартов являлись [2]:

- ориентация на информационно-знаниевую модель высшего профессионального образования, в которой основной акцент делается на формирование перечня дисциплин, их объемов и содержания, а не на требования к уровню освоения учебного материала;

- отрыв требований стандартов от развивающейся экономики страны и отдельных регионов;

- стандарты не слишком хорошо «встраивались» в европейскую образовательную практику и не предполагали студенческой мобильности в образовательном процессе, возможности свободно выбирать индивидуальную программу обучения, учиться в других профильных вузах (в том числе и за рубежом) без повторной сдачи дисциплин в своем вузе и т. д.

Подписание Болонской декларации нашло отражение в принятых правительством «Приоритетных направлениях развития образовательной системы РФ» (декабрь 2004 г.), где был закреплен курс на законодательное введение и развитие двухуровневой системы образования (бакалавр, специалист или магистр), введение Перечня специальностей для непрерывной (моноуровневой) реализации, кредитно-модульное построение образовательных программ [7]. Все это привело к появлению важного документа – Федерального государственного образовательного стандарта третьего поколения (ФГОС ВПО) и к смене всей нормативной базы в области структуры и содержания подготовки кадров. Первым актом стало принятие нового законодательства в сфере

образования, затем – разработка концепции и образовательных стандартов [3]. Появился новый перечень направлений и специальностей подготовки. Были созданы таблицы соответствия между действующим Общероссийским классификатором специальностей по образованию (ОКСО) и новыми перечнями. Разработаны новые правила лицензирования и государственной аккредитации и новые формы квалификационных документов об окончании вуза. Существенные изменения в структуре образовательных программ России привели к изменению правил и контрольных цифр приема абитуриентов [3].

Важной особенностью стандартов третьего поколения (ФГОС) явилось введение так называемого компетентного подхода к оценке качества образования. К традиционным для советской и российской педагогики и существовавшим во всех предыдущих вариантах образовательных стандартов требованиям по обеспечению знаний, умений и навыков добавилось требование владения выпускниками наборами регламентированных компетенций. Как результат, возникла потребность в разработке специальных учебно-методических комплексов [8], содержащих, в том числе, фонды оценочных средств компетенций выпускников [9]. На практике это оказалось весьма затруднительным из-за утраты системности подготовки, поскольку содержание обучения стало необязательным для одних и тех же результатов образования и варьировалось от вуза к вузу и от преподавателя к преподавателю [10].

Поскольку в стандартах третьего поколения соединили знаниево-ориентированную модель советской высшей школы с европейским компетентным подходом, они оказались крайне запутанными и сложными для реализации [11, 12].

Действующие стандарты высшего образования

Первые студенты, набранные на обучение по ФГОС ВПО, только успели перейти на третий курс, как начались разговоры о необходимости дальнейшей модернизации образования [13]. В 2014–2016 гг. было решено полностью реализовать компетентный подход в высшем образовании и перейти на новые стандарты ФГОС ВО (ФГОС 3+). Впервые в практике российской высшей школы стандарты не содержат требования к знаниям, умениям, навыкам и владениям, но зато в них сформулирован набор компетенций, которыми должны обладать выпускники. Кроме этого, ФГОС ВО содержат целый ряд изменений принципиального характера.

Во-первых, из них исчез список обязательных дисциплин (за исключением философии, истории, иностранного языка, безопасности жизнедеятельности и физической культуры). Как следствие, вузы получили возможность самостоятельно формировать учебный план, перечень и последовательность изучаемых дисциплин, определять набор дидактических единиц и распределять учебное время. В результате впервые в высшей школе появилась возможность формировать содержание обучения методом от общего к частному, используя подход «сверху вниз» (в отличие от традиционного – «снизу вверх») (рис. 2). В конкретном вузе такое распределение может проводиться с учетом кадрового потенциала и лабораторной базы.

Во-вторых, при разработке рабочей программы учебной дисциплины преподаватель, организующий проведение занятий, может самостоятельно определять необходимый набор знаний, умений и навыков. Появилась возможность привлекать к учебному процессу уникальных специалистов, в том числе из сферы промышленности.

В-третьих, поменялись приоритеты при организации контрольных мероприятий. Уменьшилась роль зачетов и экзаменов, проводимых по итогам изучения теорети-



Рис. 2. Последовательность формирования содержания обучения «снизу вверх» и «сверху вниз»

ческой составляющей дисциплины и используемых для проверки знаний студентов, разрешалось заменить их тестированием. В то же время существенно возросла роль используемых для формирования умений и навыков лабораторных практикумов и других видов практических занятий, курсового проектирования, производственных практик, научно-исследовательской работы студента, по итогам выполнения которых контролируются результаты формирования компетенций [9].

В-четвертых, начался переход от традиционных аудиторных часов к кредитной системе измерения объема учебной работы, выраженного в зачетных единицах. Ранее учебная нагрузка (и зарплата) преподавателя определялась количеством часов проведенных им аудиторных занятий. Теперь нормирование труда преподавателя может проводиться по совокупности зачетных единиц обученных им студентов. В результате в трудовые затраты попала ранее не оплачиваемая преподавателю самостоятельная работа студента [14]. Именно во время этих занятий, которые должны проводиться под руководством преподавателя, и формируются компетенции выпускника. В итоге изменилась (или должна измениться) вся система составления расписания аудиторных и внеаудиторных занятий. Стало возможным проводить их без привязки к стандартному количеству недель в семестре и традиционному недельному циклу занятий. Появилась возможность составлять расписание занятий так, как это удобно и преподавателю, и студенту; вводить новые способы их проведения и дистанционное обучение (в том числе и при организации самостоятельной работы студентов). Можно утверждать, что стандарт стиму-

лирует организацию именно творческой деятельности студентов, оказывающую существенное влияние на формирование компетенций выпускников, и предоставляет возможность создания конкретных материалов для их оценивания (рефераты, курсовые работы, отчеты по практикам, макеты, опытные образцы, программные изделия, научные доклады, статьи, отчеты по научно-исследовательским работам и т. п.).

В-пятых, в стандарте появилось требование наличия в вузе информационно-образовательной среды и электронно-библиотечной системы, обеспечивающих доступ к информационным ресурсам из любой точки, из которой имеется доступ к сети «Интернет». Поэтому возникли возможность, необходимость и смысл внедрять в практику такие педагогические технологии, как дистанционное обучение [15], асинхронное обучение [16], смешанное обучение [17], интерактивное обучение [18], перевернутый класс [19].

В-шестых, стандарт потребовал создания электронного портфолио выпускника [20], в котором должны храниться работы обучающегося, рецензии на них и результаты оценивания. За время обучения у выпускника должен быть сформирован пакет результатов его творческой деятельности, который целесообразно пополнять в течение последующей профессиональной деятельности [21]. При разумной организации этой работы появляется возможность системной борьбы с такими негативными явлениями в высшем образовании, как списывание и плагиат [22].

С момента внедрения стандартов ФГОС ВО прошло слишком мало времени, и их недостатки пока еще не проявились. Однако можно утверждать, что отечественное образование приблизилось к Болонской системе. Среди отличий от нее назовем отсутствие в стандарте требования обязательного использования модульно-рейтинговой системы [23], академической мобильности [24] и сохранившийся традиционный «диплом государственного образца» [25]. Отметим главную неразрешенную проблему: основным разработчиком образовательных стандартов является Министерство образования и науки Российской Федерации; оно же внедряет их в практику и контролирует их выполнение. Подобная ситуация представляется ненормальной, поскольку оценивать результаты любой деятельности должны все-таки заказчик и потребитель, а не разработчик и производитель.

Альтернативные варианты образовательных стандартов

Связи вузов с производством часто носят формальный характер. Наличие свободного рынка труда позволяет предприятиям заполнять вакансии, особо не утруждая себя работой по подготовке кадров и не тратя на нее свои средства. Затраты включаются в себестоимость выпускаемой продукции. Традиционно предполагалось, что эти затраты должна нести высшая школа за счет бюджетного финансирования, а с началом реформ образования – еще и сами выпускники. С другой стороны, издержки системы образования непрерывно растут, соответственно растет и стоимость платного образования, а рассчитывать на дополнительные крупные вложения государства в высшую школу не приходится. Работодатели часто выражают неудовлетворенность результатами подготовки выпускников высшей школы, жалуются на низкий уровень их профессиональной подготовки, недостаток практических знаний и узкий кругозор [26]. Разумно, если подготовка молодого специалиста для производства будет проводиться с учетом требований работодателя, и новые образовательные стандарты предоставляют прекрасные возможности для налаживания необходимого взаимодействия.

Как альтернатива государственным образовательным стандартам в России развивалась и развивается система так называемых профессиональных стандартов [27].

Профессиональный стандарт имеет свою структуру построения (она отличается от структуры стандартов ФГОС ВО) и определяет квалификационный уровень работника, позволяющий ему выполнять должностные (профессиональные) обязанности в соответствии с предъявляемыми требованиями к конкретной должности (профессии). Появляются публикации по профессиональным стандартам применительно к самым разным областям производственной деятельности (например, [28, 29]), а также по установлению соответствия их требований требованиям ФГОС [30]. Вполне логично предположить, что именно профессиональные стандарты станут основой для формирования перечней компетенций выпускников вузов.

Еще одно направление развития инженерного образования – предложенная Масчусетским технологическим институтом и поддержанная многими вузами (в том числе в России) так называемая идеология CDIO (от англ. Conceive – Design – Implement – Operate), что в переводе означает «Планировать – Проектировать – Производить – Применять» реальные продукты, процессы и системы. Считается, что эта идеология направлена на преодоление разрыва между образованием и производством и базируется на трех основных принципах: требования к результатам обучения, требования к образовательным программам и требования к компетенциям выпускников [31]. В ее основе лежит проектный подход [32]. Существует набор собственных стандартов CDIO и программа повышения квалификации сотрудников, занятых внедрением стандартов в практику на основе опыта ведущих мировых университетов [33, с. 60].

Представители многих вузов страны считают методологию CIDO реализуемой и весьма эффективной [34]. Приведем точку зрения Л. А. Алякиной: «...основные сложности при разработке методического обеспечения и внедрении образовательной программы по стандартам CDIO, скорее всего, будут связаны с кадровым обеспечением преподавательского состава» [35, с. 52]. Реалии настоящего времени требуют быстрой модернизации отечественной промышленности, что невозможно без участия специально подготовленных к решению сегодняшних задач выпускников высшей школы. Можно согласиться с мнением А. И. Чучалина и М. С. Таюрской о том, что концепция CDIO укладывается в идеологию стандартов ФГОС ВО [36]. Разумно предположить, что в большинстве случаев перечисленные стандарты придут на смену стандартам, вырабатываемым только силами высшей школы, что существенно сократит общие затраты на образование [37, 38].

Заключение

Выбирая дальнейшее направление развития, мы не можем не учитывать реалии сегодняшнего дня. Высшая школа должна быть готова к решению своей основной задачи – обеспечить подготовку «креативных кадров, специалистов и профессионалов; развертывание научных исследований и опытно-конструкторских разработок, опирающихся на достижения фундаментальной науки; доведение новых технологий до создания промышленных образцов; организацию на отечественных предприятиях массового серийного выпуска такой продукции» [39, с. 21], для реализации которой требуются встречные шаги от всех участников триады «производство, наука и образование».

Список литературы

1. Симухин, Г. С. Стандартизация профессионального образования: история, опыт, проблемы / Г. С. Симухин // Высшее образование в России. – 2001. – № 4. – С. 13–28.

2. *Мирзаевич, Н. Р.* История трех поколений государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования / Н. Р. Мирзаевич // Ученые записки Альметьевского государственного нефтяного института. – 2010. – № 8. – С. 411–414.

3. *Коршунов, С. В.* О реализации нового поколения федеральных государственных образовательных стандартов в МГТУ им. Н. Э. Баумана / С. В. Коршунов. (В Интернете). Available: <https://almavest.ru/ru/node/1229>. Дата обращения: 03.04.2016.

4. *Штагер, Е. В.* Российские стандарты высшего технического образования: достоинства, недостатки, пути трансформации / Е. В. Штагер, Н. А. Клещева, А. М. Пышной // Успехи современного естествознания. – 2009. – № 5. – С. 119–120.

5. *Смирнов, С. В.* Преемственность стандартов / С. В. Смирнов, Н. Шелихова // Высшее образование в России. – 2000. – № 4. – С. 44–47.

6. The Bologna Declaration of 19 June 1999. (В Интернете). Available: <http://www.magna-charta.org/resources/files/text-of-the-bologna-declaration>. Дата обращения: 03.04.2016.

7. *Сенашенко, В. С.* Система зачетных образовательных единиц / В. С. Сенашенко, В. Н. Чистохвалов // Высшее образование в России. – 2002. – № 5. – С. 19–26.

8. *Колдаева, Е. С.* Элементы реализации учебно-методического комплекса как документа в управлении достижением качества преподавания / Е. С. Колдаева // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Образование. Педагогические науки. – 2010. – № 3(179). – С. 46–51.

9. *Семенова, Е. Г.* Оценочные средства как показатели качества компетенций выпускников высшей школы / Е. Г. Семенова, А. Г. Степанов // Актуальные проблемы экономики и управления. – 2015. – № 3 (7). – С. 53–66.

10. *Соснин, Н. В.* О структуре содержания обучения в компетентностной модели / Н. В. Соснин // Высшее образование в России. – 2013. – № 1. – С. 20–23.

11. *Донских, О. А.* Дело о компетентностном подходе / О. А. Донских // Высшее образование в России. – 2013. – № 5. – С. 36–45.

12. *Соснин, Н. В.* Проблема структуры содержания обучения в компетентностной модели высшего профессионального образования / Н. В. Соснин // Высшее образование сегодня. – 2012. – № 7. – С. 15–18.

13. *Гребнев, Л. С.* Болонский процесс и «четвертое поколение» образовательных стандартов / Л. С. Гребнев // Высшее образование в России. – 2011. – № 11. – С. 29–41.

14. *Шишкин, В. П.* Организация и контроль внеаудиторной самостоятельной работы студента / В. П. Шишкин // Приоритетные научные направления: от теории к практике. – 2015. – № 20-1. – С. 107–112.

15. Информационные технологии в работе кафедры / А. Н. Бабенков [и др.]; под общ. ред. А. Г. Степанова. – СПб.: ГУАП, 2014. – 276 с.

16. *Стариченко, Б. Е.* Синхронная и асинхронная организация учебного процесса в вузе на основе информационно-технологической модели обучения / Б. Е. Стариченко // Педагогическое образование в России. – 2013. – № 3. – С. 23–31.

17. *Велединская, С. Б.* Смешанное обучение: секреты эффективности / С. Б. Велединская, М. Ю. Дорофеева // Высшее образование сегодня. – 2014. – № 8. – С. 8–13.

18. *Степанов, А. Г.* Интерактивность как метод воспитания у студентов навыков речевой коммуникации / А. Г. Степанов, М. А. Шкиртиль // Экономическое возрождение России. – 2012. – № 4(34). – С. 146–151.

19. *Заводчикова, Н. И.* Особенности методики обучения информатике с использованием дистанционной среды MOODLE / Н. И. Заводчикова, У. В. Плясунова // Ярославский педагогический вестник. – 2015. – № 5. – С. 134–138.

20. Шкерина, Л. В. Электронный портфолио как средство фиксации образовательных результатов студента и технолога оценивания его компетенций / Л. В. Шкерина, М. В. Литвинцева // Вестник Красноярского государственного педагогического университета им. В. П. Астафьева. – 2011. – № 2. – С. 123–127.
21. Шестакова, Д. В. Конкурентоспособное портфолио как условие успешного трудоустройства / Д. В. Шестакова // Высшее образование в России. – 2012. – № 6. – С. 91–95.
22. Степанов, А. Г. Как бороться с параллельным рынком образовательных услуг средствами информационных технологий / А. Г. Степанов // Актуальные проблемы экономики и управления. – 2015. – № 2 (6). – С. 75–79.
23. Осадчий, В. В. Компьютерная система рейтингового оценивания знаний как средство повышения уровня знаний студентов / В. В. Осадчий // Образовательные технологии и общество. – 2013. – Т. 16. № 2. – С. 361–371.
24. Артамонова, Ю. Д. Развитие академической мобильности в вузах России и ФГОС / Ю. Д. Артамонова, А. Л. Демчук // Высшее образование в России. – 2012. – № 12. – С. 86–95.
25. Степанов, А. Г. Болонский процесс и изменения в высшем образовании России / А. Г. Степанов // Актуальные проблемы экономики и управления. – 2015. – № 1 (5). – С. 76–82.
26. Давыденко, Т. М. Роль работодателей в процессе развития профессиональных компетенций студентов при реализации учебных и производственных практик / Т. М. Давыденко, А. П. Пересыпкин, Л. В. Верзунова // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 2. – С. 144.
27. Перечень профессиональных стандартов. (В Интернете). Available: <http://iace-educ.com/doc/10.pdf>. Дата обращения: 04.04.2016.
28. Профессиональные стандарты в области ИТ. Ассоциация предприятий компьютерных и информационных технологий. (В Интернете). Available: <http://www.apkit.ru/committees/education/meetings/standarts.php>. Дата обращения: 04.04.2016.
29. Профессиональный стандарт «Специалист по проектированию и конструированию космических аппаратов и систем». (В Интернете). Available: http://www.rosmintrud.ru/docs/mintrud/orders/144/PS_Spetcialist_po_proektirovaniu_i_konstruirovaniu_kosmicheskikh_apparatov_i_sistem.doc. Дата обращения: 04.04.2016.
30. Якимова, З. В. Оценка компетенций: профессиональная среда и вуз / З. В. Якимова, В. И. Николаева // Высшее образование в России. – 2012. – № 12. – С. 13–22.
31. Чучалин, А. И. Модернизация инженерного образования на основе международных стандартов CDIO / А. И. Чучалин // Инженерное образование. – 2014. – № 16. – С. 14–29.
32. Шалыто, А. А. Проектный подход при обучении разработке программ / А. А. Шалыто. (В Интернете). Available: is.ifmo.ru/award/_doklad_uch_sovet.pdf. Дата обращения: 10.04.2016.
33. Международный семинар по вопросам инноваций и реформированию инженерного образования «Всемирная инициатива CDIO»: материалы для участников семинара / под ред. Н. М. Золотаревой, А. Ю. Умарова. – М.: Издат. дом МИСиС, 2011.
34. Мартынов, В. Г. Реализация междисциплинарного обучения в виртуальной среде проектной и производственной деятельности / В. Г. Мартынов, В. С. Шейнбаум, П. В. Пятибратов, С. А. Сарданашвили // Инженерное образование. – 2014. – № 14. – С. 5–11.
35. Алякина, Л. А. Осмысление идеологии CDIO как фактора развития человеческого капитала / Л. А. Алякина // Теория и практика общественного развития. – 2015. – № 8. – С. 50–52.
36. Чучалин, А. И. Применение ФГОС 3+ и международных стандартов инженерного образования при проектировании, реализации и оценке качества программ по техническим направлениям / А. И. Чучалин, М. С. Таюрская // Высшее образование в России. – 2014. – № 12. – С. 71–80.

37. Чучалин, А. И. Модернизация бакалавриата в области техники и технологий с учетом международных стандартов инженерного образования / А. И. Чучалин // Высшее образование в России. – 2011. – № 10. – С. 20–29.

38. Базадзе, Н. Г. Об опыте и перспективах развития социального партнерства корпораций оборонного комплекса с национальными исследовательскими университетами / Н. Г. Базадзе, М. К. Касьянова // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2012. – № 1. – С. 169–173.

39. Бодрунов, С. Д. Интеграция производства, науки и образования как основа реиндустриализации российской экономики / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2015. – № 1 (43). – С. 7–22.

Ю. В. Вертакова¹, Ю. С. Положенцева², М. Г. Клевцова³

**ЦЕЛЕВОЕ УПРАВЛЕНИЕ УНИВЕРСИТЕТАМИ
ПО КЛЮЧЕВЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ ЭФФЕКТИВНОСТИ⁴**

На современном этапе формирования и развития информационного общества и инновационной экономики повышается роль оценки эффективности интеллектуальных ресурсов на основе ключевых показателей эффективности (КПИ) университетов. В условиях роста международной образовательной мобильности с целью повышения конкурентоспособности университетов необходимо проведение КПИ-мониторинга для выделения результирующих показателей развития их деятельности в долгосрочной перспективе. Определение ключевых факторов развития внутреннего потенциала университетов на основе анализа наукоемкости и интеллектоемкости позволит эффективно распределять государственно-частные инвестиции. Однако механизм распределения инвестиций в университеты на основе ключевых показателей эффективности для многих стран мира остается актуальной неструктурированной задачей.

При переходе экономики на шестой технологический уклад необходимо опережающее развитие образования как инфраструктурного элемента рыночной экономики. Функционирование экономики невозможно без интеграции сферы образования в мировое экономическое пространство для активизации конкурентных преимуществ и стимулирования потенциальных точек роста. Это позволит выйти на новый уровень управления государством и экономикой. Ядром развития научного и образовательного потенциала страны являются университеты, способные стимулировать интенсивное экономическое развитие государства [14, 15]. Таким образом, необходим КПИ-мониторинг эффективности университетов на основе сравнительного анализа инструментов и подходов к оценке их деятельности. Обоснование и систематизация критериев эффективности университетов позволят создать интегрированное пространство формирования социального и гуманитарного потенциала общества на основе развития интеллектуальных ресурсов.

¹ *Юлия Владимировна Вертакова*, заведующая кафедрой региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета, д-р экон. наук, профессор.

² *Юлия Сергеевна Положенцева*, доцент кафедры региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета, канд. экон. наук, доцент.

³ *Мария Геннадьевна Клевцова*, доцент кафедры региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета, канд. экон. наук, доцент.

⁴ Исследование выполнено на основе государственного задания Министерства образования и науки Российской Федерации № 26.3546.2017/ПЧ «Развитие фундаментальных основ анализа и прогнозирования структурно-динамических параметров региональной экономики на основе интеграции российского и мирового опыта управления территориальным развитием и современных научных доктрин».

Процесс измерения эффективности деятельности бизнес-сообществ считается одним из ключевых элементов стратегического управления, который позволяет определить разрыв между текущим положением организации и уровнем, которого она может достичь в своем развитии. Большинство исследователей акцентируют внимание на оценке деятельности коммерческих организаций и уделяют недостаточно внимания исследованию ключевых показателей развития некоммерческих организаций, к числу которых относятся и образовательные.

Для изучения результативности бизнес-процессов на любом уровне необходимо использовать ключевые показатели эффективности. В мировой практике разработаны концепции, отражающие особенности оценки эффективности деятельности организации, которые внедряются в систему стратегического управления. К подобным системам относятся системы сбалансированных показателей Д. Нортон и Р. Каплана [1]; показателей М. В. Мейера («Процессно-ориентированный анализ рентабельности») [2]; КРІ С. Хилла и Г. Джонса [4] и концепция М. Г. Брауна [3].

Роль производства в развитии страны остается основополагающей. Глобализация изменила концепцию оценки конкурентоспособности организаций с учетом показателей деятельности, основанных на экономике знаний, что отражено в исследованиях Т. Л. Фридмана [5]. Отдельные исследователи предлагают показатели для оценки менеджмента знаний, в частности, Нилс-Горан Ольве [6] предложил оценку индекса интеллектуального капитала и построение стратегической карты в рамках университета на основе ключевых показателей.

Исследованиями в области менеджмента знаний занимались также Дж. Лейбовитц [7], М. Пойхонен и Р. Хамалайнен [8], С. Ропер и Н. Дандас [9], А. Милс и Т. Смит [10]. Они отмечали, что основной проблемой является измерение результатов деятельности образовательных учреждений в области управления знаниями. Несмотря на значительное количество научных трудов, посвященных анализу систем КРІ для бизнес-групп и оценки знаний, остаются дискуссионными вопросы, связанные с использованием КРІ-мониторинга для повышения эффективности деятельности университетов.

На современном этапе эффективность функционирования национальной экономики зависит от активизации использования потенциала всех имеющихся ресурсов, в том числе интеллектуальных. Поэтому его оценка в международном контексте приобретает все большую значимость и осуществляется, в частности, путем мониторинга эффективности деятельности университетов.

В 2015 г. выделено 20 ведущих образовательных систем мира [11]. Нами проведен их сравнительный анализ на основе сопоставления отдельных международных индексов и рейтингов, отражающих уровень развития образования, в частности высшего образования (табл. 1, 2).

В табл. 3 приведены результаты анализа успеваемости по чтению, а также естественным и математическим наукам. Тестировались студенты в возрасте 15 лет на основе теста PISA (Международная программа по оценке образовательных достижений учащихся), организованного ОЭСР (Организацией экономического сотрудничества и развития). На методологию PISA сильное влияние оказала американская Национальная оценка образовательного прогресса. Цель PISA – проверка грамотности (по 1000-балльной шкале) в трех областях компетенции: чтение, математика, естественные науки.

В тесте по математической грамотности учащимся предлагается применить математические знания для решения проблем в условиях реального мира. Для этого сту-

Таблица 1

Сравнительный анализ лучших образовательных систем мира

Место в рейтинге	Страна	Уровень образования, %	Уровень навыков студентов, баллы	Период, который человек тратит на образование, лет	Государственные затраты на образование, % от ВВП	Индекс оценки всеобщего образования	Индекс уровня образования
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Ю. Корея	85	542	17,5	4	0,975	0,865
2	Япония	94,3	540	16	3,8	0,994	0,81
5	Финляндия	86,5	529	19,7	7,2	0,992	0,817
6	Великобритания	79,2	503	16,7	5,7	0,994	0,885
7	Канада	90	522	16,3	5,4		0,874
8	Нидерланды	75,9	519	17,9	5,6	0,987	0,894
9	Ирландия	78,8	516	17,8	5,8	0,985	0,907
10	Польша	90,5	521	17,9	4,8	0,984	0,824
11	Дания	79,6	498	19,6	8,6	0,989	0,924
12	Германия	86,9	515	18,1	4,9	0,985	0,893
13	Российская Федерация	94,7	481	16,1	4,2	0,981	0,806
14	США	89,6	492	17,1	5,2	0,975	0,889
15	Австралия	77,1	513	19,2	5,3	0,984	0,932
16	Н. Зеландия	74,1	509	18	6,4	0,986	0,917
17	Израиль	85,4	474	15,9	5,9	0,973	0,861
18	Бельгия	73,6	509	18,8	6,6	0,967	0,829
19	Чехия	93,2	500	17,4	4,3		0,866
20	Швейцария	88	518	17,4	5,1	0,992	0,866

Примечания: 3-ю и 4-ю позиции занимают Гонконг и Сингапур, исключенные из анализа из-за отсутствия достаточного количества статистических данных и соответственно – возможности проведения релевантного анализа; 3 – отражает уровень высшего образования в стране; 7 – включает оценку компонентов (всеобщее начальное образование, уровень грамотности взрослого населения, пол, качество образования); 8 – индекс уровня образования (индекс грамотности взрослого населения – 2/3 веса); индекс совокупной доли учащихся, получающих начальное, среднее и высшее образования – 1/3 веса).

Таблица 2

Рейтинг самых лучших образовательных систем мира

Место в рейтинге	Страна	Рейтинг						Количество раз, когда страна заняла лидирующие позиции (1...3)	Количество раз, когда страна находилась в конце списка (15...20)
		по уровню образования	по навыкам студентов	по длительности образования, лет	по уровню государственных расходов на образование, % от ВВП	по индексу оценки всеобщего образования	по образовательному индексу		
1	Ю. Корея	11	1	9	17	10	11	2	1
2	Япония	2	2	15	18	1	16	4	3
5	Финляндия	9	3	1	2	3	15	4	1
6	Великобритания	13	12	12	7	1	8	1	0
7	Канада	5	4	13	9		9	0	0
8	Нидерланды	16	6	7	8	5	5	0	1
9	Ирландия	14	8	8	6	7	4	0	0
10	Польша	4	5	7	14	8	14	0	0
11	Дания	12	14	2	1	4	2	1	0
12	Германия	8	9	5	13	7	6	0	0
13	Российская Федерация	1	16	14	16	9	17	1	3
14	США	6	15	11	11	10	7	0	1
15	Австралия	15	10	3	10	8	1	2	2
16	Н. Зеландия	17	11	6	4	6	3	1	2
17	Израиль	10	17	16	5	11	12	0	3
18	Бельгия	18	11	4	3	12	13	1	2
19	Чехия	3	13	10	15		10	1	2
20	Швейцария	7	7	10	12	3	10	1	1

денты должны активизировать свои математические компетенции, а также использовать широкий спектр математических знаний. В тесте по чтению проверяется умение грамотно строить текст, понимать и расширять смысл прочитанного в широком диапазоне непрерывных и несплошных текстов.

Ранги стран по оценкам результатов обучения

Страна	Ранг	Естественные науки	Математика	Чтение
Ю. Корея	7	538	554	536
Япония	4	547	536	538
Финляндия	5	545	519	524
Великобритания	20	514	494	499
Канада	10	525	518	523
Нидерланды	15	522	523	511
Ирландия	14	522	501	523
Польша	9	526	518	523
Дания	27	498	500	496
Германия	12	524	514	508
Российская Федерация	37	486	482	475
США	28	497	481	498
Австралия	16	521	504	512
Н. Зеландия	18	516	500	512
Израиль	39	470	466	486
Бельгия	24	505	515	509
Чехия	22	508	499	493
Швейцария	19	515	531	509

Внимание концентрируется в основном на средних баллах стран и их рейтингах. Практически все анализируемые образовательные системы занимают лидирующие позиции по определенным показателям, однако выделить наиболее эффективную систему достаточно сложно. Тем не менее можно сделать вывод, что ведущими образовательными системами в области высшего образования являются Япония, США и Великобритания, поэтому в дальнейшем проводилось исследование оценки рейтингов университетов этих стран (табл. 4).

Стремление к ускорению темпов роста экономики знаний на основе анализа основных критериев деятельности образовательных учреждений свидетельствует о необходимости проведения межстрановых сравнений университетов по ключевым показателям эффективности (табл. 4). Для осуществления КРІ-мониторинга университетов проведена оценка основных критериев их деятельности в зависимости от целевой ориентации потенциала с использованием различных систем КРІ-показателей, базирующихся на исследовании различных аспектов деятельности университетов (научно-исследовательском, инновационном, коммерческом).

Анализ международных рейтингов (см. табл. 4) показывает, что состав университетов, стабильно занимающих лидирующие позиции, практически не изменяется:

**Анализ глобальных рейтингов университетов
на основе селекции ключевых показателей эффективности**

Рейтинг	KPI-индикатор	Университет	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Инновационный</i>							
Лейденский рейтинг университетов	1. Влияние 2. Сотрудничество	1. Оксфордский университет	13919	12208	12100	12935	13300
				24707	25244	27817	29508
		2. Стэнфордский университет	15032	12841	13399	14102	14615
				24490	25777	27593	29432
		3. Кэмбриджский университет	14046	11742	11778	12170	12506
				22622	23479	25069	26554
		4. Гарвардский университет	33511	29812	29693	31137	32253
				56995	56018	60293	63936
5. Университет Торонто			20966	18114	19083	19948	21544
				31930	31971	34594	37991
6. Университет Токио			18382	14175	14339	14535	14429
				28559	29341	30265	30473
7. Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова			8719	2518	2888	3178	3362
				5773	6865	7717	8450
<i>Научно-коммерческий</i>							
Рейтинг университетов THE WUR Times Higher Education	1. Преподавание 2. Международное разнообразие 3. Доход от индустрии 4. Исследования 5. Цитирование	1. Оксфордский университет	93,6	93,7	93,9	93,2	94,2
		2. Стэнфордский университет	93,9	93,7	93,8	92,9	93,9
		3. Кэмбриджский университет	92,4	92,6	92,3	92	92,8
		4. Гарвардский университет	93,9	93,6	93,9	93,3	91,6
		5. Университет Торонто	81,6	82,2	78,3	79,3	83,9
		6. Университет Токио	74,3	78,3	76,4	76,1	71,1
		7. Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова	284/ место в рейтинге	207/ место в рейтинге	230/место в рейтинге	46	51,9
<i>Научный</i>							
Международный рейтинг университетов QS	1. Академическая репутация (40 %) 2. Репутация среди работодателей (10 %) 3. Отношение количества преподавателей к количеству студентов (20 %) 4. Доля иностранных студентов (5 %) 5. Доля иностранных	1. Оксфордский университет	98,57	98,7	99,2	97,7	96,8
		2. Стэнфордский университет	91,68	96,8	98,3	98,6	98,7
		3. Кэмбриджский университет	99,78	99	99,4	98,6	97,2
		4. Гарвардский университет	99,15	99,2	99,3	98,7	98,3
		5. Университет Торонто	89,64	91,3	92,4	87,1	83,8

Рейтинг	КРІ-индикатор	Университет	2012	2013	2014	2015	2016
	6. Цитирований на преподавателя (Scopus) (20 %)	6. Университет Токио	84,95	85,7	86,7	79,4	82,6
		7. Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова	61,79	63,9	66,9	67,2	77,1
<i>Научный</i>							
Академический рейтинг университетов (ARWU)	1. Alumni – число Нобелевских премий и премий Филдса у выпускников данного университета (10 %) 2. Award – то же у сотрудников данного университета, работавших в нем на момент присуждения премии (20 %) 3. HiCi – количество высоко цитируемых ученых, определяется в соответствии с базой данных Essential Science Indicators (ESI) от Thomson Reuters 4. N&S – количество статей, опубликованных в журналах «Nature» и «Science» сотрудниками университета (20 %) 5. PUB – общее количество цитирований организации по Web of Science Core Collection. Учитываются только базы «Science Citation Index-Expanded» и «Social Sciences Citation Index» (20 %) 6. PCP – сумма 5 вышеприведенных критериев, деленная на FTE (10 %)	1. Оксфордский университет	56,1	55,9	57,4	56,6	58,9
		2. Стэнфордский университет	72,8	72,6	72,1	73,3	74,7
		3. Кэмбриджский университет	69,8	69,6	69,2	58,8	69,6
		4. Гарвардский университет	100	100	100	100	100
		5. Университет Торонто	40,8	40,3	41,8	40,6	39,4
		6. Университет Токио	43,8	43	43,2	42	42,2
		7. Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова	26,3	26,1	26,1	25,3	26,2
<i>Инновационно-коммерческий</i>							
Международный рейтинг университетов	1. Качество преподавания 2. Качество исследований 3. Интернационализация 4. Финансовая устойчивость	1. Оксфордский университет	91,119	93,049	93,557	95,111	93,218
		2. Стэнфордский университет	96,610	96,573	98,213	98,099	97,504
		3. Кэмбриджский университет	91,518	94,087	94,942	94,993	93,448

Рейтинг	КPI-индикатор	Университет	2012	2013	2014	2015	2016
		4. Гарвардский университет	98,5	98,674	100	100	98,67
		5. Университет Торонто	83,004	84,034	84,843	84,773	82,399
		6. Университет Токио	85,67	82,368	83,281	84,361	83,769
		7. Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова	64,35	63,891	67,551	71,376	69,783
<i>Научный</i>							
Рейтинг университетов SIR	1. O – количество публикаций, индексируемых в Scopus 2. % IC – доля публикаций в соавторстве с зарубежными организациями 3. NI – цитируемость организации по отношению к среднему значению в мире. Например, значение 0,8 означает, что организация не дотягивает 20 % до среднемирового уровня 4. % Q1 – доля журналов, опубликованных в первом квартале (топ 25 %) по соответствующим предметным областям 5. Охват предметных дисциплин данной организацией. Значения варьируются от 0 до 1. 1 – организация охватывает весь спектр представленных в Scopus предметных областей 6. Доля публикаций организации, входящих в топ 10 % наиболее цитируемых публикаций по соответствующим предметным областям 7. Количество публикаций, в которых соответствующий автор принадлежит к данному вузу 8. Доля публикаций, в которых автор данного вуза является первым в списке авторов	1. Оксфордский университет	26	23	17	16	14
		2. Стэнфордский университет	5	6	7	8	7
		3. Кэмбриджский университет	23	24	22	25	19
		4. Гарвардский университет	2	2	2	3	3
		5. Университет Торонто	15	13	14	17	17
		6. Университет Токио	17	16	18	22	18
		7. Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова	453	404	379	383	357

Стэнфорд, Гарвард, Кэмбридж, Оксфорд. Российская образовательная система практически во всех рейтингах представлена Московским государственным университетом им. М. В. Ломоносова, при этом его позиции в рейтингах находятся ниже среднего уровня. При построении рейтингов учитываются три группы КРІ-показателей, характеризующих научный, коммерческий и инновационный потенциалы и их составляющие.

На основе выполненного анализа нами выделены меры поддержки различных университетов в зависимости от доминирующего КРІ-показателя:

1. В области системы управления университета и развития научного потенциала необходимо совершенствование различных систем управления и переход на принципы программно-целевого управления, включающего регулирование системы менеджмента качества, разработку и внедрение «дорожных карт» развития научного и исследовательского потенциалов университетов [12].

2. В области инновационной образовательной среды университета необходимо совершенствование:

- междисциплинарных инновационных программ приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в целях гармонизации с потребностями территорий в кадровых ресурсах;

- принципов партнерства бизнес – государство – университет в области внедрения новых технологий и форм получения образования, повышения квалификации;

- механизма управления брендом университета.

3. В области системы генерации и коммерциализации знаний, конкурентоспособных технологий и инноваций необходимы совершенствование, интенсификация и развитие кооперационных связей бизнес-структур и университетов в рамках разработки, внедрения и коммерциализации продуктов научной и инновационной деятельности, разрабатываемых в процессе реализации приоритетных направлений развития науки, технологии и техники [13].

Также важны мобильность обучающихся и научно-педагогических работников, их интеграция в международное научно-образовательное пространство. Для этого необходимы повышение академической мобильности студентов и преподавателей, научных сотрудников; совершенствование формы развития международных связей университетов в сфере образования и науки; организация совместных научно-технических мероприятий и проведение совместных научных исследований на основе увеличения числа международных соглашений.

Проведение КРІ-мониторинга нацелено на решение целого ряда стратегических задач, стоящих перед университетами и ориентированных на принятие эффективных управленческих решений в области финансовой политики, кадрового, инновационного и научного потенциалов, осуществление образовательного процесса.

Эффективность КРІ развития университетов проявляется в формировании ряда системных эффектов на уровне вуза, региона и страны в целом. Они обеспечивают устойчивое и динамичное развитие университета как полюса инновационного развития образования и науки, способствуют повышению конкурентоспособности отраслей базовой специализации региона, промышленного комплекса и социальной сферы.

Внедрение предложенных мер позволит повысить уровень конкурентоспособности университетов на мировом рынке образовательных услуг; обеспечить качество подготовки выпускников университета в соответствии с требованиями международных стандартов, а также мирового рынка образования и труда; реализовать приоритетные направления подготовки и образовательных программ.

Выводы

Современное развитие высшего образования требует формирования новых подходов к развитию кадрового и научно-инновационного потенциала, учитывающих: внутренние и внешние факторы, повышение инновационно-инвестиционной активности вузов; развитие перспективных форм взаимодействия всех участников хозяйственной деятельности и вузов; усиление региональной и национальной конкурентоспособности на рынке образовательных услуг; усиление глобализационных процессов и т. д. Стернированы меры, направленные на поддержку эффективности деятельности университетов и повышение их конкурентных преимуществ с учетом страновой специфики развития экономического пространства.

Список литературы

1. Kaplan, R. S. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action Hardcover / R. S. Kaplan, D. P. Norton. – September. – 1. – 1996.
2. Meyer, M. W. Rethinking performance measurement: Beyond the balanced scorecard / M. W. Meyer. – Cambridge: Cambridge University Press, 2003. – 220 p.
3. Brown, M. G. Beyond the Balanced Scorecard: Improving Business Intelligence with Analytics/ M. G. Brown. – New York: Productivity Press, 2007.
4. Hill, C. W. Strategic management theory: An integrated approach / C. W. Hill, G. R. Jones. – Independence: Cengage Learning, 2012. – 560 p.
5. Friedman, T. L. The world is flat: A brief history of the twenty-first century / T. L. Friedman. – London: Lane, 2005.
6. Olve, N.-G. Performance Drivers: A Practical Guide to Using the Balanced Scorecard / N.-G. Olve, J. Roy, M. Wetter. – 1999.
7. Liebowitz, J. Developing metrics for determining knowledge management success: a fuzzy logic approach / J. Liebowitz // Information System Journal. – 2013. – 6(2). – С. 36–42.
8. Poyhonen, M. On the convergence of multiattribute weighting methods/ M. Poyhonen, R. P. Hamalainen // European Journal Operational Research. – 2001. – № 129. – С. 569–585.
9. Roper, S. Knowledge stocks, knowledge flows and innovation: Evidence from matched patents and innovation panel data/ S. Roper, N. H. Dundas// Research Policy. – 2015. – № 44(7). – С. 1327–1340. <http://dx.doi.org/10.1016/j.respol.2015.03.003>
10. Mills, A. M. Knowledge management and organizational performance: A decomposed view / A. M. Mills, T. A. Smith// Journal of Knowledge Management. – 2011. – № 15(1). – С.156–171. <http://dx.doi.org/10.1108/13673271111108756>
11. Melbourne Business School <http://www.mbctimes.com/english/20-best-education-systems-world>
12. Vertakova, Yu. Identification of the new research areas and development of the existing ones by methods of morphological analysis and synthesis / Yu. Vertakova, M. Klevtsova, T. Babich / Экономічний часопис-XXI. – 2016. – Т. 157. – № 3–4. – С. 4–7.
13. Polozhentseva, Yu. Inequality in social standard of living in the international context/ Yu. Polozhentseva // Экономічний часопис-XXI. – 2016. – Т. 157. – № 3–4. – С. 15–18.
14. Ленчук, Е. Б. Формирование кадрового потенциала для инновационной экономики/ Е. Б. Ленчук// Экономическое возрождение России. – 2017. – №1(51). – С. 22–26.
15. Бодрунов, С. Д. К инновационной экономике – через рынок интеллектуальной собственности/ С. Д. Бодрунов // Новости Петербурга. – 2013. – №15(778).

В. В. Букреев¹, Э. Н. Рудык²

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ: РОЛЬ РОССИЙСКОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Российская промышленность в ее нынешнем виде не отвечает вызовам времени. Сегодня в России неэффективно работают более половины предприятий различных организационно-правовых форм и видов собственности. Исключение составляет часть промышленных предприятий, относящихся к так называемой трубе, ОПК, ядерному энергетическому комплексу, отчасти – агропромышленному комплексу, а также к «теневому сектору» национальной экономики. Справедливости ради, отметим, что в 2016 г. в промышленности наметились позитивные сдвиги, в частности, в производстве грузовых автомобилей, автобусов, грузовых вагонов, машин и оборудования для сельского хозяйства [1].

Вместе с тем наблюдается деградация промышленности в целом на фоне деиндустриализации страны, которая выражается в физическом и моральном устаревании основных производственных фондов, ничтожной доле высокотехнологичных отраслей промышленности в ВВП в условиях, когда государственная промышленная политика носит фрагментарный, преимущественно декларативный характер. Результат: уменьшение доли четвертого и пятого технологических укладов, преобладание устаревших промышленных технологий, повышение степени износа основных фондов, например, в обрабатывающих производствах – до 44,7 % [2]. Пятый технологический уклад (развитие микроэлектроники, информатики, генной инженерии, новых видов энергии, материалов и др.) находится в зачаточном состоянии [3]. Снижается занятость в промышленности – официально или фактически: перевод на неполную занятость, отправка работников в неоплаченные либо частично оплаченные отпуска и т. п. Перечень негативных явлений в отечественной индустрии можно продолжить.

В таких условиях требуется проведение реиндустриализации с целью восстановления во многом утраченного промышленного потенциала страны, чтобы Россия окончательно не скатилась на обочину мирового развития со всеми вытекающими последствиями (экономическими, социальными, технологическими, геополитическими). Разумеется, реиндустриализация в условиях начавшегося перехода развитых стран к шестому технологическому укладу должна проводиться на новой технологической, социальной и управленческой основе. При этом речь, естественно, не идет о дублировании «старой советской индустриализации».

¹ *Виктор Вениаминович Букреев*, профессор Российского государственного геолого-разведочного университета им. С. Орджоникидзе, д-р экон. наук, доцент.

² *Эмиль Николаевич Рудык*, профессор Государственного университета «Дубна» (Московская область), д-р экон. наук, профессор.

Главным условием и ресурсом новой индустриализации является человек – работник нового типа, который, на наш взгляд, должен обладать триадой качеств.

Первое качество – высокий профессионализм. Его требует современное высокотехнологичное и наукоемкое производство в условиях роста конкуренции производителей, быстро меняющихся промышленных технологий и требований рынка труда, предъявляющего повышенный спрос на высокую квалификацию работников всех категорий. Профессор С. Д. Бодрунов справедливо отмечает, что таким работником должен «стать профессионал, как правило, с высшим образованием» [4, с. 13]. Примером может служить всемирно известная южнокорейская компания Samsung, 80 % рабочих которой имеют университетские дипломы [5, с. 291, 286, 442, 435]. Тенденция повышения уровня профессионального образования рабочих характерна, в первую очередь, для развитых стран, где доля рабочих с высшим образованием превышает 50 %. В России же тенденция совсем иная. Так, вице-премьер правительства России О. Ю. Голодец полагает, что доля профессиональных кадров без диплома вуза в экономике страны в ближайшие годы будет расти, поскольку, по меньшей мере, 65 процентам россиян (по многим профессиям) не требуется высшее образование. Вопрос: можно ли создать отечественную промышленность мирового уровня без высококвалифицированного персонала? [6].

Формированию и поддержанию высокого профессионализма работников способствует созданная в промышленно развитых странах система непрерывного повышения квалификации на рабочем месте. Так, в Японии работники крупных промышленных предприятий, в особенности национальных и мировых лидеров, совершенствуют свое профессиональное мастерство еженедельно в течение четырех часов в рабочее время и четырех часов – во вне рабочее.

Второе качество – способность работников участвовать в принятии стратегических и оперативных управленческих решений на предприятии (а не выступать лишь в роли пассивных исполнителей распоряжений профессиональных управленцев) либо принимать решения на рабочем месте (или в бригаде). Сделать это они могут самостоятельно либо опосредованно – через своих представителей в органах управления предприятием. Нерентабельно – не использовать мозги высококвалифицированных работников в процессе выработки управленческих решений, направленных на повышение конкурентоспособности предприятия. В этом убеждены, например, создатели признанной в мире японской системы «ринги».

Вовлечение работников в управление предприятием и распределение результатов их труда представляется, по крайней мере, проблематичным при сохранении господствующей в России авторитарной системы хозяйственной власти на микроэкономическом уровне. Естественно, такое участие требует от работников и их представителей знаний в области правовых и экономических основ предпринимательства, без чего демократия и формирование доверительных отношений на производстве лишены позитивного содержания.

Творческий потенциал персонала может быть востребован и раскрыт в полном объеме при максимально возможном сближении его интересов с интересами предприятия. Речь идет о необходимости принципиальной смены типа взаимоотношений работника и предприятия: не на основе трудового контракта, когда работники в лучшем случае только выполняют его условия, а жизнь начинается «за проходной» – так называемая философия контракта, а на основе того, что получило название философии судьбы. Ее суть: работники понимают, что их благополучие всецело зависит от успехов

предприятия, которое осознает, что его судьба зависит от работников, их добросовестности, ответственности, трудовой активности и креативности. Становлению нового типа работника содействует ряд факторов. Первый фактор – «расщепление» прав собственности. Это предполагает делегирование части прав собственника работникам, их представителям, органам государственной власти или местного самоуправления, а также институтам гражданского общества. При этом права «титульного» собственника предприятия ограничиваются законом, соглашением, уставом предприятия, коллективным договором. Второй фактор – переход к новой системе управления предприятием, в которой работники вовлечены в управление в различных формах на основе трудовых прав и/или прав собственности в качестве совладельцев капитала предприятия, на котором они заняты в качестве лиц наемного труда. Главные условия экономической и социальной эффективности такой системы:

1) отказ менеджмента от авторитаризма в управлении предприятием не только в принудительном порядке (по закону), но и по прагматическим и морально-этическим соображениям;

2) «открытый менеджмент», предполагающий доступ работников и/или их представительных органов, а также иных заинтересованных лиц к информации о положении дел на предприятии и планах администрации;

3) участие работников в управлении и распределении доходов и убытков предприятия;

4) долговременный наем работников, что повышает их долговременную заинтересованность в успехе предприятия;

5) введение «вилки» оплаты труда для всех категорий работников (включая менеджеров) в качестве одного из условий повышения доверия между рядовыми работниками и менеджментом, а также между самими рядовыми работниками;

6) наличие «опорных структур» демократии на производстве, прежде всего собственных финансовых структур, консультационных служб, инкубаторов – неприбыльных организаций, оказывающих правовую и иную помощь состоящим в них предприятиям с демократической системой управления на этапе их создания и становления, а также систем обучения работников и их представителей участию в принятии управленческих решений

Третье качество – высокая культура работника в трудовой и повседневной жизни. С. Д. Бодрунов приводит весомые аргументы в пользу присоединения к известной триаде «производство – наука – образование» четвертого элемента – культуры [7, с. 15], которая формируется в неразрывном взаимодействии образования и воспитания. «Образование без воспитания, – убежден выдающийся философ, публицист и патриот России И. А. Ильин, – не формирует человека, а разнуздывает и портит его, ибо оно дает в его распоряжение жизненно выгодные возможности, технические умения, которыми он, – бездуховный, бессовестный, безверный и бесхарактерный... начинает злоупотреблять... формальная «образованность» вне веры, чести и совести создает не национальную культуру, а разврат пошлой цивилизации. Новой России предстоит выработать себе новую систему национального воспитания и от верного разрешения этой задачи будет зависеть ее будущий исторический путь» [8, с. 178–179]. Эти мысли актуальны и сегодня.

Реальной опасностью повышения профессионального уровня работников без воспитания становится так называемая отрицательная креативность персонала предприятия. Степень ее резко повышается в условиях перехода к инновационной экономи-

ке, когда цена человеческих поступков для предприятия (как позитивных, так и негативных) становится несоизмеримо выше, чем в экономике традиционного типа [9, с. 18–23; 10, с. 23–32].

При решении задачи кадрового обеспечения реиндустриализации также возникает вопрос: способна ли отечественная система профессионального образования, в частности высшего, выпускающая, главным образом, не специалистов-инженеров, а узкопрофильных бакалавров и магистров для работы в НИИ или вузах, сформировать творческого работника? Его интеллектуальные и деловые качества должны рассматриваться как нематериальный актив предприятия.

Ответ на этот и другие вопросы во многом зависит от решения ряда следующих наиболее значимых проблем:

1. Целеполагание профессионального образования: «вырастить квалифицированного потребителя, способного квалифицированно пользоваться результатами творчества других», как полагал бывший министр образования и науки РФ А. А. Фурсенко (ныне – помощник Президента РФ) [11], либо работника-созидателя, востребованного современным производством, в первую очередь высокотехнологичным и наукоемким.

2. Доступность образования. По закону об образовании, дошкольное, основное общее и среднее профессиональное образование, а также первое высшее образование (на конкурсной основе) в государственных и муниципальных образовательных учреждениях должно быть общедоступным и бесплатным. Таким образом, образование, включая профессиональное, должно быть отнесено к социальному благу. Иначе оно превратится посредством «ползучей» коммерциализации образовательной сферы в «сферу услуг», против чего резко выступила нынешний министр образования и культуры О. Ю. Васильева [12]. Образование как услуга приводит к недоступности получения *качественного* образования для социально уязвимых групп населения, в особенности «кухаркиных детей» – людей с мизерными доходами, которых в современной России абсолютное большинство, что является фактором усиления социальной несправедливости в обществе. О. Н. Смолин, первый заместитель председателя Комитета по образованию и науке Государственной Думы РФ, председатель Общероссийского общественного движения «Образование – для всех»³ приводит следующие расчеты: при подходе к образованию, как к услуге, к 2020 г. число бюджетных студентов в стране (таковых насчитывается менее 40 %) сократится не менее чем на 700 тысяч. Для сравнения: во Франции число студентов вузов, обучающихся на бесплатной основе (вне зависимости от числа полученных высших образований), составляет более 80 %, в Германии – более 90 %, а в СССР их было 100 % [13, с. 62].

В России реформаторы от образования пытаются навязать способ получения качественного профессионального образования «в долг» – посредством получения образовательного кредита от фирм, банков, фондов. В США такой способ является основным. «Образовательный кредит, – отмечает лауреат Нобелевской премии по экономике Дж. Стиглиц, – практически никогда не списывается, даже в случае банкротства. Родитель, выступающий созаемщиком кредита, не может быть освобожден от выплат, даже если ребенок умирает» [14, с. 60].

³ Так называется движение против коммерциализации образования на всех уровнях.

Превращение российского образования в сферу услуг резко контрастирует с государственной политикой развития высшего профессионального образования советского периода, которое было одним из лучших в мире (во всяком случае, в области подготовки специалистов по естественно-научным и техническим специальностям). «Сталин, одно имя которого у многих вызывает патологическую ненависть, ввел одну по-настоящему страшную для так называемой элиты вещь: он сделал высшее образование доступным для всех вань и марусь, сняв с него покрывало недоступности и загадочности. Не репрессии, а именно этот шаг ему не простят те, кто хотел бы сам держать в узде народ своей страны» [15].

В современной России, как считает небезызвестный В. В. Жириновский, напротив, «надо сдерживать образование, если мы хотим стабильности... Чем больше высокообразованной молодежи, и все поколение, если будет образованным, они будут свергать власть каждые десять лет?» [16].

3. Востребованность высококвалифицированных рабочих кадров и специалистов промышленным производством: старым – умирающим либо новым – высокотехнологичным и наукоемким. Россия, несмотря на декларации, продолжает оставаться, в основном, сырьевым придатком развитых экономик, к тому же с низкой степенью высокотехнологичных и высокостоимостных переделов. В таких условиях падают как спрос промышленного производства на высококвалифицированную рабочую силу, так и ее предложение на рынке труда. Наблюдается отток кадров за рубеж, в первую очередь творческих. «По данным кудринского Центра стратегических разработок, за послесоветское время из России уехало 18 млн граждан. Для сравнения: эмиграция первой волны 1918–1924 гг. составляла от 1,5 до 3 млн человек» [17]⁴, что, помимо прочего, ставит под угрозу национально-государственную безопасность страны.

4. Оценка качества профессионального образования. *По количественным показателям*: числу образовательных организаций, количеству лиц в них обучающихся, обладателей дипломов об образовании (многие из которых «купленные»), ученых степеней и научных званий (зачастую, «липовых») – страна находится среди мировых лидеров⁶. *По качественным показателям* картина иная.

⁴ В России предлагают ввести прогрессивную шкалу налогов. newsrbk.ru/news/3754055...rossii-predlagayut-vvesti... обращение – 16.12.2016.

⁵ Международная стандартная классификация образования к высококвалифицированным работникам относит работников с высоким *формальным* высшим или средним профессиональным образованием.

⁶ Россия остается страной, в которой 53 % взрослого населения имеет диплом о высшем образовании против 32 % – в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и 27 % – в странах «Большой двадцатки» [18]. Разумеется, наличие у российского специалиста или рабочего такого диплома не гарантирует высоких профессиональных знаний, умений и навыков. Об этом можно, в частности, судить по результатам состоявшегося в Германии в июле 2012 г. Всемирного чемпионата рабочих профессий, в котором впервые приняла участие Россия. Российская команда, составленная из учащихся учреждений среднего профессионального образования, заняла 41 место из 52 – на уровне Чили, Эстонии, Исландии, Кувейта, Омана и Саудовской Аравии. Первые десять мест заняли Корея, Швейцария, Тайвань, Япония, Бразилия, Австрия, Германия, Франция, Финляндия и Великобритания [19].

Выделим наиболее значимые болевые точки отечественной системы профессионального образования применительно к качеству подготовки отечественных специалистов для промышленного производства по востребованным и перспективным профессиям и специальностям в соответствии с лучшими зарубежными стандартами и передовыми технологиями:

1 – оглушение обучающихся, подавление творческой составляющей учебного процесса посредством повсеместного насильственного внедрения ЕГЭ (не получившего поддержку преподавательского состава) в системе школьного и среднего профессионального образования, а в ближайшей перспективе – и вузовского. В этом отношении поучителен опыт Франции – страны, пытавшейся в 1960-е гг. ввести у себя нечто похожее на ЕГЭ для облегчения получения высшего образования потоками мигрантов из Северной Африки. Страна была вынуждена отказаться от такого эксперимента, поскольку столкнулась с резкой критикой французов, заметивших, что новый порядок получения высшего образования ведет к «отуплению» нации» [20, с. 438];

2 – нехватка преподавательских кадров высокой квалификации и преподавателей-исследователей, знающих сферу промышленного производства, для которого они готовят кадры; обладающих творческой активностью и инновационным мышлением; владеющих иностранными языками;

3 – подготовка подавляющего большинства обучающихся, включая потенциальных работников промышленных предприятий, на устаревшей материально-технической базе;

4 – низкая мотивация обучающихся к получению знаний, качественному освоению образовательных программ.

5. В рамках какой парадигмы готовить рабочие кадры и специалистов высокой квалификации: старой – вне органической связи с промышленным производством либо, вспомнив о советском опыте втузов и техникумов, новой – посредством перехода к так называемой *дуальной системе* профессионального образования?

Новая парадигма основана на единстве процесса обучения и труда на современном производстве (это имеет место, например, в Германии и Нидерландах). При дуальной системе профессионального образования и повышения профессиональной квалификации (как обучаемых, так и обучающихся) образовательный процесс должен быть неразрывным по уровням и непрерывным во времени.

Важность восстановления в современной России дуальной системы профессионального образования определяется слабой востребованностью промышленностью выпускников некорпоративных учреждений профессионального образования (государственных и частных), главным образом, в силу слабого соответствия государственных стандартов, реализуемых в образовательных программах, требованиям потенциальных работодателей. Последние практически не вовлечены как в формирование стандартов, так и в управление образовательной деятельностью, что не способствует достижению качественно нового уровня знаний, умений и навыков обучающихся. В таких условиях бизнес не хочет выступать только в роли благотворителя или спонсора, тратя немалые деньги на «доводку» выпускников, нередко – с нуля. Кадровые службы предприятия, испытывающего острую потребность в высококвалифицированных работниках, нередко решают эту проблему путем организации собственной постоянно действующей системы повышения квалификации персонала.

Негативную роль также играет несоответствие материально-технической базы государственных образовательных учреждений и используемых в процессе обучения

образовательных технологий потребностям современной экономики. При этом возможности участия бизнес-партнеров в решении данной проблемы ограничены, в значительной степени потому, что приобретаемое ими оборудование и технологии при передаче «образовательному» партнеру подлежат налогообложению. Отсутствуют налоговые и иные льготы, стимулирующие вложение бизнес-партнерами образовательных учреждений своих средств в подготовку персонала [21, с. 23–41; 10, с. 23–32].

6. Престижность рабочих профессий, а также профессий специалистов инженерно-технического профиля на промышленных предприятиях. Следует признать, что ее уровень в России невысок. Представляется целесообразным использование успешного зарубежного опыта, в особенности в преддверии Мирового чемпионата по профессиональному мастерству (World Skills competition) в 2019 г. в Казани⁷. В частности, речь идет об учете опыта Кореи, совершившей стремительный прыжок из бедной страны, которая не имела собственной промышленной базы, в число наиболее промышленно развитых государств мира. Решающую роль в этом преобразовании сыграли меры правительства по упреждающему формированию и эффективному использованию рабочих кадров новой генерации в условиях фактического отсутствия в Республике Корея в начале 1950-х гг. современной промышленности (она появилась лишь через 10 лет благодаря реализации государственной промышленной политики).

Возникший спрос на высококвалифицированный труд обусловил повышение требований к качеству среднего профессионального образования. Этому содействовало установление (как в Японии) равного социального статуса высококвалифицированных рабочих со средним профобразованием и работников с высшим. Кроме того, правительство предусмотрело премии рабочим – призерам международных соревнований рабочих труда, так называемых звезд труда. В рейтингах популярности они конкурируют с известными спортивными звездами (олимпийскими чемпионами) или поп-кумирами и получают премии в размере до 200 млн вон (74 % от суммы вознаграждения за олимпийскую медаль). «Звезды труда» также награждаются благодарственными грамотами от президентов компаний, в которых они заняты. Кроме того, наиболее отличившимся рабочим повышают заработную плату, помогают их продвижению по службе (так называемые социальные лифты).

Благодаря такой политике Республика Корея улучшила свой имидж мирового лидера в области подготовки высококвалифицированных рабочих кадров, главным образом, для инновационных отраслей национальной экономики. Правительство этой страны гордится тем, что именно ею «заложены основы развития особого социального статуса рабочих, который существует в Германии и Японии» [5, с. 442]. По убеждению ЧонЧжу Ена, основателя всемирно известной компании Hyundai, «самым большим оружием Кореи стали ее лучшие в мире квалифицированные рабочие» [5, с. 435].

7. Осуществлять сегодня и на перспективу подготовку востребованных промышленностью кадров на основе двустороннего партнерства – государственно-частного либо трехстороннего – *общественно-государственно-частного*.

При *трехстороннем партнерстве* социальными партнерами могут быть:

- органы власти всех уровней;

⁷ Worldskills – международное некоммерческое движение, целью которого является повышение престижа рабочих профессий и развитие навыков мастерства.

- научные организации – генераторы научных идей;
- организации профессионального образования всех видов (как государственных, так и частных), которые являются поставщиками и одновременно потребителями образовательных благ;
- институты гражданского общества (профсоюзы работников, отраслевые объединения работодателей, общества защиты окружающей среды, прав потребителей, другие саморегулируемые организации граждан);
- службы занятости и рекрутинговые организации;
- бизнес – основной социальный партнер образовательных организаций на рынке труда, который должен быть, по определению, заинтересован в подготовке и переподготовке востребованных рынком специалистов и рабочих кадров.

Трехстороннее партнерство должно быть нацелено на удовлетворение потребностей общества, государства и бизнеса в подготовке работника современного типа. Партнерство реализуется, во-первых, за счет объединения материальных и нематериальных (в частности, духовно-нравственных) ресурсов или вкладов социальных партнеров; во-вторых, за счет разделения полномочий, обязательств, ответственности и рисков социальных партнеров.

8. Недофинансирование системы отечественного профессионального образования, включая финансирование на формирование работников нового типа для промышленного производства. По уровню финансирования образования (3,9 %) Россия занимает предпоследнее место среди развитых стран (в среднем, по странам ОЭСР этот показатель составляет 5,6 %) [22]. Это вступает в противоречие даже с пресловутым «Вашингтонским консенсусом». Этот документ был рекомендован в конце XX в. Международным валютным фондом и Всемирным банком странам, находящимся в финансовом и экономическом кризисе. Одна из десяти рекомендаций включала положение о приоритетности образования среди государственных расходов.

Среди возможных источников увеличения финансирования отечественного профессионального образования, помимо законодательно закрепленной доли расходов на него в бюджетах всех уровней, авторы выделяют:

- ренту от использования природных ресурсов. В настоящее время только часть ее достается государству, поскольку, согласно ст. 9 Конституции РФ, земля и другие природные ресурсы могут находиться не только в государственной или муниципальной, но и в частной собственности. По мнению авторов, земля и другие природные ресурсы, которые вовлечены или могут быть вовлечены в хозяйственный оборот, не должны находиться в частной собственности;

- часть средств, которые должны быть выплачены новыми собственниками в случае приватизации государственного имущества по заниженным ценам, – аналог так называемого налога на ветер, принятого в Англии правительством М. Тэтчер;

- применение в полном объеме ст. 20 «Незаконное обогащение» Конвенции ООН против коррупции, ратифицированной Россией, согласно которой любое должностное лицо обязано доказать законность полученных доходов. В противном случае они конфискуются, как и другое, принадлежащее этому лицу имущество⁸. Формальным препятствием для применения в России данной статьи является отсутствие в отечественном законодательстве юридического определения понятия «незаконное обогащение»;

⁸ Принята резолюцией 58/4 Генеральной Ассамблеи ООН 31 октября 2003 г.

- возврат в Россию вывезенных за границу незаконно полученных доходов. В этой связи интересен опыт Китая, которому удалось за 2014 г. обнаружить в 66 странах и регионах мира более 930 коррупционеров, бежавших из КНР, и вернуть их в Поднебесную, отдать под суд и вынудить возратить средства, полученные незаконным путем. Данная кампания получила официальное название «Охота на лис» [23];

- прогрессивное налогообложение доходов физических лиц с резким ростом обложения сверхдоходов (если верить агентству Credit Suisse, всего 1 % населения России владеет 71 % национального богатства – рекорд среди стран «Большой двадцатки») [24]⁹. Условием эффективности такой новеллы является деофшоризация отечественной экономики, поскольку многие российские «жирные коты», занимающие отнюдь не патриотическую позицию, хранят свои сбережения за границей;

- побуждение частного предпринимательства к участию в софинансировании подготовки персонала для современного промышленного производства посредством налоговых льгот, государственных льготных кредитов, государственных заказов и других преференций;

- развитие корпоративных государственных и негосударственных образовательных структур (университетов, институтов, колледжей, бизнес-школ и др.), осуществляющих целевую профессиональную подготовку высококвалифицированных кадров за счет корпоративного финансирования с привлечением ведущих ученых, практиков, вузовских работников;

- формирование образовательных альянсов в рамках дуальной системы образования на трехсторонней договорной основе (вуз, предприятие, студент). В этом случае предприятие участвует в софинансировании профессиональной подготовки кадров для данного предприятия с обязательством трудоустройства молодого специалиста, который при отказе от работы обязан выплатить предприятию его затраты на обучение.

Разумеется, суждения и предложения авторов по изменению реперных точек кадрового обеспечения реиндустриализации страны и роли российского профессионального образования в решении исследуемой проблемы не бесспорны, но рассматриваемая проблематика является жизненно важной, как и решение затронутых в ней вопросов, которое требует политической воли руководства страны.

Список литературы

1. Послание Президента РФ В. В. Путина Федеральному Собранию. 1 декабря 2016 года.
2. Россия в цифрах 2015 г. / Росстат. – М., 2015. gks.ru/free_doc/doc_2015/rusfig/rus-15.pdf
3. Кива, А. Либеральный фанатизм. Егор Гайдар ушел из жизни, но «гайдаризм» остался / А. Кива // Столетие. – 2013. – 20.02. – [www. Stoletie.Ru](http://www.Stoletie.Ru)
4. Бодрунов, С. Д. Новое индустриальное общество: структура и содержание общественного производства, экономические отношения, институты / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2015. – № 4(46).

⁹ Россия – единственная из стран «Большой двадцатки» имеет социально несправедливую и поэтому опасную для власти плоскую налоговую шкалу подоходного налога для физических лиц (13 %), как едва сводящих концы с концами, так и долларовых миллиардеров, по числу которых Россия уступает лишь США и Китаю. Для сравнения: максимальная ставка подоходного налога составляет: 75 % – во Франции, 56,9 % – в Швеции, 50 % – в Австрии, Бельгии, Испании, Израиле [26].

5. Корея: через тернии к звездам. 1950–2010. 60 удивительных историй корейского чуда / пер. с англ. – Сеул: Корейский институт государственного управления, 2012.
6. Ольга Голодец: «65 процентам людей не требуется...». business-gazeta.ru/news/316959
7. Бодрунов, С. Д. О некоторых вопросах эволюции экономико-социального устройства индустриального общества новой генерации / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2016. – № 3(49).
8. Ильин, И. Наши задачи / И. Ильин // Соч. – Т. 2, кн. 2. – М.: Русская книга, 1993.
9. Букреев, В. В. Развитие производственной демократии – необходимое условие формирования креативных работников для становления инновационной экономики России / В. В. Букреев, Э. Н. Рудык // Экономика и управление собственностью. – 2014. – № 2.
10. Букреев, В. В. Креативные кадры организации – требование времени / В. В. Букреев, А. Н. Лунькин, Э. Н. Рудык // Управление собственностью: теория и практика. – 2013. – № 1.
11. Морар, В. Ценное признание господина Фурсенко / В. Морар. socklgd.ru/article...obrazovanie...rossii...perspektivy
12. Морозов, А. Министр образования против образовательных услуг... / А. Морозов // Независимая газета. – 31.08.2016 ng.ru/education/2016-08-31/2_ministr.html
13. Смолин, О. Н. Образование и глобальный контекст российской модернизации / О. Н. Смолин // Экономическое возрождение России. – 2016. – № 2(48).
14. Стиглиц, Дж. Неравенство тормозит восстановление / Дж. Стиглиц // Мир перемен. – 2013. – № 1.
15. Голик, Ю. Неестественная убыль народа / Ю. Голик // Независимая газета. – 15.03.2011.
16. Хазин, М. Никто так изящно не может сказать правду, как Жириновский / М. Хазин. khazin.livejournal.com/372995.html
17. В России предлагают ввести прогрессивную шкалу налогов. newsrbk.ru/news/3754055...rossii-predlagayut-vvesti...
18. Взгляд на образование 2016. Индикаторы ОЭСР, eurosvita.net/index.php/?category=1&id=4932
19. Тяжелый урок получила Россия на Всемирном чемпионате рабочих профессий // SakhaNews. Isn.ru/81922.html
20. Московский, А. И. Мистификации вокруг ЕГЭ / А. И. Московский // Производство, наука и образование в России: преодолеть стагнацию: сб. материалов Второго междунар. конгресса (ПНО – 2). – СПб.: ИНИР им. С. Ю. Витте, 2016.
21. Букреев, В. В. Общественно-государственно-частное партнерство в сфере профессионального образования: эскиз «дорожной карты» / В. В. Букреев, А. Н. Лунькин, Э. Н. Рудык // Альтернативы. – 2010. – № 3.
22. Риск безработицы значительно варьируется...oecd.org/edu/Russian-Federation...Note-russia
23. Китайская «Охота на лис» в США // Политпазл. politpuzzle.ru/1615-kitajskaya-ohotapal-lis-v...
24. Смолин, О. Н. В России растет социальное неравенство, которое может вести к усилению общественной напряженности / О. Н. Смолин // Парламентская газета. – 22.07.2016.
25. Кива, А. Больше, чем налог... Чрезмерный разрыв между богатыми и бедными череват социальными потрясениями / А. Кива // Столетие. – 20.12.2016. http://www.stoletie.ru/vzglyad/ekonomika_stanovitsa_offshornoj_134.htm

*А. М. Должикова*¹

**АСИММЕТРИЯ ИНФОРМАЦИИ
КАК ФАКТОР ГЛОБАЛЬНОГО НЕРАВЕНСТВА
(ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ КНИГИ ДЖ. СТИГЛИЦА
И ИХ ПРИМЕНИМОСТЬ В РОССИЙСКОМ КОНТЕКСТЕ)²**

Введение

Неравенство возможностей и асимметрия информации

Народ говорил: «Посмотрите-ка на кума Тыкву!
Можно подумать, что он вытаскивает кирпичи из собственного брюха.
Каждый раз, как у него прибавляется кирпичик, сам он худеет на килограмм».
Дж. Родари «Приключения Чиполлино»

Неравенство в Америке, как и в других странах, можно рассматривать в самых разных аспектах: неравенство в здравоохранении и доступе к образованию, в политической свободе и безопасности; неравенство полов и детская депривация. Однако самым главным является неравенство возможностей. Известный американский экономист в области неравенства доходов Дж. Стиглиц активно критикует политику государства, считая, что растущее неравенство является как причиной, так и следствием кризисов. По его мнению, неравенство ведет к снижению совокупного спроса и ослаблению экономики в целом. Схожих идей придерживается Т. Пикетти в работе «Капитал в XXI веке» [1], полагающий, что решение вопроса возможно за счет применения прогрессивной шкалы подоходного налога, ужесточения налогообложения для богатых, а также прозрачности финансовых потоков.

Нобелевский лауреат Дж. Миррлис в своей лекции «Экономики в долгосрочной перспективе: рост, неравенство и регулирование» развивает идею эффективного налогообложения, что поможет отсталым и развивающимся странам произвести делинkinг и выйти на новую ступень развития. Однако наиболее дискуссионной является идея Миррлиса о необходимости «универсального национального показателя дохода», который поможет определить, кто из жителей страны действительно нуждается в денежных субсидиях, а кто воспользуется ими, чтобы перестать работать и жить на пособие от государства. Важно понимать, что степень неравенства доходов находится в прямой зависимости от отсутствия (или асимметрии) актуальной и достоверной информации о населении. В связи с этим отметим, что применение в финансовом анализе валового

¹ *Анна Михайловна Должикова*, ведущий специалист ООО «СК «Согласие», аспирант МГУ им. М. В. Ломоносова.

² Статья подготовлена на основе доклада на Всероссийском конкурсе молодых ученых, организованном ИНИР им. С. Ю. Витте (Санкт-Петербург, 16 декабря 2016 г.).

внутреннего продукта (ВВП) как основного показателя для определения экономического роста страны неэффективно [2]. Однако ни Дж. Стиглиц [10], ни Д. Канеман и Р. Истерлин, разработавшие экономическую теорию счастья, согласно которой показатели экономического роста зависят от неэкономических показателей счастья населения и его социальной удовлетворенности [3], не смогли подобрать усовершенствованного универсального измерителя дохода, подобного ВВП. Возможно, решение данной проблемы произойдет в самое ближайшее время.

Основные задачи нашего исследования:

- обобщить тенденции неравенства за последние 10 лет на примере экономик США и России в кризисных условиях;
- обосновать применимость постулатов Дж. Стиглица о ситуации на рынке труда к российским реалиям;
- предложить рекомендации по решению проблем снижения асимметрии информации и неравенства населения.

Обзор проблем неравенства: масштабы, причины и последствия в условиях асимметрии информации о населении

Моим подданным необходимы развлечения, – решил принц Лимон,
– тогда им некогда будет думать о своих бедах и нуждах.
Дж. Родари «Приключения Чиполлино»

Молодые американцы больше зависят от дохода и образования своих родителей, чем их сверстники в других развитых странах. Это позволяет говорить об одной из самых серьезных проблем неравенства: доступности высшего образования. Согласно статистике, только 9 % американцев из беднейшей четверти населения, родившихся в 1980-е гг., окончили колледж³. Одна из причин – высокая стоимость высшего образо-

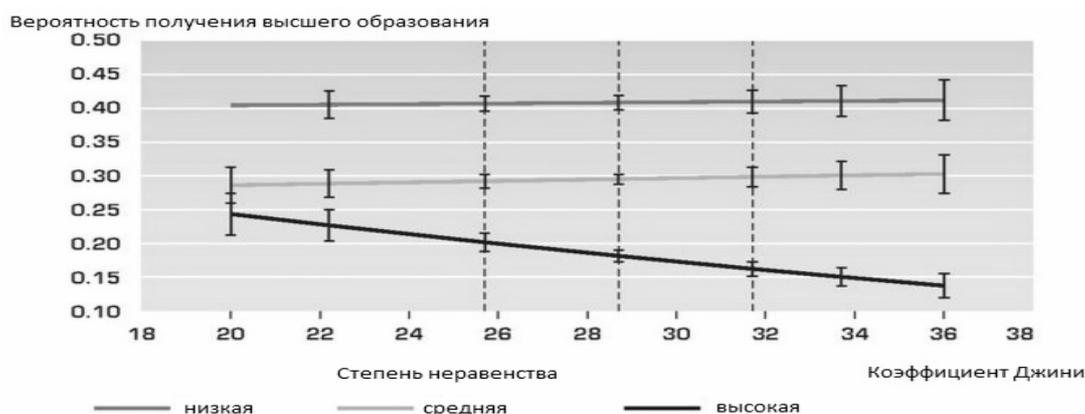


Рис. 1. Зависимость уровня образования от неравенства и социального происхождения в странах ОЭСР (2015 г.)
(источник: OECD (2015), In It Together: Why Less Inequality Benefits All)

³ OECD (2015), In It Together: Why Less Inequality Benefits All, OECD Publishing, Paris.

вания в США и непомерные кредиты на образование. Для сравнения: в странах ОЭСР уровень доступного бесплатного университетского образования выше, хотя ВВП на душу населения во многих странах существенно ниже.

Что касается России, то здесь положение студентов двойственное. С одной стороны, государство по-прежнему предоставляет бесплатное образование (как школьное, так и университетское). Однако уровень образования невысок (по сравнению с развитыми странами). Возможно, причины кроются в менталитете наших людей, в скрытом пессимизме относительно корреляции уровня образования и возможности устройства на высокооплачиваемую работу, в нежелании совершенствовать собственные навыки, хотя высшее образование является «допуском» к престижной работе и, следовательно, высокому доходу.

Для решения данной проблемы, на мой взгляд, можно воспользоваться опытом Австралии, где правительство дает студентам деньги в долг под низкие проценты, а затем изымает деньги из их доходов.

Еще один немаловажный аспект, на который указывает Стиглиц, – отсутствие равенства перед судом. Здесь речь идет не только об обычных исках населения, но и о масштабных процессах судопроизводства во время кризиса. Для сохранения своего положения представители крупных американских банков платили так называемые ассигнования на особые постановления, избегая таким образом судебного преследования. Они использовали всю свою политическую мощь, чтобы предотвратить появление новых законов.

В России ситуация с коррупцией намного хуже, чем в Америке. По статистике, почти 70 % населения не доверяют ни правительству, ни судебной-правовой системе и уверены, что «законы можно и переписать» [4]. Для изменения ситуации необходимо менять всю систему. Дж. Миррлис указывал на пошатнувшуюся веру в демократическую политическую систему Америки, а также других развитых стран. Трудности с экстраполяцией законодательства порождают еще большее недоверие к власти. Изменить это можно, на мой взгляд, лишь созданием международного законодательства, которое будет неукоснительно соблюдаться, и принятием соответствующих мер по пресечению



Рис. 2. Специфика и уровень образования бедных и небедных (2013 г.), % от работающих [4]

нарушения закона и наказанию нарушителей. Данный процесс может занять не одно десятилетие, но результат того стоит.

Еще одной гранью неравенства является низкая социальная мобильность. Как показало исследование, всего 58 % американцев, родившихся в 20 % самых бедных семей, могут выйти из этой группы и только 6 % переходят в группу самых богатых⁴. Экономическая мобильность в США ниже, чем в Скандинавии и большей части Европы. В бедности живут 19,9 % детей (около 15 миллионов). Более высокий показатель детской нищеты (среди развитых стран) только в Румынии. В США он на две трети выше, чем в Великобритании, и почти в четыре раза выше, чем в Скандинавских странах⁵.

Основными причинами, по мнению Стиглица, являются дискриминация (расовая и половая), качество и количество образования. На мой взгляд, самыми серьезными последствиями снижения равенства возможностей является своеобразный замкнутый круг: невозможность без поддержки извне перейти в более высокий «кастовый слой» обрекает современную молодежь из небогатых семей на бедное существование, а желание получить достойное образование обрекает их на банкротство, так как стоимость его непомерно завышена⁶.

Приведем любопытную статистическую закономерность: здоровье людей с высоким достатком и хорошей страховкой в США хуже, чем где-либо. Возможно, это тоже связано с более высоким неравенством, так как здоровье зависит от количества стресса. Те, кто пытается взобраться по лестнице успеха, боятся сделать ошибку, зная о ее последствиях, что порождает большую тревожность и болезни. Это характерно и для России.

Основной причиной роста неравенства, на взгляд большинства исследователей, является погоня за рентой – увеличение собственной доли богатства по отношению к другим (причем в борьбе за эту долю само богатство может даже уменьшиться). При этом вступает в силу одно из основных противоречий капитализма – противоречие между производством и реализацией продукции, что означает резкое снижение эффективного совокупного спроса при одновременном повышении собственного благосостояния капиталиста. Данный аспект раскрывается в работах известного экономиста Д. Харви [5].

Наконец, одной из главенствующих причин неравенства является налоговая система [6], не отвечающая требованиям справедливости и равенства. Оживленные дискуссии вызывает вопрос, что считать справедливым в рамках текущего налогообложения. На мой взгляд, наиболее здоровой является позиция Стиглица: если спекулянты облагаются более низким налогом, чем люди, зарабатывающие на жизнь, это стимулирует спекуляции. Такая ситуация искажает стимулы людей к честному труду, поощряет финансовые спекуляции, замедляет темпы развития и усиливает неравенство.

Согласно статистике, если учесть федеральные, государственные и местные налоги, то 1 % богатейших заплатил чуть больше 20 % всех американских налогов в 2010 г.; примерно такую же долю от общей прибыли они забрали себе. А в Дании, например, верхний предел составляет более 60 %, но он применим лишь к тем, кто зарабатывает

⁴ OECD (2016), *Income Inequality Update*. November 2016.

⁵ Там же.

⁶ OECD (2016), *OECD Employment Outlook 2016*, OECD Publishing, Paris.

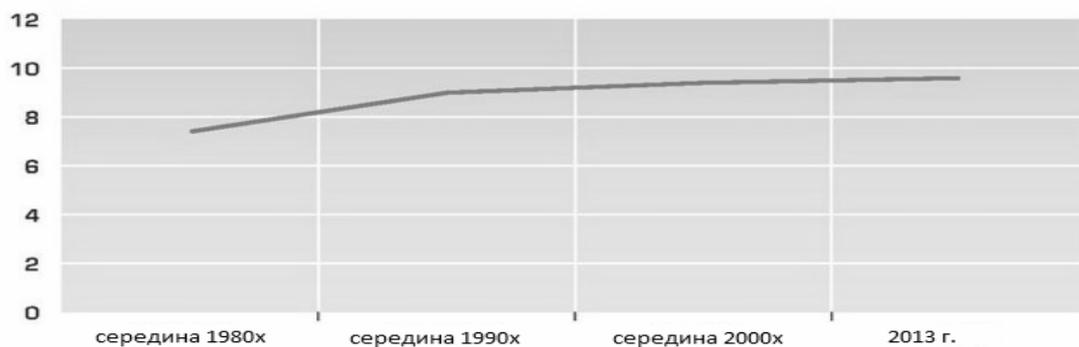


Рис. 3. Разрыв между верхним и нижним децилем доходов в странах ОЭСР (источник: OECD (2015), In It Together: Why Less Inequality Benefits All)

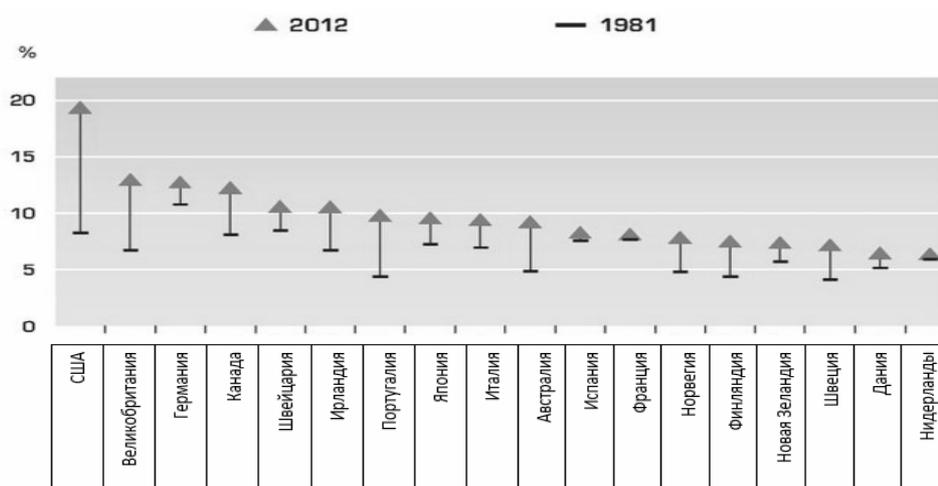


Рис. 4. Доля верхнего 1 % доходов в общем доналоговом доходе в странах ОЭСР (1981 – 2012 гг.) (источник: OECD (2014), Focus on Top Incomes and Taxation in OECD Countries)

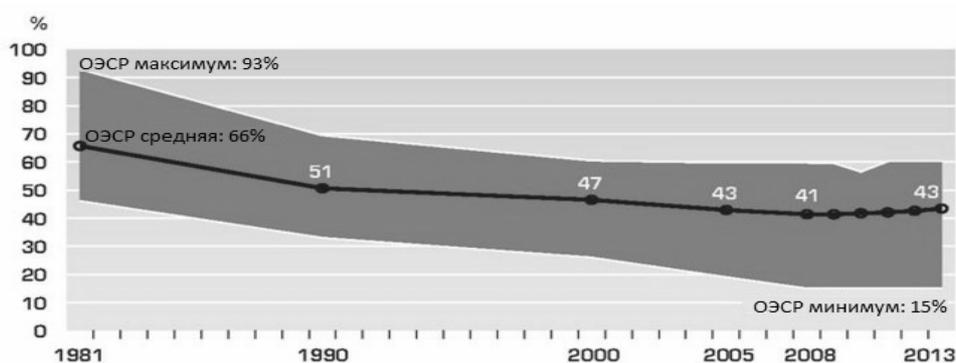


Рис. 5. Максимальные, минимальные и средние ставки налога на высокие доходы в странах ОЭСР (1981 – 2013 гг.) (источник: OECD (2014), Focus on Top Incomes and Taxation in OECD Countries)



Рис. 6. Неравенство до и после распределения налогов и субсидий, в среднем по странам ОЭСР (источник: OECD (2016), Income Inequality Update. November 2016)

свыше 54 900 долларов. Только три страны ОЭСР имеют более высокий порог по доходам: Южная Корея, Канада и Испания⁷.

Такая же ситуация и в России, однако, в связи с меньшим накопленным капиталом масштабы получения ренты ниже, а процент невыплаченных при мошенническом сокрытии части налогооблагаемой базы налогов – меньше.

По мнению Дж. Миррлиса, данная ситуация обусловлена неверным подходом правительств к системе налогообложения. В рамках концепции оптимального налогообложения отметим идею Миррлиса о необходимости создания универсального показателя национального дохода – так называемого базового дохода. Государство может обеспечивать наличие данного дохода у каждого члена общества как путем субсидий, так и регулированием ставки налогообложения. Нулевая предельная ставка налога должна быть установлена для самых бедных слоев населения. Базовый доход должен быть гарантирован вне зависимости от ставки заработной платы. Однако в случае субсидий и льгот велика вероятность отрицательной мотивации людей, которые станут жить на деньги, выделенные государством, и перестанут искать работу. Кроме того, в данном случае существует проблема асимметрии информации, так как у государства нет реальных данных о доходах потребителей. Наконец, основной проблемой оптимального налогообложения является реальность механизмов исполнения и введения данной меры. Встает вопрос, как заставить население перейти на другую систему налогообложения и не «уводить» свои доходы на теневой рынок.

Индивидуальная, персонализированная генетическая информация становится все более доступной, что приводит к возможности неблагоприятного отбора, особенно на страховых рынках индивидуальных частных плательщиков; этот отбор может сильно

⁷ OECD (2014), Focus on Top Incomes and Taxation in OECD Countries: Was the crisis a game changer?

влиять на жизнеспособность данных рынков. Э. Остер, И. Шоулсон и др. в своей статье [7] используют данные по индивидам, находящимся в группе риска болезни Хантингтона [8] (дегенеративное неврологическое расстройство со значительным влиянием на процент смертности), чтобы оценить проблему неблагоприятного отбора при долгосрочном страховании. Авторы находят убедительные доказательства неблагоприятного отбора: количество людей, которые несут в себе генетическую мутацию этой болезни, в пять раз превышает общее число застрахованных в системе долгосрочного страхования. Авторы утверждают, что даже относительно ограниченное увеличение генетической информации может угрожать жизнеспособности системы частного долгосрочного страхования. Чтобы оценить возможность ухудшения ситуации неблагоприятного отбора при увеличении доступности генетической информации, страхователи должны иметь большой объем частной информации, которую исследователь может наблюдать, и эту информацию они могут изучить и задействовать.

Л. Карциумару, автор еще одной статьи о генетическом тестировании и неблагоприятном отборе [9], считает, что стоит изучить потенциальное влияние провалов рынка на индустрию страхования как результат генетического тестирования. Исследовательский обзор показывает общественное восприятие проблемы неблагоприятного отбора на южноафриканском рынке медицинского страхования. Автор приходит к выводу, что страховые компании могут избежать ситуации провалов рынка при помощи системы генетического тестирования, чтобы лучше оценить риск для здоровья. При этом у потребителей также может быть доступ к этой информации, которая повлияет на их решение о покупке страховки.

Еще одна тема, вызывающая дискуссии: не может ли использование генетической информации о тестировании при заключении страхового полиса привести к созданию люмпенизированного слоя людей, которые не могут получить страховку? Таким образом, по мнению некоторых авторов, необходимо запретить страховым компаниям доступ к генетическим результатам испытаний.

Государство может вмешаться в рынок медицинского страхования двумя способами: непосредственно обеспечивая субсидирование страховки или через регулирование. Эти две формы вмешательства не приводят к идентичным результатам. Регулирование рынка личного страхования введением стандартного контракта или ограничением нормы премиальной выплаты может усугубить проблему неблагоприятного отбора и привести к хронической нестабильности рынка. Была предпринята попытка выявить, приведет ли использование результатов испытаний генетического отклонения к сокращению отрицательных последствий проблемы неблагоприятного отбора.

Подводя итог дискуссиям о неравенстве и асимметрии информации, заметим, что обе проблемы не позволяют полностью использовать самый важный ресурс – людей. Кроме того, все меньше ресурсов остается на инвестиции в инфраструктуру, образование и технологии – сферы, обеспечивающие развитие и мощь экономики. Огромные заводы, например «ЗиЛ» и «Серп и Молот» в России, закрывались из-за необходимости построить на их месте торгово-развлекательные центры и сдавать под аренду площади.

В теперешних условиях важно не только инвестировать в образование и инфраструктуру, но и восстанавливать доверие людей к власти и ее действиям, к банковской сфере. Это приведет к перемещению в Парето-оптимальное равновесие. В данном случае концепция А. Смита об эгоизме как высшей степени альтруизма категорически неприемлема. Без доверия жизнь была бы абсурдно дорогой, достоверная информация –

практически недоступной, мошенничество – еще более распространенным, транзакционные и судебные издержки неимоверно выросли бы.

Провалы рынка труда и государственное регулирование в США, России и странах ОЭСР

Покорнейшая просьба ко всем ворам
позвонить в этот колокольчик.
Их сейчас же впустят,
и они своими глазами убедятся,
что здесь красть нечего.

Дж. Родари «Приключения Чиполлино»

После кризиса 2007–2009 гг. в США были необходимы структурные преобразования экономики – начиная с сельского хозяйства и заканчивая промышленностью. Рынки в одиночку справиться с этой задачей не могли, требовалась помощь государства. По мнению Дж. Стиглица, будущее за сферой услуг, таких как здравоохранение и образование, т. е. за теми секторами, где особенно важна роль государства. Но государство, вместо того чтобы выступить в авангарде происходящих перемен, отходит в сторону.

Уровень безработицы на американском рынке снизился, в основном, потому что коэффициент «участия населения в рабочей силе» упал до уровня, не наблюдавшегося почти 40 лет – миллионы американцев просто выпали из этой категории. Очевидные провалы рынка подтверждают необходимость качественного государственного вмешательства в ситуацию на рынке труда. Это связано не только с глобальным несоответствием, но и с незначительным вниманием к качественным и институциональным параметрам, влияющим на экономический рост, развитие и благосостояние. Это порождает волну дискуссий относительно эффективности показателя ВВП на душу населения.

Доход среднестатистического рабочего мужского пола в 2011 г. (32 986 долл.) был ниже, чем в 1968 г. (33 880 долл.), а медианный доход домохозяйств упал почти на 40 % – со 126 400 долл. в 2007 г. до 77 300 долл. в 2010 г. и восстановился лишь незначительно⁸.

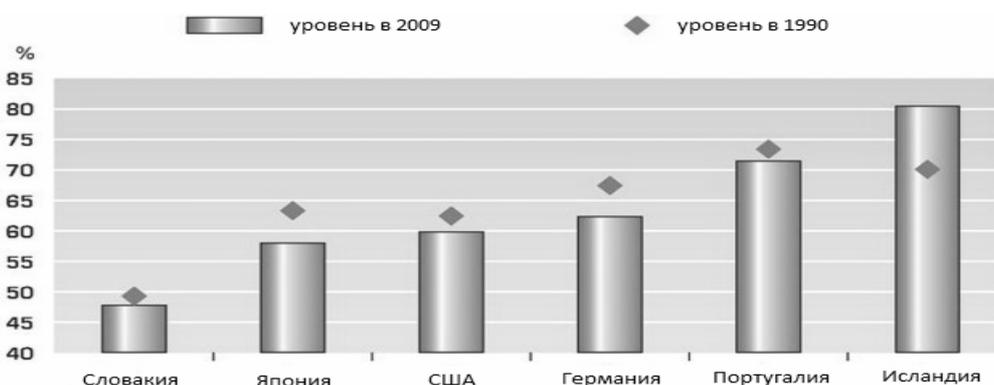


Рис. 7. Доля труда в национальном доходе стран ОЭСР
(источник: OECD (2016), OECD Employment Outlook 2016)

⁸ OECD (2016), Income Inequality Update. November 2016.

Таким образом, государственные инвестиции стоит направлять на улучшение качества жизни и повышение производительности в реальном секторе, в то время как частный сектор может вкладываться в инновационные финансовые продукты.

Обратимся к российским данным о бедности, неравенстве и рынке труда, чтобы определить разрыв между представлением об экономическом развитии США и России.

В массовом сознании россиян сложилось устойчивое представление о признаках бедности. К ним относятся: плохое питание, проблемы с приобретением новой одежды и обуви, плохие жилищные условия; недоступность качественной медицины; невозможность получить хорошее образование, удовлетворить первоочередные потребности, не залезая в долги, провести свободное время так, как хочется; дать детям то, что имеет большинство их сверстников.

Для оценки бедности в России использовался широко распространенный в мире подход, основанный на выделении бедных по критериям душевого дохода и испытываемых лишений. Согласно полученным данным, численность бедных «по лишениям» составляет около 25 % населения. При этом люди называют три главные причины собственной бедности: длительная безработица, недостаточность государственных пособий по социальному обеспечению и семейные несчастья.

Безусловно, рост в России за последнее десятилетие небедного населения (с 34 до 70 %) говорит о значительном успехе государственной политики в этой сфере. Однако следует учитывать, что реальное количество бедных в России сегодня не 9 %, а около 30 %.

В настоящее время большинство работающих россиян ориентировано, главным образом, на получение интересной работы, позволяющей реализовать и применить на практике свои способности. Уделом же бедных остается постоянная борьба за выживание.

Таким образом, навыками, необходимыми для успешной профессиональной деятельности, владеют сегодня, главным образом, небедные россияне. Бедным же остается довольствоваться малым. Лишь от 2 до 4 % выделенных по различным критериям бедных сумели за последние три года повысить уровень образования и (или) квалификацию.

Таблица 1

Динамика отношения бедных и небедных к критериям предпочтений в сфере труда (2003/2013 гг.), % от работающих [4]

Альтернативные суждения	Бедные				Небедные	
	по доходам		по лишениям		2003	2013
	2003	2013	2003	2013		
Только на интересную работу можно потратить значительную часть жизни	52	41	39	45	51	57
Главное в работе – сколько за нее платят	48	58	61	55	49	43

Согласно данным исследований, насущной проблемой пореформенной России является неравный доступ к хорошим рабочим местам, уверенно входящий в пятерку самых болезненных для ее граждан типов социальных неравенств. Подчеркнем, что даже бедные россияне значительно чаще отмечают болезненность практически всех типов неравенства для общества, чем для них самих.



Рис. 8. Мнение бедных «по доходам» о наиболее болезненных для общества и лично для них неравенствах в современной России (2013 г.), % [4]

Таблица 2

Представления бедных и небедных россиян о справедливых и несправедливых основаниях неравенства (2013 г.), % [4]

Суждения	Бедные: согласны/не согласны		Небедные: согласны/не согласны
	по доходам	по лишениям	
Справедливо, когда работающие быстрее и эффективнее получают больше, чем люди, работающие менее эффективно на той же должности	64 / 11	65 / 9	77 / 6
Когда у одних людей больше денег, чем у других, это справедливо, если они имели равные возможности их заработать	57 / 18	51 / 20	68 / 9
Справедливо, что люди с более высоким уровнем образования зарабатывают больше	50 / 19	52 / 18	65 / 9
Справедливо, когда людей разных профессий ценят по-разному	39 / 31	37 / 29	49 / 21

Равенство перед законом является для населения России (как и в США) основным признаком демократии – более половины респондентов на вопрос о том, без чего невозможна демократия, называют именно его. При этом на практике, по мнению россиян, равенство всех перед законом в стране не реализуется.

Тем не менее, бедные не являются безусловными противниками значительной разницы в доходах, если она обусловлена справедливыми (по их представлению) причинами: например, зарплата людей, работающих на той же должности быстрее и эффективнее, должна быть выше.

Таким образом, модель общества, к которой стремятся российские бедные, не сводится к желанию «все отнять и поделить» – она предполагает равные возможности для всех добиваться улучшения своей жизни и допускает существование неравенства, возникшего на справедливом, по их оценкам, основании [6, с. 23–37].

Именно работающие россияне наиболее остро переживают отсутствие связи между упорным трудом, честной работой и улучшением своего положения, острее воспринимают все проблемы, относящиеся к неравенству, проявляя более низкую толерантность к неравенству как таковому и его конкретным проявлениям. Это приводит к ослаблению трудовой мотивации.

В. Бобков и Р. Колосова считают, что в настоящее время нарастает ощущение безысходности, невозможности улучшить свое положение за счет собственной активности [6, с. 218–234]. Как следствие, сокращается доля людей, предпринимающих конкретные действия для улучшения своего материального положения. Отчасти это объясняется спецификой их профессиональных позиций и отсутствием жизненного опыта, предполагающего навыки подобного рода инвестирования и привычки к нему, а отчасти – элементарной нехваткой средств на него. При этом резко негативно оцениваются результаты борьбы с бедностью, социальная несправедливость, состояние общего психологического климата в стране.

Заключение

Рекомендации для государственной политики

- С тех пор, как мы ввели налог на воздух, вы стали меньше дышать. Это возмутительно! Следующими будут введены налоги на осадки: за простой дождь – 100 лир, за проливной дождь – 200 лир, за дождь с громом и молнией – 300 лир.
Дж. Родари «Приключения Чиполлино»

Экономика в современном мире все больше зависит от «интеллектуальных» отраслей. Инвестиции в «человеческий капитал» – это ключ к долгосрочному развитию. Быть конкурентоспособным в XXI в., значит иметь высокообразованных рабочих. Однако экономическое, политическое и юридическое неравенство, а также асимметрия информации о населении взаимно усиливают друг друга.

Существует множество вариантов решения данных проблем. Наиболее актуальны следующие: 1 – увеличение размера страхования от безработицы; 2 – инвестиции в развитие инфраструктуры и технологии (они послужат стимулом в краткосрочной перспективе и обеспечат экономический рост в долгосрочной). Ключевым моментом также является восстановление доверия населения правительству, банкам и другим институтам экономики. Но, чтобы новые нормы укоренились, необходимо время.

Дж. Стиглиц считает, что наиболее очевидным решением проблемы ослабления рынка труда является создание новых рабочих мест. Ведь, чем выше уровень доходов населения, тем больше размер налоговых поступлений. Кроме того, акцентируется необходимость увеличения государственных расходов, что позволит повысить спрос на товары, увеличить инвестиционную активность и существенно снизить уровень безработицы.

Разработка и введение оптимальной универсальной системы налогообложения, которую поддержит хотя бы часть стран, приведет к «делинkinгу». Для этого, во-первых, нужно собрать корректную информацию о том, кто действительно беден, а кто – нет; во-вторых, ввести систему налогообложения, при которой снизится неравенство. Кроме того, необходимо предоставить населению полную и точную информацию о рабочих местах, а также проводить тренинги и переквалификацию.

Асимметрия информации пагубно влияет на возможность снижения неравенства в развитых и развивающихся странах. В частности, в России практически отсутствуют данные опросов за последние несколько лет о бедности, неравенстве доходов и иных смежных показателях. Другой проблемой является неполнота и недостоверность имеющихся данных, что снижает эффективность программ помощи бедным слоям населения. На мой взгляд, эта проблема обусловлена российским менталитетом: бедные стесняются называть свой реальный доход, а богатые скрывают его. Необходим комплексный подход к решению вопросов асимметрии информации и неравенства доходов, базирующийся на повышении уровня доверия населения государственной политике. В свою очередь, требуется государственное вмешательство (подкрепленное поддержкой институтов), позволяющее расширить границы влияния государства на общественную жизнь.

Таким образом, несмотря на существенные различия в политике и экономическом потенциале развитых и развивающихся стран, рост неравенства в доходах одинаково разрушительно влияет на инвестиционную активность и совокупный спрос, снижает мотивацию к инновационной трудовой деятельности. Согласно статистическим данным из аналитического доклада «Бедность и неравенства в современной России: 10 лет спустя», ухудшение ситуации на рынке труда в нашей стране (как и в США) напрямую зависит от недостаточного внимания правительства к решению проблем неравенства населения и доступа экономических агентов к актуальной и достоверной информации.

Список литературы

1. *Пикетти, Т.* Капитал в XXI веке / Т. Пикетти; пер. А. Дунаева; под ред. А. Володина. – М.: Ад Маргинем Пресс, 2015.
2. *Стиглиц, Дж. Е.* Доклад Комиссии по оценке экономических результатов и социального прогресса / Дж. Е. Стиглиц // Вопросы статистики. – 2010. – № 11, 12; 2011. – № 2, 3.
3. *Антипина, О.* Экономическая теория счастья как направление научных исследований / О. Антипина // Вопросы экономики. – 2012. – № 2. – С. 94–107.
4. Бедность и неравенства в современной России: 10 лет спустя: Аналит. докл. (Подготовлен Институтом социологии РАН и Фондом им. Ф. Эберта). – М.: Ин-т социологии РАН, 2013.
5. *Harvey, D.* Seventeen Contradictions and the End of Capitalism / D. Harvey // Profile Books. – 2014. – April.

6. Неравенство доходов и экономический рост: стратегии выхода из кризиса / под ред. А. Бузгалина, Р. Трауб-Мерца, М. Воейкова. – М.: Культурная революция, 2014. – 406 с.
7. Genetic Adverse Selection: Evidence from Long-Term Care Insurance and Huntington Disease / E. Oster, I. Shoulson, K. Quaid, E. R. Dorsey // NBER Working Paper. – № 15326. – 2009.
8. Болезнь Хантингтона. URL:<http://www.happymozg.ru/o-mozge/bolezni-nervnoy-sistemy/bolezn-khantingtona/>
9. *Carciumaru, L. M.* Genetic testing: adverse selection consequences for the insurance industry / L. M. Carciumaru. University of the Witwatersrand. – 2007. – November.
10. *Стиглиц, Дж. Е.* Великое разделение. Неравенство в обществе, или Что делать оставшимся 99 % населения? / Дж. Е. Стиглиц. – М.: ООО «Издательство «Эксмо», 2016.
11. *Keeley, B.* Income Inequality: The Gap between Rich and Poor / B. Keeley. OECD Insights, OECD Publishing. – Paris, 2015.
12. *Rothschild, M.* Increasing risk II: Its economic consequences / M. Rothschild, J. E. Stiglitz // Journal of Economic Theory. – 1971. – V. 3.

РЕФЕРАТЫ

УДК 330.354. С. Д. Бодрунов. Выход из противоречий глобализации: Евразийское сотрудничество может стать общей дорогой к новой цивилизации. Мировая экономика и глобальная цивилизация стоят на пороге перемен, происходит переход к «новой нормальности», чреватой стагнацией и общецивилизационным кризисом. Нарастают геополитические противоречия. Вместе с тем существует и прогрессивная тенденция – развитие международного экономического сотрудничества. В этом плане Евразийский проект открывает дорогу к взаимодействию стран для достижения взаимовыгодных результатов. На смену классической индустриальной системе приходит новая индустриальная экономика и новое индустриальное общество 2-го поколения (НИО.2). Технологический прогресс принесет либо блага, либо угрозы. Чтобы придать формированию новых потребностей разумную человеческую основу, нужно определить: что на этом пути негатив, а что – позитив; оценить вектор движения к позитиву и возможность ускорить этот процесс; реализовать меры, обеспечивающие такое движение. Важно отказаться от навязывания другим странам своей модели будущего, но при этом не замыкаться в своей национальной скорлупе. Евразийское сотрудничество может стать общей дорогой к новой цивилизации.

Ключевые слова: глобализация, Евразийское сотрудничество, новая цивилизация, НИО.2.

УДК 332.354. А. Г. Аганбегян. Как возобновить социально-экономический рост в России? Главный вопрос социально-экономической политики сегодня – переход от стагнации и рецессии к устойчивому социально-экономическому развитию. Чтобы к 2019–2020 гг. экономический рост в России превышал общемировые показатели, необходим ежегодный прирост ВВП на 3,5...4 %. Это воз-

ABSTRACTS

S. D. Bodrunov. Overcoming globalization collisions: Eurasian cooperation may become a common path to a new civilization. The world economy and global civilization are on the verge of changes, as we transition to the New Normal fraught with stagnation, a general civilizational crisis and the escalation of geopolitical and economic tensions. At the same time, we observe a progressive trend in the development of international economic cooperation. The Eurasian project paves the way for interaction between countries and mutually beneficial results. The classical industrial system is being replaced by a new industrial economy and new industrial society of the second generation (NIS.2). Technological progress can yield either positive or negative outcomes, so in order to adopt an intelligent and humane basis for the formation of new wants, it is necessary to: delineate positive and negative aspects; assess positive trends and opportunities for accelerating movement towards the positive; and implement measures that promote such progress. It is important to refrain from imposing our vision of the future upon other countries, but we should also avoid the other extreme of retreating within national boundaries. Eurasian cooperation may become a common path to a new civilization.

Keywords: globalization, Eurasian cooperation, new civilization, NIS.2.

A. G. Aganbegyan. How can we restore socioeconomic growth in Russia? Currently, the main socioeconomic policy issue is the transition from stagnation and recession to sustainable socioeconomic growth. In order to surpass global economic growth indicators by 2019–2020, Russia needs to achieve annual 3.5–4% GDP growth, which is possible if investment into principal and human capital were to increase by 8–

можно, если с 2018 г. инвестиции в основной капитал и в человеческий капитал ежегодно будут расти на 8...10 %. Экономические планы для предстоящего развития должны включать в себя систему мероприятий, обеспечивающих экономический рост. Во-первых, надо снизить инфляцию до 3 % за два-три года, а ключевую ставку – до 4 %, сформировав для этого специальную президентскую программу. Главной формой дополнительных инвестиций в экономику знаний должен стать инвестиционный кредит с конкретным сроком окупаемости, конкретной целевой направленностью, с жестко контролируемым банком, который будет возвращать этот кредит. Следует распространить инвестиционный кредит на ряд статей бюджета, которые должны быть окупаемыми (национальная экономика, жилищно-коммунальное хозяйство и др.). Необходимо стимулировать импортозамещение, а также производство на экспорт готовой продукции с высокой добавленной стоимостью. Необходимы институциональные преобразования, чтобы создать благоприятные условия для инвестиций в экономический рост. Следует сокращать сферу государственного управления в экономике.

Нужна серьезная финансовая реформа по повышению доли «длинных» денег, инвестиционного кредита банковской системы; по форсированию роста банковских активов. В коренном изменении нуждается налоговая система. Сегодня она не может обеспечить рост бюджета при росте ВВП и совсем не выполняет стимулирующую и распределительную функции, чтобы сократить разрыв между богатыми и бедными. Наиболее крупные структурные реформы должны пройти в социальной области (финансирование пенсионной системы, здравоохранения и образования).

Ключевые слова: социально-экономический рост, стагнация, рецессия, снижение инфляции, импортозамещение, институциональные преобразования, финансовая, налоговая и структурные реформы.

10% annually starting in 2018. Economic plans for future development should involve a system of measures that would ensure economic growth. First, we need to lower inflation to 3% over two-three years and decrease the key rate to 4% by implementing a special presidential program. Additional investment into knowledge-based economy should mainly come in the investment loan format that would stipulate a specified return term and target with strict oversight over the bank which will be returning the loan to the issuing authority. Investment credit should be extended to some budget areas which need to be offset (national economy, housing and utilities sector, etc.) We should promote import substitution as a way to make import-substituting enterprises competitive and stimulate the production of exported finished goods with high value added. We require institutional reforms that would create favorable conditions for investment in economic growth. Moreover, it is necessary to decrease the nationalized segment in the economy.

We need a major financial reform that would increase the share of long-term loans, encourage investment lending for the banking systems and ensure accelerated growth of banking assets. The tax system also requires critical changes. Presently, the system cannot ensure budget growth along with GDP growth and fails to perform its stimulating and distributing functions, thus broadening the gap between the rich and the poor. The most extensive structural reforms should be carried out in the social sphere (financing of the social security system, healthcare and education).

Keywords: socioeconomic growth, stagnation, recession, inflation reduction, import substitution, institutional changes, financial, tax and structural reforms.

УДК 330.354. К. А. Хубиев. Современные тенденции глобального экономического развития. Рассмотрены новые тенденции современного экономического развития с общим интегративным трендом: торгово-экономический передел мира, контрциклическое движение экономики, долговая экономика как феномен XXI в. Сделан вывод о развитии материальной базы обобществления и социализации экономики, подрыве отношений наемного труда в инновационном секторе.

Ключевые слова: новый экономический передел мира, контрциклическое движение мировой экономики, долговая экономика, собственность, конвергенция, новое индустриальное общество, феномен Трампа.

УДК 330.354. А. В. Бузгалин. Империализм в XXI веке: протоимперии и «восстание периферии». Исследуется нарастание противоречий современного этапа глобализации. Наряду с глубинным противоречием глобального капитализма – между глобально организованным и представленным транснациональными игроками капиталом («Севера») и диффузным, фрагментированным, дезорганизованным трудом («Юга») – формируется новое противоречие, обусловленное генезисом протоимперий и восстанием периферий. Анализируется феномен нового империализма, для которого характерны трансформация признаков старого империализма и возникновение процессов глокализации (противоречивого соединения глобализации и локализации), а также противостояние новых рождающихся протоимперий и стран ядра, которые раньше выступали как центры доминирования.

Ключевые слова: империализм, новый империализм, признаки нового империализма, протоимперии, периферия, полупериферия, глобализация, противоречия глобализации.

УДК 332.354. А. А. Пороховский. Исследовательская традиция Джона Кеннета Гэлбрейта и современные экономические проблемы России. Рассматривается научное наследие Дж. К. Гэлбрейта. Особое внимание уделено его исследовательской тради-

K. A. Khubiev. Modern global economic development trends. We consider the new trends of modern economic development with a common integrative trend: trade and economic division of the world, counter-cyclical movement of the economy, debt economy as a phenomenon of the 21st century. It is concluded that the development of the material basis of socialization and socialization of the economy, undermining wage relations in the innovation sector. We consider the role of the State in the industrial-innovative development.

Keywords: new economic division of the world, counter-cyclical movement of the global economy, debt economy, property, convergence, the new industrial society, the Trump phenomenon.

A. V. Buzgalin. Twenty-first century imperialism: protoempires and periphery rebellion. A. V. Buzgalin investigates the escalation of tensions accompanying the current stage of globalization. Along with the profound contradiction of global capitalism, i.e. the contradiction between globally organized capital represented by transnational players (the North) and diffused, fragmented and disorganized labor (the South), the genesis of protoempires and the rebellion of the periphery create a new contradiction. The article analyzes the New Imperialism characterized by the transformation of old imperialist characteristics and «glocalization» (a contradictory blend of globalization and localization) processes, as well as the confrontation between new emergent protoempires and core countries that used to serve as the centers of dominance.

Keywords: imperialism, New Imperialism, characteristics of New Imperialism, protoempires, periphery, semi-periphery, globalization, contradictions of globalization.

A. A. Porokhovskiy. J. K. Galbraith's research tradition and contemporary economic problems of Russia. The article considers J. K. Galbraith's scientific heritage. His research tradition had special attention because its main contents is to study real processes in economy and society

ции, главное в которой – изучать реальные процессы в экономике и обществе, не привязываясь к теоретическим догмам. Благодаря экономическому лидерству корпораций «планирующая система» внедряется в национальную экономику при сохранении рыночной мотивации. Научные выводы и рекомендации Дж. К. Гэлбрейта получают подтверждение как в США, так и во всем мире, включая Россию.

Ключевые слова: смешанная экономика, национальная экономика, экономикс, корпорация, рыночный механизм, планирующая система, интернационализм, капитализм.

УДК 330.354. Ю. В. Вертакова, Н. А. Плотникова, В. А. Плотников. Промышленная политика России: направленность и инструментарий. Рассматривается комплекс правовых, экономических, организационных и других мер, направленных на развитие промышленного потенциала России и обеспечение производства конкурентоспособной продукции. Излагается содержание соответствующих нормативно-правовых актов. Рассмотрены субсидиарные меры поддержки промышленности, предусмотренные Федеральным законом № 488-ФЗ: назначение субсидий и условия их предоставления. Приводятся примеры финансовой поддержки реализации инвестиционных проектов по приоритетным направлениям. Представлены инструменты территориального развития промышленной инфраструктуры: создание промышленных парков, технопарков, промышленных кластеров.

Существенное влияние на модернизацию промышленности оказывает Фонд развития промышленности (ФРП). Перечислены программы финансирования ФРП в 2016 г. (условия и требования получения льготного финансирования). Описан механизм специального инвестиционного контракта (СПИК), его условия, сроки действия, структура и пр. С момента запуска СПИК подписано 8 контрактов на 265 млрд рублей. Меры господдержки направлены на стимулирование импортозамещения на внутреннем рынке, поддержку производства экспортоориентированной про-

without any theoretical dogmas. Corporations' economic leadership implements «planning system» into national economy under market motivation base. J. K. Galbraith's scientific conclusions and recommendations are receiving the confirmations in the USA and worldwide, including Russia.

Keywords: mixed economy, national economy, economics, corporation, market mechanism, planning system, internationalism, capitalism.

Y. V. Vertakova, N. A. Plotnikova, V. A. Plotnikov. Russia's industrial policy: directions and instruments. The article considers a complex of legal, economic, organizational and other measures targeting the development of Russia's industrial potential and the production of competitive goods. The authors expand on existing norms and regulations, i.e. subsidiary industry support measures (subsidy assignment and terms) stipulated under Federal Law № 488-FZ; provide examples of financial support for the implementation of investment projects in priority areas; and review instruments for spatial development of industrial infrastructure, i.e. construction of industrial parks, technoparks and industrial clusters.

Industrial Development Fund (IDF) has a major effect on industrial modernization. The article lists programs financed by the IDF in 2016 (conditions and requirements for obtaining soft-term financing) and describes the special investment contract (SPIC) format, its conditions, terms, structure, etc. Since its launch, SPIC saw the signing of 8 contracts worth RUB265bn. State support measures seek to stimulate import substitution in the domestic market, support the production of exported goods, increase the quantity and quality of joint (with foreign participation) investment projects and boost private investment.

Keywords: industrial policy, industry support measures, subsidiary measures, industrial parks, technoparks, industrial clusters, Industrial Development Fund, special investment contract.

дукции, увеличение количества и улучшение качества совместных (с зарубежными партнерами) инвестиционных проектов, стимулирование притока частных инвестиций.

Ключевые слова: промышленная политика, инструменты поддержки промышленности, субсидиарные меры, индустриальные парки, технопарки, промышленные кластеры, Фонд развития промышленности, специальный инвестиционный контракт.

УДК 330.354. Е. А. Ткаченко, Е. М. Рогова. Применение концепции рычагов для оценки эффективности инвестиций в интеллектуальный капитал промышленных предприятий. Проведено комплексное исследование проблемы оценки стоимости интеллектуальных активов с позиций принятия управленческих решений в отношении инвестиций в интеллектуальный капитал. Выполнены адаптация и развитие концепции технологического рычага и бренд-левериджа в соответствии с задачами оценки результативности использования интеллектуального капитала в целом и отдельных его элементов. Представлены результаты эмпирических исследований, направленных на выявление зависимости между инвестициями в интеллектуальные активы и финансовой устойчивостью промышленных предприятий. Первое представление концепции интеллектуального рычага (рычага интеллектуального капитала) состоялось в октябре 2016 г. на XIII Международной конференции по интеллектуальному капиталу, менеджменту знаний и организационному обучению (ICISKM) (Итака Колледж, США).

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, показатели эффективности, инвестиции, рычаг интеллектуального капитала.

УДК 330.354. Д. Б. Джабборов, А. В. Бузгалин. За пределами глобализации: перспективы для Евразии. Кембриджские дискуссии. Выполнен обзор материалов, представленных на Международном научном форуме «За пределами глобализации: перспективы для Евразии», проходившем в Кембридже. Проблемы глобализации обрели новое звуча-

E. A. Tkachenko, E. M. Rogova. Applying the principle of levers to efficiency assessment of investment in intellectual capital of industrial enterprises. In this article the complex research of a problem of estimation of cost of intellectual assets in the context of adoption of administrative decisions concerning investments into the intellectual capital is conducted. The authors have carried out adaptation and development of the concept of the technological leverage and a brand leverage according to problems of assessment of effectiveness of use both the intellectual capital in general, and his separate elements. Results of the empirical researches directed to identification of dependence between investments into intellectual assets and financial stability of the industrial enterprises are also presented in article. The first presentation of the concept of the intellectual leverage (the leverage of the intellectual capital) has taken place at the XIII International conference on the intellectual capital, knowledge management and organizational learning 15 of October, 2016 (Ithaca College, USA).

Keywords: intellectual capital, indicators of efficiency, investments, leverage of the intellectual capital.

D. B. Dzhabborov, A. V. Buzgalin. Beyond globalization: prospects for Eurasia. Cambridge discussions D.B. Dzhabborov and A.V. Buzgalin provide an overview of International Research Forum *Beyond Globalization: Prospects for Eurasia* that was held at the University of Cambridge. Globalization issues were assessed from a new angle based on current dis-

ние: реальностью становятся дезинтеграционные тенденции и формирование региональных союзов, важнейшие из них – экономические образования на евразийском континенте. В рамках форума прошла серия мероприятий, среди них – открытая лекция профессора С. Д. Бодрунова, презентация материалов, изданных ИНИР им. С. Ю. Витте и ВЭО России, и коллоквиум.

Центральным мероприятием стал научный семинар по проблемам будущего евразийской интеграции в условиях постглобальной экономики. С базовыми докладами выступили профессор С. Д. Бодрунов и П. Нолан (Кембридж). Семинар позволил сопоставить различные точки зрения, вскрыл многие не изученные и не очевидные без специальных исследований проблемы евразийского сотрудничества в контексте глобального развития; наметил перспективы новых исследований; стал полезной площадкой для обмена мнениями и консолидации научного сообщества.

Ключевые слова: глобализация, дезинтеграционные тенденции, формирование региональных союзов, евразийское сотрудничество, постглобальная экономика.

УДК 330.354. Н. Г. Яковлева. Промышленная политика в экономике XXI века: сравнительный анализ опыта Европейского союза и России. Дается обзор материалов международного семинара «Промышленная политика в экономике XXI века», проведенного в Вене. Особое внимание уделяется научной деятельности ИНИР им. С. Ю. Витте, в частности трудам директора института профессора С. Д. Бодрунова. На примерах отдельных выступлений показано, что в условиях замедления экономического роста Россия и европейские страны сталкиваются с одинаковыми проблемами и задаются одинаковыми вопросами: отношения ЕС и ЕврАзЭС – интеграция или конкуренция (П. Х. Хавлик); регулирующая деятельность государства в промышленной политике, планирование и программирование экономики (Р. С. Гринберг, П. Шульце, А. В. Бузгалин, А. Е. Городецкий); финансовое обеспечение и сопровождение промышленной политики (С. Лейтнер); региональные

integration tendencies and the formation of regional unions, particularly the creation of economic associations in Eurasia. The Forum featured a public lecture by Professor Sergey Bodrunov, presentation of materials published by the INID n.a. S.Y. Vitte and the Free Economic Society of Russia, and a colloquium.

The central event of the Forum focused on future problems of Eurasian integration in the post-global economy. Professors S.D. Bodrunov and P. Nolan (University of Cambridge) served as keynote speakers. The event participants expressed their varying opinions, pinpointed issues of Eurasian cooperation in the context of global development which warrant further research and discussed new research areas. The Forum provided a useful platform for the exchange of ideas and consolidation of the research community.

Keywords: globalization, disintegration tendencies, formation of regional unions, Eurasian cooperation, post-global economy.

N. G. Yakovleva. Industrial policy in the economy of the 21st century: comparative analysis of E.U. – Russia experience. N.G. Yakovleva provides an overview of the international seminar entitled *Industrial policy in the economy of the 21st century* that was held in Vienna. The author gives a detailed account of research activity performed by the INID n.a. S.Y. Vitte, specifically its Director Professor Sergey Bodrunov. The analysis of presentation topics indicates that under the current slowdown of economic growth Russia and Europe face the same problems and ask the same questions, i.e. the nature of E.U.– EEC relations: integration or competition (P. Havlik); state regulation in industrial policy, economic planning and programming (R.S. Grinberg, P. Schulze, A.V. Buzgalin, A.E. Gorodetsky); financial support of industrial policy (S. Leitner), regional aspects of industrial policy (E.M. Rogova, E.A. Tkachenko, J.-L. Truel); external socioeconomic conditions for industrial policy implementation (R. Stollinger); and in-

аспекты промышленной политики (Е. М. Рогова, Е. А. Ткаченко, Ж.-Л. Трюэль); внешне-экономические и социальные условия реализации промышленной политики (Р. Столлингер); международные аспекты (Ю. В. Вертакова). Внимание участников семинара привлек доклад В. А. Плотникова, посвященный экологическим проблемам индустриального развития. Живую дискуссию вызвал доклад Н. Г. Яковлевой. Она рассматривала образование как сферу, где формируется творческий потенциал человека – основной ресурс инновационного развития; отметила существующие перекосы в деятельности образовательных организаций (коммерциализация и финансиализация).

Ключевые слова: экономика XXI в., промышленная политика, опыт ЕС и России.

УДК 330.342, 338.45, 338.46. С. А. Толкачев, П. Ю. Михайлова, Е. Н. Нартова. Цифровая трансформация производства на основе промышленного интернета вещей. Рассматриваются тенденции и закономерности использования технологии промышленного интернета вещей (IIoT) для повышения конкурентоспособности бизнеса на основе анализа передовой практики ведущих зарубежных компаний. Выявляются каналы воздействия IIoT на формирование нового промышленного ландшафта. Проводится группировка воздействия проектов на основе IIoT на бизнес-процессы компании. Анализируются причины и направления трансформации бизнес-модели производства товаров в модель оказания услуг. Выявляются трудности, связанные с переходом к данной модели и выбором стратегии бизнеса в условиях цифровых изменений. Исследуются пути решения дилеммы выбора модели бизнеса и сложность управления «на два фронта». Доказывается органичность перехода от модели бизнеса услуг к концепции умного производства; показаны составные части этой концепции. Вводятся понятия экономика индустриальных приложений и экономика результата. Показано, что формирующаяся парадигма промышленного производства на основе IIoT является преодо-

lternational aspects (Y.V. Vertakova). Seminar participants expressed their interest in V.A. Plotnikov's paper on environmental issues of industrial development. N.G. Yakovleva's presentation sparked a heated debate. She talked about education as an area that molds human creative potential, which serves as the main resource of innovative development, and pointed out current imbalances (commercialization and financialization) in the operations of educational institutions.

Keywords: twenty-first century economy, industrial policy, E.U. and Russian experience.

S. A. Tolkachev, P. Yu. Mikhailova, E. N. Nartova. Digitization of Manufacturing on the Industrial Internet of Things. In article on the basis of the advanced practice of the leading foreign companies tendencies and regularities of the industrial Internet of Things IIoT for increase in competitiveness of business are considered. Channels of impact of IIoT on formation of a new industrial landscape come to light. The group of influence of projects on the basis of IIoT on business processes of the company is carried out. The reasons and the directions of a production business model transformation into a services model are considered. The difficulties connected with transition to this model and the choice of strategy of business in the conditions of digital changes come to light. Solutions of a dilemma of the choice of model of business and complexity of management «on two fronts» are investigated. Harmony of transition from model of business of services to the concept of clever production is proved, components of this concept are shown. New concepts – economy of industrial applications and economy of result are entered. It is shown that the forming new paradigm of industrial production on the basis of IIoT is overcoming the classical model of capitalism based on a private property on the means of production.

лением классической модели капитализма, основанной на частной собственности на средства производства.

Ключевые слова: новая промышленная революция, промышленный интернет вещей, цифровизация производства, кривая зрелости интернета вещей, умное производство, экономика индустриальных приложений.

УДК 330.354. С. А. Пелих. Неоавтаркия – возможная стратегия экономического развития Союзного государства. Парадигма развития современной цивилизации англосаксонского типа ясно показывает ее тупиковый характер. 2030-й год будет переломным пунктом современной цивилизации. Сырьевой тренд развития экономики Союзного государства грозит для нас катастрофой. Этот тренд нужно изменить, взяв курс на автаркию, которая до 1960–1970 гг. была характерна для СССР. Нужна стратегия, которая позволит гармонично развивать все отрасли для удовлетворения внутреннего спроса (до 60...70% ВВП) до 2030 г., сократив до минимума продажу сырья.

Ключевые слова: автаркия, парадигма развития, тренд, сырьевая экономика, стратегия развития, внутренний спрос, тупиковый характер.

УДК 330.341.11, 330.322.54, 330.112.1. М. Ю. Павлов. Модели реализации творческого потенциала человека в практике инновационного развития и их отражение в экономической теории. Рассматриваются новые модели инновационного развития: S-образная модель и «дилемма инноватора». На различных примерах показано, что данные модели обладают большим аналитическим и прогностическим потенциалом. В процессе их сравнения с моделями из неоклассической экономической теории доказывается, что последние, в отличие от новых моделей инновационного развития, обладают ограниченными возможностями применения в реальной экономической практике.

Ключевые слова: инновационное развитие, S-образная кривая, дилемма инноватора, открытые инновации, викиномика.

Keywords: new industrial revolution, industrial internet of things, digitization of manufacturing, IoT maturity curve, smart manufacturing, economics of industrial applications.

S. A. Pelih. Neoavtarkia is a possible strategy for the economic development of the union state. The paradigm of the development of modern Anglo-Saxon civilization clearly shows its impasse. 2030 will be a turning point of modern civilization. The raw trend of the development of the economy of the Union State threatens us with a catastrophe. This trend needs to be changed by taking a course toward autarky, which characteristics the USSR from the 1960s till 1970s. We need an appropriate strategy that will harmoniously develop all industries to meet domestic demand (up to 60...70% of GDP) by 2030, minimizing the sale of raw materials.

Keywords: autarky, development paradigm, trend, raw material economy, development strategy, domestic demand, deadlock.

M. Yu. Pavlov. Models of human creative potential implementation in practice of innovative development and their reflection in economic theory. The article is devoted to new models of innovative development, S-curve and “the innovator’s dilemma”. The author reveals that these models have a huge analytical and prognostic potential. Economics models have limited opportunities of application in real economic practice, unlike new models of innovative development. The article also presents a comparison of innovative development models with economics models.

Keywords: innovative development, S-curve, the innovator’s dilemma, open innovation, wikinomics.

УДК 330.354. А. Г. Степанов, В. М. Космачев. Высшее инженерное образование в России и направления его дальнейшего развития. Анализируется ситуация в области высшего инженерного образования, возникшая в связи с появлением нового поколения образовательных стандартов. Рассматриваются особенности современных стандартов высшего образования, которые позволяют изменить существующую технологию разработки систем обучения. Отмечается недостаточное влияние промышленности на результаты подготовки выпускников. Подчеркивается, что только при условии усиления взаимодействия между производством, наукой и образованием удастся решить задачу обеспечения подготовки креативных кадров для промышленности.

Ключевые слова: инженерное образование, компетентностный подход, асинхронное обучение, профессиональные стандарты, ФГОС ВО, CDIO.

УДК 378.1. Ю. В. Вертакова, Ю. С. Положенцева, М. Г. Клевцова. Целевое управление университетами по ключевым показателям эффективности. Глобализационные процессы развития экономики основываются на улучшении ключевых показателей эффективности во всех сферах, в том числе в образовании. Проводится оценка эффективности деятельности университетов на основе сравнительного анализа глобальных мировых рейтингов, включающих различные системы ключевых показателей эффективности. Выполнен сравнительный анализ лучших образовательных систем мира на основе количественных показателей оценки деятельности университетов и рейтинговой оценки с учетом выделения основных критериев их деятельности в зависимости от целевой ориентации потенциала. Предложены меры целевой поддержки различных университетов в зависимости от выделенного KPI-показателя на основе обоснования программ развития научного и образовательного потенциала, а также совершенствования системы управления.

Ключевые слова: ключевые показатели эффективности, рейтинг университетов, потенциал, целевое управление.

A. G. Stepanov, V. M. Kosmachev. Higher engineering education in Russia and its further development areas. We consider a sequence of changes of state educational standards of higher education. Examine the current situation that has arisen in connection with the emergence of the next generation of educational standards IN the GEF, and discusses options for further development of engineering education. There has been insufficient impact of the industry on the results of graduates " training. It is alleged that under the condition of strengthening the interaction between production, science and education can solve the task of training personnel for the creative industry.

Keywords: engineering education, competence approach, asynchronous learning, professional standards, educational standards, CDIO.

Yu. V. Vertakova, Yu. S. Polozhentseva., M. G. Klevtsova. Goals management of universities on key indicators of efficiency. Globalization developments of economic are based on development of key indicators of efficiency in all spheres, including in the educational environment. In article the assessment of efficiency of activity of universities on the basis of the comparative analysis of the global world rankings including various systems of key indicators of efficiency is carried out. The komparativny analysis of the best educational systems of the world on the basis of quantitative indices of an assessment of activity of universities and a rating assessment taking into account allocation of the main criteria of their activity depending on target orientation of potential is carried out. Measures of target support of various universities depending on the allocated KPI indicator on the basis of justification of programs of development of scientific and educational potential, and also improvement of a control system are proposed.

Keywords: key indicators of efficiency, rating of universities, capacity of universities, goals management.

УДК 330. В. В. Букреев, Э. Н. Рудык. Кадровое обеспечение реиндустриализации: роль российского профессионального образования. Обосновывается значимость кадрового обеспечения реиндустриализации России. Обосновано и раскрыто содержание понятия *работник нового типа*. Выявлены и охарактеризованы ключевые проблемы, препятствующие решению поставленной задачи, предложены пути их решения.

Ключевые слова: работник нового типа, дуальная система подготовки кадров, образование как общественное благо, образовательные альянсы.

УДК 330. А. М. Должикова. Асимметрия информации как фактор глобального неравенства (основные положения книги Дж. Стиглица и их применимость в российском контексте). Рассматриваются причины и методы решения проблем неравенства населения на основе критического осмысления книги Дж. Стиглица «Великое разделение. Неравенство в обществе, или Что делать оставшимся 99 % населения?». Показано, что неравенство доходов, неравный доступ к образованию и здравоохранению, к рабочим местам, неравенство перед судом и неравенство возможностей в целом взаимно усиливают друг друга, тормозят развитие экономики, подрывают демократию и разделяют общество.

Доказано, что, несмотря на существенные различия в политике и экономическом потенциале развитых и развивающихся стран, растущее неравенство в доходах одинаково разрушительно влияет на инвестиционную активность, совокупный спрос и на стимулы инновационной трудовой деятельности. На примере статистических данных аналитического доклада «Бедность и неравенства в современной России: 10 лет спустя» показано, что ухудшение ситуации на рынке труда в нашей стране (как и в США) напрямую зависит от недостаточного внимания правительства к решению проблем неравенства населения.

Ключевые слова: неравенство доходов населения, справедливое налогообложение, экономический рост, рынок труда.

V. V. Boukreev, E. N. Rudyk. Staffing re-industrialization: the role of russian professional education. The article explains the importance of staffing reindustrialization of Russia. Substantiated and disclosed the contents of a new type of employee. Identified and characterized key problems hindering the solution of the problem and ways to solve them.

Keywords: a new type of employee, the dual system of training, education as a public good, educational alliances.

A. M. Dolzhikova. Information asymmetry as global inequality factor (basic provisions of the book of J. Stiglitz and their applicability in the Russian context). This article is devoted to the reasons and methods of the problem resolution of population inequality through a prism of critical judgment of the book of J. Stiglitz «The Great Divide: Unequal Societies and What We Can Do About Them». The main objective of article – to show that income inequality, inequality in availability of education and health care, inequality in access to workplaces, inequality before court, and in general inequality of opportunities mutually strengthen each other, slow down development of economy, undermine democracy and divide society.

The conducted research proved that, despite essential distinctions in the policy and economic potential of developed and developing countries, the growing income inequality has the same destructive influence on investment activity, the aggregate demand and turns back incentives to an innovative labor activity. By the example of statistical data of the analytical report «Poverty and inequalities in modern Russia: 10 years later» it is shown that deterioration in a situation in the labor market in our country also, as well as in the USA, directly depends on insufficient attention of the government to the problem resolution of population inequality.

Keywords: population income inequality, fair taxation, economic growth, labor market.

*S. D. Bodrunov*¹

**OVERCOMING GLOBALIZATION COLLISIONS:
EURASIAN COOPERATION
MAY BECOME A COMMON PATH TO A NEW CIVILIZATION
(excerpts)**

It is becoming increasingly obvious that the world economy and the global civilization are on the verge of changes... but in the new age, globalization is increasingly showing its dark side... The global civilization is transitioning to a new social order frequently referred to as the New Normal, a new reality fraught with stagnation and a *general civilizational crisis*.

...
Still, the tendency behind modern globalization trends, i.e. the development of holistic international economic cooperation, is quite objective and progressive. That is why mutually beneficial cooperation – not just economic, but, what is particularly important, also social and cultural – should be used to counter tensions engendered by modern hegemonic globalization model which disrupts and undermines established economic relations. *The Eurasian project* is a mature initiative that could rise to the challenge.

...
We believe that the Eurasian project can unite countries which aggregately possess high technology industry, developed fundamental and applied science, highly qualified workforce, developed transport infrastructure, modern telecommunications, natural diversity, vast mineral reserves, established mass production, strong financial system, large domestic market with growth potential, etc., and this list is not exhaustive.

...
The classical industrial system (characterized by absolute domination of industrial production) and the service society (where service sectors supersede material production) are being replaced by *the new industrial economy and new industrial society of the second generation (NIS.2)*. In the NIS.2 era, the dominant position will be gradually taken up by segments that create the knowledge intensive product, i.e. (a) manufacture the actual product, (b) generate knowledge, and (c) educate people capable of learning and applying the knowledge in material production.

...
We can either increase technological capabilities in order to indiscriminately satisfy any and all wants or shape new wants on an intelligent and truly humane basis.

We have to:

1. Delineate positive and negative aspects.
2. Assess potential development trends (movement towards the positive).

¹ *Sergey Dmitrievich Bodrunov*, Director of the Institute of New Industrial Development (INID) n.a. S.Y. Vitte, Doctor of Economics, Professor.

3. Assess the opportunity for increasing the likelihood of the positive scenario.

4. Develop and gradually implement measures/mechanisms that would ensure such progress.

...

Based on extensive fundamental research, we have shown that the new stage of industrial development opens new opportunities for the satisfaction of human wants and personal growth and, thus, creates the potential for the resolution of tensions resulting from the fight for material goods. Unfortunately, this stage also brings new threats. For example, the increase in demand satisfaction is frequently accompanied by the growth and satisfaction of simulative wants. If we maintain the current economic development paradigm, simulative wants can acquire an intolerably exaggerated role. Many people worldwide have already been dragged into thoughtless pursuit of illusionary consumption growth that drains actual resources, including raw materials, human body and soul...

...

However grave current problems may seem, it is important to address future issues that are being shaped today. In order to find answers, we need to abandon the position of economic superiority and refrain from imposing our vision of the future upon other countries and ethnicities, but we should simultaneously avoid the other extreme of locking ourselves within the national boundaries. The development of Eurasian cooperation appears to be the alleyway into the future that will allow for the joint enjoyment of its benefits and collective resolution of upcoming challenges.

*A. G. Aganbegyan*¹

**HOW CAN WE RESTORE SOCIOECONOMIC GROWTH IN RUSSIA?
(excerpts)**

In 2017, after a two-year recession of 2015–16, Russia reverted to stagnation. In the first quarter of 2017, the GDP increased by 0.5%, and industry grew by 0.7% while construction, retail volume and actual earnings continued to decline. Recent achievements include lower inflation (which in January–April amounted to 4.5% year-on-year) and investment growth (in Q1 2017 investment increased by 2.3% for the first time in four years).

Economic plans for future development should not focus on reaching specific indicators, but instead involve a system of measures that would ensure economic growth. These measures need to pursue main directions:

Lower inflation to 3% over the course of two-three years and decrease the key rate to 4%. These measures should be administered by the Presidential Executive Office through the creation of a special presidential program because only the President can mandate that state corporations not increase prices and instruct that the Government not raise electricity, gas, water, etc. tariffs.

We need to extend investment credit to some budget items that should be offset, i.e. national economy spending, housing and utilities, etc.

Another major prerequisite for efficient investment is the incentivization of economic growth in crucial segments. We need to shift to project financing and promote import substitution so that relevant enterprises become competitive and sustain their market positions. 3. Finally, we require institutional reforms that would create favorable conditions for investment in economic growth and remove red tape.

It is necessary to decrease the nationalized segment in the economy.

We need a major financial reform that would increase the share of long-term loans and investment credit of the banking system, boost the growth of bank assets that have been dwindling over the past three years and create long-term loan funds (see above), etc.

The current system of taxation is unsustainable, for it fails to perform any of its functions. It cannot ensure budget growth when the GDP increases. In 2013–16, the GDP did not decline, while the volume of budget revenues and expenditure decreased. The decrease is included in the federal budget for 2017–19, albeit the GDP is projected to increase by at least 4%.

Our system of taxation is utterly failing when it comes to income stimulation and distribution meant to decrease the gap between the rich and the poor. That is why a major change is in order.

The most significant structural reforms should be implemented in the social segment and pertain to social security, healthcare and education funding.

All measures included in the plan should be implemented under close supervision.

I hope that we are entering a new stage of development characterized by the restoration of socioeconomic growth based on institutional reforms.

¹ *Abel Gezevich. Aganbegyan*, Department Head at the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Academician of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Economics, Professor.

*A. A. Porokhovsky*¹

**JOHN KENNETH GALBRAITH'S RESEARCH TRADITION AND RUSSIA'S
CURRENT ECONOMIC ISSUES
(excerpts)**

In the light of Russia's current economic issues, the legacy of John Kenneth Galbraith (1908–2006), a prominent and unorthodox American economist, warrants special attention. His views were always consistent since they relied both on profound theoretical knowledge and on the ever-changing reality of everyday life.

1. J. K. Galbraith started working on his research in 1929–33, as global capitalism and the US economy collapsed. From very early on, he focused on the analysis of actual social and economic processes devoid of the bias imposed by theoretical doctrines. To some extent, such approach predetermined his reputation of an objective researcher with an in-depth grasp of the capabilities of all aspects of the economy, including markets, competition, property, role of the state, technologies, individuals and business, as well as various types, levels and scales of corporate organization.

2. Since J. K. Galbraith witnessed the formation and development of the New Industrial State, understood the cyclical nature of economic growth and saw the rise of American transnational companies, he was able to perform profound analysis and describe the functions of market and non-market economic aspects, show regional and global integration prospects and disclose inherent contradictions.

3. As joint stock companies proceeded to dominate the economy, share capital amplified the viability of market economy and expanded its ability to adapt to modern challenges, such as informatization, globalization, high technologies and the technological revolution.

4. Share capital expanded market relations, allowed for the compensation of market pitfalls and facilitated the introduction of mixed economy through the development of various types of ownership and corporate management and the organic synergy of market principles and the planning system with state regulation of economic processes.

5. In a way, share capital reconciled and merged market and planning systems within the national and global economy. J. K. Galbraith's conclusions on market and planning systems hold true to this day.

6. Corporations maintain all essential characteristics of the capital, so they are unable to overcome the growing gap between poverty and wealth both in the US and worldwide in and of themselves. Corporate progress does not signify the progress of the planning system without market development, but instead constitutes a complex and complicated phenomenon which reflects the human ability to master new things, move forward, create, etc. In order to make that happen, a corporation should not turn into a monopoly, which it frequently does.

¹ *Anatoly Aleksandrovich Porokhovsky*, Head of Political Economy Department at the Faculty of Economics of Lomonosov Moscow State University, Doctor of Economics, Professor, Honored Scientist of the Russian Federation.

7. Coming from the perspective of classical institutionalism, J. K. Galbraith saw all the weaknesses and limitations of the economic study of markets and understood its place in general economic theory. Therefore, J. K. Galbraith's legacy holds enormous theoretical and methodological value for describing Russia's current economic model and finding solutions to pressing issues. Only a complex systemic approach akin to J. K. Galbraith's can ensure a breakthrough in the preparation of Russia's development strategy until 2030. Modern national and global economic development trends are so uncertain that the International Monetary Fund named its latest World Economic Outlook "Gaining Momentum?".