

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 (57) 2018



ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ РОССИИ №3 (57) 2018



ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ РОССИИ

СОДЕРЖАНИЕ:

Переход к перспективному технологическому укладу: анализ с позиции концепций НИО.2 и ноономики * Государство и новое индустриальное общество: проблемы соответствия и партнерства * Совершенствование нормативно-правовой базы обеспечения экономической безопасности в Российской Федерации * Деиндустриализация в Бразилии: уроки для России * Индекс социального развития федеральных округов РФ * Строительство цифровой экономики в России: геополитэкономический аспект * Инновационные подходы к оценке избыточных транзакционных издержек предприятия *

№3 (57)

2018

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 (57) 2018

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.
ПИ № 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 опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (Решение Президиума Высшей аттестационной комиссии Минобрнауки России от 2 февраля 2012 года № 8/13).

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

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

С. Д. Бодрунов, главный редактор, д-р экон. наук, профессор;
А. А. Золотарев, заместитель главного редактора, канд. экон. наук;
Д. Л. Драндин, канд. экон. наук.
Институт нового индустриального развития (ИНИР) им. С. Ю. Витте работает под научно-методическим руководством Отделения общественных наук РАН.
Директор ИНИР — С. Д. Бодрунов
Научный руководитель ИНИР — Р. С. Гринберг

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

Электронная версия журнала e-v.r.gi

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 14.09.2018 г.
Формат 84 × 108 ¹/₁₆. Бумага офсетная.
Печ. л. 9,5. Усл. печ. л. 15,96.
Тираж 2000 экз. Заказ 18 757.

Свободная цена

Общество с ограниченной ответственностью «Типография «НП-Принт»
197110, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., д. 15, лит. А, корп. 7
© ИНИР им. С. Ю. Витте: составление, редакционная подготовка, 2018

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. 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;
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;
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 editorial board;
A. A. Akaev, Doctor of Economics, foreign member of Russian Academy of Sciences;
L. A. Anosova, Doctor of Economics, Professor;
S. D. Bodrunov, Doctor of Economics, Professor;
R. S. Grinberg, Doctor of Economics, Professor, corresponding member of Russian Academy of Sciences;
J. K. Galbraith, Doctor of Economics, Professor of the University 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, academician 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;
Z. A. Samedzade, Doctor of Economics, Professor, academician 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> Transition to a promising technological mode: analysis from the NIS.2 and noonomy standpoints	5
---	---

On the way to revival

<i>Gorodetsky A. E.</i> The state and the new industrial society: congruity and partnership issues	13
<i>Bukhvald E. M.</i> Improvement of regulatory framework ensuring the economic security in the Russian Federation	34
<i>Krasilshchikov V. A.</i> Deindustrialisation in Brazil: implications for Russia	46

Problems of economic development

<i>Popov E. V., Semyachkov K. A.</i> Social development index of Russian federal districts	63
<i>Drozdov V. V., Pogrebinskaya V. A., Zolotareva V. P.</i> The role of economic history in modern specialist training in the field of economic theory and practice	71
<i>Kochetkov S. V., Kochetkova O. V.</i> Innovative potential of industrial enterprises as an instrument for economic development	78
<i>Sergeev G. S.</i> Building digital economy in Russia: geopolitical and economic perspectives	92

Business economics and innovation

<i>Solodilova N. Z., Malikov R. I., Grishin K. E.</i> Innovative approaches to the assessment of corporate surplus transaction costs	103
<i>Konovalova T. V., Tenyakov I. M.</i> Industrial parks as an innovative factor of modern economic growth (russian specificity)	114
<i>Shumskaya E. I.</i> Can the implementation of digital technologies boost production efficiency?	126
<i>Polikarpov K. I.</i> Management of reorganization and integration processes at enterprises and complexes under the EAEU	133

Article excerpts (in English)

<i>Bodrunov S. D.</i> Transition to a promising technological mode: analysis from the NIS.2 and noonomy standpoints	144
<i>Gorodetsky A. E.</i> The state and the new industrial society: congruity and partnership issues	146
<i>Bukhvald E. M.</i> Improvement of regulatory framework ensuring the economic security in the Russian Federation	148

СОДЕРЖАНИЕ

Вступительное слово главного редактора

<i>Бодрунов С. Д.</i> Переход к перспективному технологическому укладу: анализ с позиции концепций НИО.2 и ноономики	5
--	---

По пути к возрождению

<i>Городецкий А. Е.</i> Государство и новое индустриальное общество: проблемы соответствия и партнерства	13
<i>Бухвальд Е. М.</i> Совершенствование нормативно-правовой базы обеспечения экономической безопасности в Российской Федерации	34
<i>Красильщиков В. А.</i> Деиндустриализация в Бразилии: уроки для России	46

Проблемы развития экономики

<i>Попов Е. В., Семячков К. А.</i> Индекс социального развития федеральных округов Российской Федерации	63
<i>Дроздов В. В., Погребинская В. А., Золотарева В. П.</i> Роль экономической истории в подготовке современных специалистов в области экономической теории и практики	71
<i>Кочетков С. В., Кочеткова О. В.</i> Инновационный потенциал промышленных предприятий – инструмент развития экономики	78
<i>Сергеев Г. С.</i> Строительство цифровой экономики в России: геополитэкономический аспект	92

Экономика предпринимательства и инновации

<i>Солодилова Н. З., Маликов Р. И., Гришин К. Е.</i> Инновационные подходы к оценке избыточных транзакционных издержек предприятия	103
<i>Коновалова Т. В., Теняков И. М.</i> Индустриальные парки как инновационный фактор современного экономического роста (российская специфика)	114
<i>Шумская Е. И.</i> Возможен ли рост производительности труда за счет освоения цифровых технологий?	126
<i>Поликарпов К. И.</i> Управление реорганизационными и интеграционными процессами в рамках предприятий и комплексов в условиях ЕАЭС	133

Извлечения из статей (на английском языке)

<i>Бодрунов С. Д.</i> Переход к перспективному технологическому укладу: анализ с позиции концепций НИО.2 и ноономики	144
<i>Городецкий А. Е.</i> Государство и новое индустриальное общество: проблемы соответствия и партнерства	146
<i>Бухвальд Е. М.</i> Совершенствование нормативно-правовой базы обеспечения экономической безопасности в Российской Федерации	148

Поздравляем с высокой наградой!

В июле 2018 г., в год 200-летия Карла Маркса, в Берлине состоялся форум «Карл Маркс и Роза Люксембург: наследие и современное значение». Его соорганизаторами выступили Институт международной политической экономии Берлинской школы экономики и права, Фонд Маркса – Энгельса и Фонд Розы Люксембург.

В рамках форума Всемирная политэкономическая ассоциация удостоила автора монографии «Ноономика», главного редактора журнала «Экономическое возрождение России», профессора С. Д. Бодрунова награды – Премии «За выдающийся вклад в развитие политэкономии в XXI веке».

Редакция журнала «Экономическое возрождение России» поздравляет Сергея Дмитриевича Бодрунова с высокой оценкой его научной деятельности.

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

*С. Д. Бодрунов*¹

ПЕРЕХОД К ПЕРСПЕКТИВНОМУ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ УКЛАДУ: АНАЛИЗ С ПОЗИЦИИ КОНЦЕПЦИЙ НИО.2 И НОНОМИКИ

Успехи России в технологическом развитии, несмотря на позитивные сдвиги последнего времени, все еще достаточно скромны. Попытки решения актуальных задач ускорения научного, инновационного и технологического развития наталкиваются на серьезные ресурсные ограничения, из-за чего технологический разрыв между Россией и ведущими странами мира не сокращается. Предлагается изменить парадигмальные подходы к управлению развитием. Учет положений авторских концепций нового индустриального общества второго поколения и нономики позволяет изменить подходы к разработке и реализации экономической политики, сделать управление переходом к новому технологическому укладу более эффективным и менее затратным.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, технологический уклад, нономика, новое индустриальное общество второго поколения.

УДК 330.354

Современная экономика находится в стадии перехода к очередному технологическому укладу, смена которых происходит в соответствии с динамикой длинных волн Н. Д. Кондратьева [1–3]. Одной из основных стратегических задач современной России является завоевание и удержание технологического лидерства. К сожалению, прогресс в решении этой задачи пока достаточно скромнен. Как показывают объективные статистические данные, несмотря на некоторые очевидные достижения (ОПК, авиация, космическая программа, атомная энергетика, ледокольный флот и др.), Россия в технологической сфере в целом значительно уступает как развитым, так и многим развивающимся странам, в частности – Китаю [4]. Это признает и руководство страны, что следует из Послания Президента РФ Федеральному собранию (2018 г.): «...технологическое отставание, зависимость означают снижение безопасности и экономических возможностей страны, а в результате – потерю суверенитета».

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

Серьезно сдерживает развитие российских технологий накопленное отставание, для преодоления которого требуются значительные ресурсы, а их в необходимом количестве нет. Из этого зачастую делаются пессимистические выводы, с которыми мы не можем согласиться, так как они сделаны исходя из инерционного сценария развития. По нашему мнению, именно при переходе к новому технологическому укладу возможен скачок в технологическом развитии, обусловленный изменением тенденций, диффузией энергии инерции экономической системы.

Согласно нашей гипотезе, существует реальная возможность перехода к новому технологическому укладу без увеличения и, возможно, даже с сокращением удельных издержек на решение экономических проблем технологического развития. Эта возможность базируется на потенциале качественной трансформации технологического ядра экономики. Действительно, до настоящего времени (не в «поворотные моменты» кондратьевской волны) технологическое развитие сопровождалось значительным удорожанием применяемых технологий, что существенно тормозило их разработку и внедрение, поскольку требовало накопления значительных ресурсов для инвестиций.

Это обусловлено тем, что в структуре затрат на новые технологии, связывающих разнородные активы в едином инновационном процессе, превалировала материальная часть, более дорогостоящая, чем «знаниевая». Кроме того, в отличие от последних, материальная часть всегда уникальна, она нетиражируема, «неразмножаема» и требует при реализации всякий раз (в любой единице технологического оборудования) затрат на использование материалов, оплату труда, транспортировку, контроль качества и т. д. «Знаниевая» часть, напротив, будучи однажды созданной, может использоваться многократно [5, 6] без весомых дополнительных затрат и в разных вариантах в силу природы знания (содержащегося в каждой «порции» знания большего его объема, чем конкретное, отвечающее на тот или иной запрос исследователя).

Что касается гибкости использования, или «вариативности» ресурсов, то можно сказать, что вариативность знания существенно выше вариативности материальных ресурсов. В этой связи наблюдается тенденция: переход к новому технологическому укладу происходит быстрее, чем к предыдущему. Причина – непрерывный рост «знаниевой» части и большее «содержание» знаний в базовых технологиях всякого последующего уклада. Именно отсюда вытекает описанная нами в предыдущих работах закономерность «ускорения ускорения» в современном технологическом развитии [7]. Она обусловлена тем, что наблюдаемый ныне переход к технологиям нового уклада сопровождается превалированием в них знания, что является принципиальным отличием грядущего технологического уклада.

Описанные причинно-следственные связи революционизируют процессы экономического, социального и технологического развития и приводят к двум следствиям:

- во-первых, очевидно, что происходит более ускоренный, чем раньше, «взрывной» переход к новому укладу. Это явление получило название «новой индустриальной/технологической революции» [8, 9];
- во-вторых, что не столь очевидно, наблюдается снижение, а не увеличение относительных затрат общества на переход к новому технологическому укладу.

Последнее обстоятельство представляется нам чрезвычайно важным не только с теоретических позиций, но и с точки зрения решения практических задач обеспечения ускоренного социально-экономического развития России. Это развитие может осуществляться с меньшими, чем предполагалось, издержками и в более сжатые сроки. Необходимо учитывать следующие обстоятельства:

- новое индустриальное общество второго поколения (НИО.2) базируется на технологическом укладе, где знаниеемкие технологии являются превалирующими и основными. Поэтому переход к новому технологическому укладу повлечет за собой расширение использования в качестве базовых таких технологий, в основе которых лежат «знания» и «емкость», воплощенные в определенные технологические решения. Отсюда вытекает значимость опережающей цифровизации социальных, в частности экономических, процессов [10];

- реиндустриализация российской экономики на новой технологической основе, которой посвящены многочисленные исследования автора и коллектива возглавляемого им ИНИР имени С. Ю. Витте [11–15], предполагает, что в качестве основы реиндустриализации будут выступать технологии следующего уровня знаниеемкости. Сегодня их называют высокими технологиями. В нашем понимании высокие технологии – это, в том числе, технологии, которые входят в NBIC-сектор, интегрируются в нем на единой цифровой платформе. То есть «инфочасть» NBIC-сектора выступает базой для объединения остальных компонентов;

- для ускорения технологического развития – совершения «технологического рывка» – нужно обеспечить хотя бы минимальную стабильность в экономике, постоянство институциональных условий и комфортные значения базовых макроэкономических переменных. Сегодня Россия этим требованиям в целом соответствует – мы прошли некую кризисную точку и добились относительной устойчивости экономической ситуации. Подчеркнем: речь не идет о «жесткой» последовательности событий: сначала стабилизация экономики, затем – технологическое ускорение. Мы не считаем, что надо обеспечить «твердую» устойчивость экономики, а потом начинать движение к новым технологиям. Двигаться можно (а в сложившейся ситуации – и нужно!) параллельно, помня, однако, что уверенность субъектов технологического развития в институциональной предсказуемости будущего является определяющей предпосылкой такого развития;

- несмотря на возможность относительной экономии на издержках, механизм которой нами описан ранее, осуществлять технологическое развитие «широким фронтом» невозможно. Ни у одной страны мира, даже самой богатой, на это не хватит ресурсов. Поэтому необходима приоритизация технологий. При этом, на наш взгляд, следует учитывать не только кабинетные разработки, но и результаты анализа развития высокотехнологичных и инновационных отраслей. В обществе формируется запрос на конкретные технологии. Эти потребности (нынешние и перспективные) формируют общественный спрос на то, что будет идти вперед, т. е. осуществлять «прорыв», «тащить» экономику в новый технологический уклад. Существует статистика, которая учитывает и пытается селективировать приоритеты развития. В первую очередь – это технологии, входящие в ядро грядущего технологического уклада. Приоритеты – инфо-коммуникативно-когнитивные технологии (ИККТ), реализуемые на единой цифровой платформе. Далее следует упомянуть энергетику, электронику и пр.

Говоря о знаниеемкости перспективных технологий, мы понимаем, что ИККТ – наиболее знаниеемкие, именно их развитие является драйвером роста в будущем. Да, ИККТ реализуются на той или иной аппаратной базе, они требуют оборудования. Но по знаниеемкости они стоят гораздо выше традиционных и других новых технологий, где требуется значительное количество материалов. Это соответствует выделенной нами ранее закономерности развития материального производства, которая состоит в снижении материалоемкости результатов производства [7].

Изложенные положения доказывают, что мы можем вести реиндустриализацию сразу на новой технологической основе, не откладывая ее на будущее, принимая в качестве основы прорывные технологии – в той части, в которой можно отследить, какие технологии будут для нас важны. Именно эти направления можно было бы поддерживать, используя институты развития государства, государственно-частное партнерство, налоговые льготы и т. д. В случае перехода к новым технологиям такого рода бюджетные затраты будут неизмеримо меньше, чем при переходе к технологиям предыдущего уклада.

Из изложенного следует еще более радикальный вывод: новый технологический уклад, который формируется сейчас, впервые, наверное, может быть «сделан» дешевле по отношению к «обобщенному» продукту уклада, чем во всех предыдущих укладах; меньше будет величина затрат на единицу продукта, который даст по итогам этот уклад в сравнении с предыдущими. Почему? Потому что в силу приведенных выше причин его основу составляют относительно гораздо более дешевые технологии. А это значит, что создается уникальная ситуация, когда состав технологических лидеров в мире может кардинально измениться. И в этом – исторический шанс для современной России.

Когда говорят, что для перехода к цифровым технологиям, к новому технологическому укладу, к развитию на базе таких технологий нужны какие-то колоссальные деньги, и мы это не потянем, с этим можно поспорить. Мы уже сегодня в состоянии перейти к цифровой, инфокоммуникативной, ИККТ-экономике хотя бы потому, что гигантских затрат это не потребует, именно бюджетных, государственных затрат. Но, конечно, лишь при разумной промышленной политике [16].

Возникает резонный вопрос: как можно оценить «разумность» промышленной политики? Точнее – ее эффективность, в контексте нашего анализа. При построении такого рода оценки следует, на наш взгляд, учитывать ряд методологических положений:

1. Любая экономика и ее часть, в том числе промышленность, всегда работает в рамках своих возможностей. Но при переходе к новым технологиям возможности резко расширяются. Такое расширение «коридора возможностей» необходимо своевременно и объективно оценить. Это позволит перейти в новый технологический уклад с имеющимися у нас ресурсами.

2. Мы можем не просто, «догнав и обогнав» (об этом, в частности, шла речь в стратегии опережающего развития С. Ю. Глазьева [17]) наших технологических конкурентов, перейти к пятому укладу, мы можем сразу войти в шестой технологический уклад. Это будет дешевле, быстрее и позволит России с большим отрывом перейти на новый технологический уклад, обойдя многие другие страны.

3. Авторская концепция нового индустриального общества второго поколения (НИО.2) [7] не только дает ответ на вопрос, каким будет это общество, но и указывает на следующее: 1 – практически перейти к нему можно; 2 – для этого не нужны сверхгигантские, неподъемные усилия; 3 – у нас достаточно материальных, финансовых и прочих ресурсов, чтобы это сделать. На это и должна быть ориентирована промышленная политика.

4. Исходя из фундаментальных свойств информации как феномена можно говорить о том, что цена единицы информации (точнее – размер затрат на эту единицу) стремится к нулю при увеличении количества ее потребителей. Понятно, что увеличение числа потребителей при переходе к новому укладу (а потребителей становится в разы

и даже на порядки больше) может дать колоссальные доходы без принципиального увеличения затрат. В этой связи следует признать правильным принятие летом 2017 г. госпрограммы «Цифровая экономика Российской Федерации» (распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 года № 1632-р.).

5. При проведении разумной промышленной политики эффективность мер по переходу к новому технологическому укладу будет мультипликативно нарастать. Это – важный индикатор, мерило «разумности» госполитики. Мультипликативный эффект обусловлен тем, что мы сможем относительно дешево решать многие хозяйственные и технологические (и даже социальные) вопросы, когда начнем их масштабировать (к примеру, через решение инфраструктурных задач, массовое внедрение ИККТ). При этом, хотя стоимость производства за счет тиражирования уменьшается, при «тиражировании знания» создаются (в силу природы знания!) уникальные объекты. Тем самым формируются предпосылки для перехода от массовой «серийности» продукта индустриального производства, характерного для предыдущих укладов, к массовой «индивидуализации» продукта для удовлетворения растущих индивидуальных потребностей человека; к отказу от стандартизации, типизации продукта, как это было в эпоху изобретения и внедрения индустриального способа производства, массового производства однотипных индустриальных продуктов. В этом – важное отличие новоиндустриального типа производства в эпоху НИО.2. Сегодня зарождается тенденция, противоположная той, что была присуща традиционному индустриальному типу производства. Тогда шел переход от индивидуального продукта к типовому, массовому. И это было экономически эффективно. Сейчас – при возросших за счет увеличения знаниеемкости технологий индустриальных возможностях – мы можем удовлетворять потребность человека в индивидуальном продукте. И это может произойти при снижении затрат, т. е. при росте экономической эффективности производства.

В результате информационные технологии и технологии следующего уклада в целом приведут к НИО.2, результатом развития которого станет переход к ноономике [18], неэкономической хозяйственной деятельности, которая составит материальную основу нового типа общественного устройства – ноообщества. При переходе к ноономике «все будет стоить ничего». Безусловно, в продукте будет «материальная часть», но в силу индивидуализации (удовлетворения индивидуальных несимулятивных потребностей человека «отделенной» от него производственной системой [19, р. 96]) продукт превратится в чисто потребительское благо, которое не имеет цены, потому что не участвует в обмене и не имеет эквивалента. Производственная система «отделится» от общества, сформируется новый тип хозяйствования – ноономика. Человек, как предсказал К. Маркс, «выйдет за пределы материального производства», станет «над производством» [20, с. 386–387]. Ноономика – перспективная форма организации хозяйства, но перспективы эти достижимы лишь при определенных условиях [18].

Следует иметь в виду, что в «производстве знаний» (мы полагаем распространенный термин «производство знаний» некорректным (его можно использовать только как обозначающий упрощенный, «производственный» взгляд на процесс получения новых знаний), поскольку знания, понимаемые как часть, элементы, кванты абсолютного знания, вовсе не «создаются» человеком, но осознаются им, открываются, воспринимаются – в силу природы знания и природы человека) главная роль принадлежит человеку и его творческим способностям. В таком случае формирование творческих способностей человека – это также один из современных приоритетов. При переходе

к новому технологическому укладу изменится характер труда как компоненты производственного процесса – в нем возрастет доля интегрально-творческой компоненты.

Человек либо будет постоянно переучиваться (заметим, что учеба – это творческий процесс), либо не будет ничем заниматься, дистанцируется от хозяйствования, в чем мы сомневаемся. Ведь человек по сути своей – творец, создатель новых идей, продуктов, творческих вещей, образцов культуры и др.; это – неотъемлемая часть его личности. Значит, необходимо создание условий и институтов для постоянного творческого развития потенциала людей.

Уже сегодня (а тем более в будущем) требуется все больше творчески мыслящих людей. «Главный продукт» НИО.2 – это творческий человек, не материальный продукт, а именно творческий человек. Почему? Потому что основной продукт нового индустриального общества второго поколения – это творческий продукт, а творец – это человек: человек, создающий творческий продукт.

Ввиду этого обстоятельства представляется несколько надуманной дискуссия о том, смогут ли роботы полностью заменить людей. Ответ – нет. Роботы, искусственный интеллект не могут творить, как человек. Они могут создавать какие-то вещи по заданному алгоритму или создавать алгоритм по алгоритму. Но творческий процесс – это нечто иное, его никто формально не описал, следовательно, «запрограммировать» его невозможно. Отсюда вытекает очевидный для нас [21] (но не очевидный для части госаппарата) вывод о необходимости опережающего и интенсивного развития национальной системы образования, учитывающего тенденции развития общества.

Таким образом, анализ возможностей перехода России к новому технологическому укладу с позиции концепций НИО.2 и ноономики показывает, что этот переход вполне реален и при грамотном управлении может оказаться весьма успешным. При этом «грамотное управление» – дело весьма непростое и потребует серьезной перенастройки госаппарата: от перепланирования целей развития до перехода от психологии «отстающих» и «вечно догоняющих» к психологии лидерства и уверенности в своих силах, потенциале государства и народа.

На наш взгляд, нам не просто надо – нам придется идти этим путем. И если мы будем достаточно активны, первые эффекты будут видны в обозримой перспективе. А далее запустятся мультипликативные механизмы, позволяющие осуществлять постоянно расширяющееся и «ускоряющееся» воспроизводство.

Список литературы

1. Акаев, А. А. Большие циклы конъюнктуры и инновационно-циклическая теория экономического развития Шумпетера – Кондратьева / А. А. Акаев // Экономическая наука современной России. – 2013. – № 2 (61). – С. 7–29.
2. Глазьев, С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Ю. Глазьев. – М.: ВладДар, 1993. – 310 с.
3. Перес, К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / К. Перес. – М.: Дело, 2011. – 232 с.
4. Plotnikov, V. A. The High-Tech Sector of the Russian Economy: State and Peculiarities of Development / V. A. Plotnikov // International Conference on Sustainable Globalization: conference proceedings / Mahatma Gandhi University. – Kochi, India, 2018. – P. 243–248.

5. Бодрунов, С. Д. Инфомаркетинг / С. Д. Бодрунов. – Гомель: БелАНТДИ, 1995. – 176 с.
6. Макаров, В. Л. Микроэкономика знаний / В. Л. Макаров, Г. Б. Клейнер. – М.: Экономика, 2007. – 204 с.
7. Бодрунов, С. Д. Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка / С. Д. Бодрунов. – СПб.: ИНИР им. С. Ю. Витте, 2016. – 328 с.
8. Бодрунов, С. Д. Инновационное развитие промышленности как основа технологического лидерства и национальной безопасности России / С. Д. Бодрунов // Материалы Всероссийской конференции «Инновационное развитие промышленности как основа технологического лидерства и национальной безопасности России» (Москва, 20 мая 2015 г.) / Труды Вольного экономического общества России. – Т. 192. – М., 2015. – № 3. – С. 24–56.
9. Шваб, К. Четвертая промышленная революция / К. Шваб. – М.: Эксмо, 2016. – 208 с.
10. Плотников, В. А. Цифровизация производства: теоретическая сущность и перспективы развития в российской экономике / В. А. Плотников // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2018. – № 4 (112). – С. 16–24.
11. Бодрунов, С. Д. К вопросу о реиндустриализации российской экономики / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2013. – № 4 (38). – С. 4–26.
12. Бодрунов, С. Д. Некоторые аспекты евразийской интеграции и процессы новой индустриализации России / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2017. – № 1 (51). – С. 12–16.
13. Бодрунов, С. Д. Реиндустриализация российской экономики: императивы, потенциал, риски / С. Д. Бодрунов, Р. С. Гринберг, Д. Е. Сорокин // Экономическая система современной России: анатомия настоящего, альтернативы будущего / Институт нового индустриального развития им. С. Ю. Витте; МГУ им. М. В. Ломоносова. – М., 2015. – С. 354–402.
14. Бодрунов, С. Д. Основные положения концепции развития промышленного комплекса Санкт-Петербурга на период до 2020 года / С. Д. Бодрунов, А. Е. Карлик, М. С. Мейксин, Е. А. Ткаченко // Экономическое возрождение России. – 2013. – № 4 (38). – С. 27–39.
15. Интеграция производства, науки и образования и реиндустриализация российской экономики: сб. материалов Междунар. конгресса / Институт нового индустриального развития им. С. Ю. Витте. – М.: Ленанд, 2015. – 464 с.
16. Мантуров, Д. В. Подходы к реализации и инструменты промышленной политики в зарубежных странах: возможен ли трансфер опыта / Д. В. Мантуров // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2018. – № 4 (112). – С. 7–15.
17. Глазьев, С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С. Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010.
18. Бодрунов, С. Д. Ноономика / С. Д. Бодрунов. – М.: Культурная революция, 2018. – 432 с.
19. Bodrunov, S. New Industrial Society of the Second Generation: Globalisation Discontents and the Future of Noospheric Civilisation, public lecture (Cambridge, May 11, 2017) // Scientific Papers of the Institute of New Industrial Development (INID) n. a. S. Y. Vitte. – Saint Petersburg, 2017.
20. Маркс, К. Капитал. – Т. 3 // К. Маркс, Ф. Энгельс. Собр. соч. – 2-е изд. – Т. 25, ч. 2. – М.: ИПЛ, 1962.
21. Бодрунов, С. Д. Возрождение производства, науки и образования: проблемы и решения года / С. Д. Бодрунов // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 4 (52). – С. 35–41.

S. D. Bodrunov. Transition to a promising technological mode: analysis from the NIS.2 and noonomy standpoints. In spite of recent positive dynamics, Russia's progress in technological development is still quite modest. The resolution of current issues pertaining to the acceleration of scientific, innovative and technological development is hampered by a dramatic shortage of resources which jeopardizes attempts at bridging the gap between Russia and global leaders. Sergey Bodrunov suggests a change in the development management paradigm. His original concepts of the new industrial society of the second generation and noonomy allow for a change in approaches to the development and implementation of the economic policy and can ensure a more efficient and cost-effective transition to a new technological mode.

Keywords: socioeconomic development, technological mode, noonomy, new industrial society of the second generation.

ПО ПУТИ К ВОЗРОЖДЕНИЮ

*А. Е. Городецкий*¹

ГОСУДАРСТВО И НОВОЕ ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО: ПРОБЛЕМЫ СООТВЕТСТВИЯ И ПАРТНЕРСТВА

Рассматриваются либеральные взгляды на роль государства в экономике; государственное регулирование, эволюция и кризис модели регулирующего государства. Анализируются не западные модели государственного регулирования и опыт государства развития. Приводятся исторические вызовы и эволюция экономической модели государства, ноосферный вызов и его влияние. Дается новое понимание государственного управления как диалога властных элит и гражданского общества, демократических процедур выработки и согласования политических решений. Рассматривается опыт реализации государства развития для стран развитой демократии.

Ключевые слова: модель и роль государства, экономика, социальное государство и его разновидности, планирующие системы Гэлбрейта, не западные модели, ноосферный вызов, Россия, стратегические проекты, государство развития.

УДК 332.354

1. Об эволюции модели регулирующего государства

Роль государства в экономике существенна во все экономические эпохи: оно выполняет целый ряд регулирующих и управленческих функций, которые традиционное рыночное саморегулирование выполняет плохо или вообще не способно выполнять. Даже в эпоху капитализма свободной конкуренции в условиях господства классической либеральной парадигмы о вреде и нежелательности вмешательства государства в экономику допускалось такое вмешательство при возникновении на рынке сбоев — «рыночных провалов»², не устранимых другим путем.

¹ *Андрей Евгеньевич Городецкий*, профессор Института экономики РАН, заслуженный деятель науки РФ, руководитель научного направления «Институты современной экономики и инновационного развития», д-р экон. наук.

² Эта категория хорошо описана в современной экономической литературе. Новые подходы к пониманию категории «рыночный провал» предложены Р. С. Гринбергом и А. Я. Рубинштейном в их теории опекаемых благ и изъянов смешанной экономики (как совокупности ин-

Классический либерализм (Дж. Локк, И. Бентам, А. Смит, Д. Рикардо, Дж. С. Миль) отвергал всякое вмешательство государства в экономику. Вместе с тем зачатки признания за государством его объективной роли в качестве регулятора в экономике имеются у И. Бентама [4] и Г. Ю Атаяна [1]. Непредвзятый анализ взглядов и идей И. Бентама³ свидетельствует о невозможности исключения государства из сферы регулирования общественных, в том числе экономических, отношений, прежде всего, по критерию обеспечения безопасности собственности и ее использования. Отметим, что государственное вмешательство в экономику у классиков экономического либерализма *носит чрезвычайный характер*.

В исторической практике государственное регулирование стало складываться еще в эпоху капитализма свободной конкуренции. Век антибуржуазных революций и классовых конфликтов; становление социалистической мысли и левых движений, рабочего профсоюзного движения; ожесточенная конкуренция между капиталами и капиталистами, переходящая (в тенденции) в свою противоположность – монополию, с необходимостью ставили вопрос о сохранении базовых экономических, социальных и политических устоев капиталистического строя. Эту охранительную функцию осуществляло государство путем непосредственного вторжения в экономику, создания регулярных институтов такого вмешательства. Таким образом происходило становление патерналистского государства. Теоретический анализ феномена патернализма широко представлен в работах А. Я. Рубинштейна и Р. С. Гринберга в рамках исследований концепции опекаемых благ⁴.

ституционального, распределительного, поведенческого и патерналистского провалов). См.: Гринберг, Р. С., Рубинштейн, А. Я. Экономическая социодинамика. М.: ИСЭПРЕСС, 2000; На пути к новой экономической теории государства / под ред. А. Я. Рубинштейна. М.: ИЭ РАН, 2018. 110 с.; Гринберг, Р., Рубинштейн, А. «Социальная рента» в контексте теории рационального поведения государства // Российский экономический журнал. 1998. №3. С. 58–66; Гринберг, Р. С., Рубинштейн, А. Я. Индивидуум & государство: экономическая дилемма. М.: Весь мир, 2013. См. также: Капелюшников, Р. И. Поведенческая экономика и новый патернализм // Вопросы экономики. 2013. № 9. С. 66–90; Капелюшников, Р. И. Поведенческая экономика и новый патернализм // Вопросы экономики. 2013. № 10. С. 28–46; Полтерович, В. М. Институты догоняющего развития (к проекту новой модели экономического развития России) // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2016. № 5 (47). С. 34–56; Полтерович, В. М. Толерантность, сотрудничество и экономический рост // Вопросы экономики. 2017. № 11. С. 33–49; Радыгин, А., Энтов, Р. «Провалы государства»: теория и политика // Вопросы экономики. 2012. № 12. С. 4–30.

³ Так, признавая безопасность в качестве важнейшей публичной пользы и универсального интереса, он обосновывал целесообразность вмешательства государства в сферу частной собственности и ее использования в следующих обстоятельствах: 1 – общие государственные нужды – для защиты государства от внешних и внутренних врагов; 2 – общие государственные нужды – для устранения физических бедствий; 3 – пени с нарушителей безопасности как наказание или как средство для вознаграждения пострадавших; 4 – отнятие у частных лиц части их собственности для образования средств противодействия вышеперечисленным бедствиям через устройство судов, полиции, войска; 5– ограничение прав собственности или пользования собственностью с целью воспрепятствовать собственнику вредить другим или самому себе.

⁴ Гринберг, Р. С., Рубинштейн, А. Я. Экономическая социодинамика. М.: ИСЭПРЕСС, 2000. С. 278; Гринберг, Р. С., Рубинштейн, А. Я. Индивидуум & государство: экономическая

Но оно по своему характеру было *внешним, интервенционистским, ограничительным* по отношению к частной инициативе, экономике, рынку и рыночному саморегулированию, хотя по механизму воздействия представляло собой *протоформу государственного регулирования как часть экономической системы*. Поэтому мы определяем ее как экономическую модель интервенционистского государства.

Модель интервенционистского государства в значительной степени модифицировалась в связи с перерастанием капитализма свободной конкуренции в монополистический капитализм, созданием антитрестовского законодательства и институтов антимонопольного регулирования.

В конце XIX в. экономическая и социальная власть, сосредоточенная в руках монополистических групп, усилилась настолько, что либеральное государство уже не отвечало потребностям социально-экономического развития. Невмешательство (в той мере, в какой оно было реальным) государства в сферу экономики и гражданского общества стало оборачиваться против свободной конкуренции и господства права, характерного для рыночной экономики. Вмешательство государства становится объективной потребностью в интересах общества, его основных классов. Возникает такой мощный институт, как антимонопольное законодательство. Развивается акционерное право.

В XX в. эта экономическая модель государства претерпела существенные изменения. Спусковым крючком послужили Великая депрессия на Западе, социалистическая революция и опыт развития плановой экономики на Востоке. Рубежный этап экономической эволюции государства – *кейнсианская революция в экономической теории*. В новом варианте государственное вмешательство стало воплощением необходимости системного макроэкономического анализа и планирования в интересах стимулирования экономического роста, поддержания макроэкономической стабильности и антициклического регулирования. Иными словами, оно было прежде всего ответом на провалы рынка. Государство на постоянной основе осуществляет экономическое регулирование предложения и спроса, позволяющее исправлять провалы рынка и обеспечивать долговременное экономическое равновесие. Это означает, что *внешнее вмешательство государства в экономику, позволяющее купировать наиболее опасные социальные и экономические изъяны рынка, трансформируется во внутренний, постоянный и органичный элемент регулирования экономики. Интервенционистская экономическая модель государства развивается в модель регулирующего государства*.

В своем развитии модель регулирующего государства приобретает ряд новых характеристик, связанных с расширением сферы и функций его экономико-регулирующей деятельности, позволяющих говорить об относительно самостоятельных модификациях этой модели. Теоретически это нашло отражение в эволюции кейнсианских и некейнсианских школ, научной революции Дж. Гэлбрейта, воздействии социалистических («шведский социализм» и шведские экономические школы) и социал-демократических идей на теоретические воззрения ученых и политические практики правительств. Модель регулирующего государства видоизменяется в различные версии (англосаксонские,

дилемма. М.: Весь мир, 2013. 479 с.; *Гринберг, Р. С.* В поисках равновесия. М.: Магистр, 2016. 160 с.; *Рубинштейн, А. Я.* Теория опекаемых благ и патернализм в экономических теориях: общее и особенное. М.: ИЭ РАН, 2015; *Рубинштейн, А. Я.* Социальный либерализм и консociативный патернализм // *Общественные науки и современность*. 2016. №2. С. 5–38.

скандинавские, континентальные европейские, корпоративные) *социального государства*; позднее – в модель *планирующих систем* Дж. К. Гэлбрейта.

Кризис модели регулирующего государства в целом пришелся на конец 1970 – начало 1980 гг., когда возобладали идеи и практическая политика неоконсервативной революции, тэтчеризм и рейганомика. Глубинными причинами этого тренда стали разрастание и бюрократизация государственного аппарата, критическое нарастание «социального пузыря» – расходов государственных бюджетов на социальные нужды, которые не просто стимулировали рост налоговой нагрузки на государство, бизнес, самих граждан и внесли свой вклад в развитие стагфляции, но, в принципе, вошли в объективный конфликт с системой мотивации к труду, экономических и трудовых стимулов к росту производительности. Решающий вклад в эти процессы внесла глобализация мировой экономики [30].

Есть еще одна фундаментальная причина кризиса регулирующей модели государства. В условиях новых исторических вызовов патерналистское государство продолжало ориентироваться по преимуществу на устранение провалов рынка, постепенно утрачивая способность определять общие интересы, формулировать установки развития, что и предопределило реальные угрозы для общественного благосостояния. Но кризис модели регулирующего государства явился свидетельством и патерналистского провала, что, с одной стороны, стимулировало либеральный скептицизм в отношении патерналистского государства, воскрешение веры во всемогущество рынка и рыночного саморегулирования. Капитальная встряска в период глобального кризиса развеяла неолиберальные упования на реванш либеральных фундаменталистов, но не дала ответа на вопрос, что придет на смену классической модели регулирующего государства.

Глобальный кризис не внес кардинальных изменений в модель регулирующего государства как таковую, способствуя лишь смягчению в ряде случаев рыночной ортодоксии и отходу (в силу чрезвычайных обстоятельств) от стандартных методов монетаристского подхода к экономическому регулированию. Возможно, именно поэтому нет уверенности в том, что ведущие экономики мира и глобальная экономика в целом окончательно вышли из кризиса; что действующая модель регулирующего государства может задать установки, не просто обеспечивающие проведение эффективной антикризисной (шире – антициклической) политики, но и позволяющие определить цели и приоритеты развития в условиях смены моделей международного экономического и политического порядка, глобализации, геополитической картины мира, балансов сил и интересов.

Отдельная ветвь развития экономической модели государства сложилась первоначально в Японии и Юго-Восточной Азии. Речь идет об особых, не западных, моделях развития на основе государственного капитализма. И в этом случае возникновение новой модели происходит на фоне смены экономических эпох, резкого, скачкообразного перехода от традиционного общества к индустриальному, осуществлению широкой социально-экономической модернизации.

Начиная с 1950-х гг. возникла и успешно развивалась новая разновидность патерналистского государства – *модель государства развития (развивающего государства)*. Она связана со второй и последующими волнами модернизации в так называемых новых индустриальных странах Дальнего Востока и Юго-Восточной Азии (в последнее двадцатилетие – в Китае и Вьетнаме); в ареалах так называемой исламской модер-

низации (Турция, Иран, Малайзия, Индонезия); в некоторых постсоветских странах (Азербайджан, Казахстан, Узбекистан) и, конечно, в странах БРИКС. Уникален опыт Израиля. В ходе реализации этих модернизационных проектов сформировались соответствующие институты, формы партнерства власти, бизнеса, общества, которые получили отражение в *модели государства развития*⁵.

В этих странах, как указывает Ч. Джонсон, «государство замещает собой общество и легитимируется посредством политического проекта, такого как социальная революция или экономическое развитие», а главное – способностью содействовать и поддерживать развитие [64, р. 68]. Характерно, что Д. Хэйли определяет государственное вмешательство в рамках данной модели как «тоталитарное по характеру с неограниченным административным усмотрением» [62, р. 154]. Успех экономической политики в восточноазиатских государствах базируется на «их способности противостоять эгоистичным деструктивным частным группам и заботиться о национальном интересе», а также в применении мер по содействию и поощрению вместо запретов и ограничений [75, р. 36].

В целом же Р. Вэйд [77] выделяет три главные характеристики государства развития:

- наличие автономных центральных ведомств, предназначенных для формирования и воплощения в жизнь экономической политики;
- индустриальная политика навстречу экспортно-ориентированной глобальной промышленности;
- значительная роль государства в обеспечении экономического развития и безопасности.

Наиболее характерные черты и проблемы государства развития давно стали объектом теоретического дискурса как ученых в Восточной Азии (Ю. Миканаги, Т. Танаке, К. Джаясурия), так и западных исследователей (Д. Хэйли, Ч. Джонсона, С. Пекканен, Ч. Макмиллана, С. Любмена, Д. Виллера, П. Поттера, К. Гудмана). Этот опыт воспринимается неоднозначно: одни отмечают наступление так называемого азиатского столетия и выхода на историческую сцену новых «лидеров глобальной повестки дня» [73]; другие обращают внимание на «бюрократические рыночные экономики» в странах «азиатской модели» [72, 81], молчаливо полагая, что модель государства развития ожидает участь модели регулирующего государства.

Можно предположить, что опыт азиатских стран с использованием модели государства развития сегодня актуален для стран Запада, где модель регулирующего государства пришла к исчерпанию своих возможностей, и тем более для России, где попытки использования неолиберальных моделей вчерашнего дня провоцируют череду экономических неудач. Но можно ли использовать опыт применения модели государства развития в том виде, как она сложилась ранее, для стран европейской и североамериканской традиций? Если да, то в какой мере и в каком виде?

Сегодня мир вошел в очередную эпоху глобального трансформационного кризиса, возросшей турбулентности развития, объективно назревших фундаментальных

⁵ Термин «государство развития» был предложен Чалмерсом Джонсоном и отражает теорию, согласно которой крушение рынка является убедительным основанием и «оправданием для правительства, чтобы руководить рынком решающим образом» [63, 64].

перемен. Это понимают экономисты различной ориентации.⁶ Ясно, что экономическая модель государства претерпевает изменения. Чтобы понять, в каком направлении они происходят, необходимо осмыслить суть происходящих перемен.

2. О фундаментальных исторических вызовах и глобальных социально-экономических трендах

Новые исторические вызовы ставят нас перед очевидным фактом: на новом витке развития, перед лицом наступающей новой экономической эпохи система неолиберальных ценностей, основанных на условном мире идеальной экономической свободы и абсолютного рыночного саморегулировании, вновь уступает место «осознанной необходимости» социально ответственного, регулирующего и развивающего государства (будь-то национальные государства или определенные наднациональные институты).

Ниже приводится примерный состав современных исторических вызовов (см. таблицу). В этом перечне не хватает, пожалуй, одного из самых важных, фундаментальных вызовов – *ноосферного*. В этом контексте нам представляется своевременной постановка вопроса о сущности ноосферной цивилизации, путях перехода от современного индустриализма к ноосферной экономике – «ноономике», представленной в новой книге С. Д. Бодрунова⁷. В монографии в строгой логической последовательности описаны взаимосвязи происходящих сегодня процессов ре- и неоиндустриализации, формирования нового индустриального общества 2.0 (НИО-2.0) и продвижения к будущей

⁶ Бузгалин, А. В. Закат неолиберализма (к 200-летию со дня рождения К. Маркса) // Вопросы экономики. 2018. № 2. С. 122–141; Бузгалин, А. В., Калганов, А. И. Пределы капитала. Методология и онтология. Реструктуризация классической философии и политэкономии: Избранные тексты. М.: Культурная революция, 2009; Социально-экономические условия перехода к новой модели экономического роста / рук. авт. колл. Д. Е. Сорокин; под ред. Н. Ю. Ахапкина, Л. В. Никифорова. М.: ИНФРА-М, 2017. 298 с.; Институты современной экономики России: опыт и проблемы. Ч. 1 / науч. ред. А. Е. Городецкий. М.: ИЭ РАН, 2013. 278 с.; Выступление министра иностранных дел России С. В. Лаврова на открытой лекции по актуальным вопросам внешней политики Российской Федерации (Москва, 20 октября 2014 г. Гражданский университет партии «Единая Россия»). – http://www.mid.ru/ru/press_service/minister_speeches/-/asset_publisher/7OvQR5KJWVmR/content/id/716270; Федотова, В. Г., Колпаков, В. А., Федотова, Н. Н. Глобальный капитализм: три великие трансформации. М.: Культурная революция, 2008. 608 с.; Тоффлер, Э. Шок будущего. М., 2002; Аттали, Ж. На пороге нового тысячелетия. Победители и проигравшие наступающего мирового порядка. М., 1999; Мировая экономика: прогноз до 2020 г. / под ред. А. А. Дынкина. М., 2007; Лужков, Ю. Кризис транскapитализма и Россия // Экономист. 2009. № 5. С. 12–28; Лексин, В. Россия во время и после глобального кризиса // Рос. экон. журнал. 2009. № 7–8. С. 3–34; Воронцов, А. В. и др. Мировой кризис и его социально-экономические последствия для России. СПб.: Союз, 2009; Рязанов, В. Т. Мировой финансовый кризис и Россия: точка разворота? // Вестник СПбГУ. Сер. 5. 2009. №1. С. 3–21; Белоусов, А. В. Концепция модернизации промышленности в политике антикризисного развития. 2009. №1. С. 94–119; Бляхман, Л. С. Уроки кризиса, перспективы модернизации и экономическая наука // Проблемы современной экономики. 2010. №2.

⁷ Бодрунов, С. Д. Ноономика. М.: Культурная революция, 2018. С. 432.

Исторические вызовы переходной эпохи

Определение вызова	Характеристика вызова
Критическое возрастание антропогенной и техногенной нагрузок на природно-географическую среду, экологические системы и даже ближний космос	Цепная реакция многочисленных природных аномалий, сопутствующих им катастроф, генерирование долгосрочных изменений климата, влияющих на изменение природных ландшафтов, таяние арктических льдов и повышение уровня мирового океана. Планетарные космические угрозы, связанные с астероидной и метеоритной опасностью. Эти планетарные вызовы требуют адекватного ответа со стороны мирового сообщества, национальных государств и их коалиций, международной и государственной координации и регулирования
Повышение градуса напряженности истории – она вершится у нас на глазах, исторические эпохи меняются при жизни одного-двух поколений	Многokратное возрастание событийного содержания истории и скорости исторического времени, высокая конфликтность современного мира. Осмысление и интерпретация исторического процесса как предмет идеологических и информационных войн. Распад старых и возникновение новых государств, образование новых цивилизационно-культурных и национальных границ. Теоретическое освещение войн и конфликтов как спутников неизбежных столкновений цивилизаций. Возвращение мира первенства геополитических интересов и связанного с ним политического сумасшествия в виде радикально-националистических движений, политизированного исламского фундаментализма, международного терроризма, этнополитического сепаратизма. Превращение конкурентных отношений в поле битвы экономических конфликтов, перерастающих в «горячие» – военные. Как резюме: в деятельности современных обществ и государств, политических классов становится критически важным наличие исторической памяти, исторического сознания и чувства исторической ответственности за <u>выбор альтернатив развития</u>
Качественный, революционный (по сути, трансформационный – из одной экономической формации в другую) скачок в развитии производительных сил	Вызревание новых революционных открытий в науке и технологиях. Зарождение основ новой экономической формации, нового технологического уклада, охватывающих все стороны производства и потребления, технологических способов производства и образа жизни. Новая промышленная революция 4.0, формирование нового индустриального общества 2.0. Эти неравномерные, скачкообразные процессы требуют осмысления, понимания и целенаправленной поддержки государства, бизнеса, общества

Определение вызова	Характеристика вызова
Резкое обострение проблем ресурсных ограничений, пределов емкости и расширения границ рынков	Небывалое экономическое и экологическое усиление нагрузки на недра, обострение проблемы истощенности природных ресурсов и технологических возможностей повышения эффективности добычи сырья, превращение экологической безопасности в глобальную проблему современности. Истощение ресурсов расширения рынков сбыта, которые на рубеже 1980-х – 1990-х гг. придали огромные дополнительные импульсы развитию глобальной экономики после распада мировой социалистической системы и СССР, что способствует ужесточению глобальной конкуренции
Пределы социальной поляризации в современном экономическом мироустройстве	Глобализация социальных противоречий и конфликтов. Эволюция современного экономического миропорядка в мир кричащих социальных контрастов, нарастания социальной несправедливости, непримиримых социальных противоречий между островком богатства и благополучия (пресловутый «золотой миллиард») и остальным миром бедности и нищеты. В этих условиях государство и общество вынуждены брать на себя ответственность за оказание социальной помощи и поддержки неимущим слоям, осуществление социального регулирования и на новой основе искать новые модели экономической социодинамики, механизмы социального регулирования

ноосферной цивилизации. Они хорошо корреспондируют с теоретическим наследием В. И. Вернадского, поскольку *понятие НИО-2* гораздо более глубоко отражает сущность современного научно-технологического прогресса, так как, несмотря на резкое возрастание роли знания и сферы его производства, информации и сферы информационных технологий, а также нематериальных факторов в целом, – *не отрывается от индустриально-технологической базы в отличие, например, от понятия цифровая экономика*. И оно шире понятия промышленная революция 4.0, так как выходит далеко за рамки секторально-отраслевого подхода.

В чем мы видим сущность ноосферного вызова?

Учение о ноосфере, которое связывается с именами В. И. Вернадского, а также Э. Леруа и П. Тейяра де Шардена, относится к давней европейской духовно-философской традиции. Она восходит к учению греческого философа Платона, в которой из Первосущности (единого) эмануруются в материальный, чувственный мир Благо, Ум, Душа, преображая косную материальную природу и чувственного человека и направляя их к вечному, разумному, совершенному. В одной из своих основных работ «Несколько слов о ноосфере», написанной в разгар Великой отечественной войны (1943–1944 гг.), Вернадский в краткой форме изложил методологические предпосыл-

ки и ключевые положения учения о ноосфере, чрезвычайно важные для понимания ноосферного вызова [9]⁸.

Говоря о необходимости рассматривать исторические явления не только как исторические, но и как геологические процессы, стоя на твердой почве эмпирических методов, дополненных в необходимых случаях рабочими научными гипотезами, В. И. Вернадский пришел к обоснованию понятий «живое вещество» (в отличие от более широкого понятия «жизнь») и «биосфера». Он показал, что наука о биосфере имеет многовековую традицию в естественно-научных исследованиях европейской науки. Это позволило, далее, сделать вывод о том, что человек и человечество неразрывно связаны с биосферой, ее материально-энергетической структурой. Это не бесплотная оболочка, сотканная из множества отдельных мыслей отдельных индивидов, как у Э. Леруа и П. Тейяра де Шардена, это – производящая, созидательная, творческая мощь человека и человечества, сравнимая с геологической силой, продуцирующая биосферу, материальную и нематериальную культуру, собственную Историю и, наконец, самое себя.

Отсюда логически вытекает критика научного атомизма применительно к человеку и человечеству, представления «о человеке как свободно живущем на нашей планете индивидууме, который свободно строит свою историю». «До сих пор, – пишет ученый, – историки, вообще ученые гуманитарных наук, а в известной мере и биологи, сознательно не считаются с законами природы биосферы. ... Стихийно человек от нее неотделим. И эта неразрывность только теперь начинает перед нами выясняться».

Сегодня мы можем говорить о том, что эта безграничная «либеральная свобода» распространяется и на идео-, техно-, социо-, инфо-, и культурную сферы, порождая феномен «многомерного и многостороннего в своем отчуждении, своеволии и одиночестве» пост-человека.

В конечном итоге, подвергаются сомнению и отрицанию главные, по В. И. Вернадскому, признаки эволюционного процесса: **биологическое единство и равенство всех людей, принцип справедливости**.

Между тем исторический процесс идет в прямо противоположном направлении. «Впервые в истории человечества интересы народных масс, – всех и каждого, – и свободной мысли личности определяют жизнь человечества, являются мерилем его представлений о справедливости. Человечество, взятое в целом, становится мощной геологической силой. И перед ним, перед его мыслью и трудом становится вопрос о перестройке биосферы в интересах свободно мыслящего человечества как единого целого. Это новое состояние биосферы, к которому мы, не замечая этого, приближаемся, и есть **ноосфера**».

Таким образом, ноосфера – это единство разумной, творческой, производительной активности человека и человечества, направленной на преобразование материальной и духовной среды (биосферы, техносферы, инфосферы, идеосферы, культурной сферы, космического пространства) в соответствии с понятиями блага, нравственности, рациональности, свободы, социального равенства и справедливости.

⁸ Впервые опубликована в 1944 г. в журнале «Успехи современной биологии» (№ 18, вып. 2, с. 113–120). Это последняя прижизненная публикация В. И. Вернадского. Электронная версия подготовлена по изданию в кн.: *Вернадский, В. И.* Научная мысль как планетное явление / отв. ред. А. Л. Яншин. М.: Наука, 1991. Режим доступа : <http://vernadsky.lib.ru/e-texts/archive/noos.html>

Рассмотрение системы современных вызовов через понятие ноосферы приводит к неизбежному выводу: современные государства, глобальное сообщество должны сделать ответственный выбор.

1. Либо мир остается по-прежнему миром господства частно-корпоративных, партикулярных партийно-политических и эгоистических геополитических интересов и амбиций отдельных государств и/или их сообществ, что обрекает его на перманентное пребывание в кризисе с непредсказуемым концом.

2. Либо обновленный, социально ответственный общественный строй, с его уважением к объективным общественным потребностям, общим (общественным) интересам, современным демократическим институтам, к праву и, что актуально – международному праву; способностью улавливать знаменания и веления времени, проводить их в жизнь с помощью эффективных государственных институтов управления, постоянного диалога и партнерства с бизнесом, гражданским обществом, – который сумеет ответить на вызовы времени и обеспечить эволюционное вхождение в новые времена.

Характерно, что влияние идей В. И. Вернадского хорошо прослеживается в юбилейном докладе Римского клуба «Come On! Капитализм, близорукость, население и разрушение планеты», написанном двумя президентами клуба – Эрнстом Вайцеккером и Андерсом Вийкманом при участии тридцати четырех других членов [76].

В докладе констатируются глубокий системный кризис капитализма, современной среды обитания – «антропоцена», критические уровни избыточного потребления; звучат предостережения против диджитализации и техноутопизма, негативных и опасных сторон цифровой экономики⁹ и т. д. Центральным моментом доклада является идея «нового Просвещения», связанного с фундаментальной трансформацией, нацеленной на целостное мировоззрение, гуманистическое, но свободное от антропоцентризма, открытое развитию, но ценящее будущее и заботящееся о будущем¹⁰.

⁹ Характерно, что эти оценки во многом сходятся с мнением российских ученых и экспертов. См.: *Ашманов, И.* Цифровая колонизация и закон Старджона. – <https://www.nalin.ru/cifrovaya-kolonizaciya-i-zakon-stardzhona-5850>; *Касперская, Н.* Цифровая экономика и риски цифровой колонизации. – <https://www.kramola.info/vesti/vlast/cifrovaya-ekonomika-i-riski-cifrovoy-kolonizacii>; *Малинецкий, Г.* Блеск и нищета «цифровой экономики». Режим доступа: <https://regnum.ru/news/economy/2388789.html>

¹⁰ Сквозной идеей такого мышления является примирение противоположностей, баланс в следующих областях:

- в отношениях между человеком и природой – устойчивое развитие, экологическое сознание;
- между кратковременной и долговременной перспективой;
- между скоростью и стабильностью – изменения и прогресс не должны восприниматься в качестве самоценности;
- между индивидуальным и коллективным – признавая значение личной автономии, одного из важнейших завоеваний европейского Просвещения, клуб призывает к балансу и учету общего блага; в экономике это означает, что государство (общество) должно устанавливать правила для рынков, а не наоборот;
- между женщинами и мужчинами – обращаясь к работам Рианы Айслер, авторы отмечают, что баланс не означает механического уравнения – перемещения большего числа женщин на «мужские» позиции, скорее, достижение баланса требует «изменения типологии функций»;

Сегодня Россия в очередной раз находится на развилке. Ожидания общества после триумфальных для В. В. Путина выборов Президента РФ в значительной мере сфокусированы вокруг изменения курса социально-экономического развития, модели экономических реформ. Программа, предложенная Президентом РФ, кратко изложена в двух указах: «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» от 7 мая 2018 года и «О структуре федеральных органов исполнительной власти» от 15 мая 2018 года.

Перечень национальных проектов, государственных программ, включая комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры, и ежегодные проекты федерального бюджета на очередной финансовый год и на плановый период, предусматривающие в приоритетном порядке бюджетные ассигнования федерального бюджета на реализацию национальных проектов (программ) по 16 направлениям, нацелены на прорывную социально-экономическую модернизацию и содержат предельно конкретные и напряженные проектно-программные цели, задачи, показатели. Способно ли нынешнее правительство обеспечить достижение данных приоритетов развития?

Анализ текста второго указа и осуществленные назначения в правительство оставляют двойственное впечатление. Состав Правительства РФ на 80 % остается прежним. Анализ деятельности предыдущего правительства, возглавляемого Д. А. Медведевым, показал, что обеспечить определенную стабильность оно способно. Нельзя отрицать, что в этот период было реализовано значительное количество важных проектов в реальном секторе экономики, а также инфраструктурных проектов; осуществлены инновационные прорывы в сфере вооружений, военных и космических технологий; начато производство отечественных суперкомпьютеров; возросла экспортная активность обрабатывающих отраслей, в частности в машиностроении. Однако эти успехи носили, скорее, кустовый характер. Ощутимое негативное воздействие оказали санкции, которые реально тормозили экономический рост.¹¹

В принципе, экономика приспособилась к либеральной модели экономической политики, неблагоприятному инвестиционному климату, обрела некоторую устойчивость, благодаря в том числе и обстоятельствам, сопутствующим санкциям и контрсанкциям. Она оказалась способной обеспечить определенный эволюционный рост на минимальном уровне. Но продолжение нынешним правительством прежней экономической политики вряд ли будет способствовать достижению параметров развития, предусмотренных указами Президента.

Вместе с тем, есть и положительные моменты. По мнению экспертов, в действующем составе Правительства РФ очень тщательно подобраны кандидатуры вице-премьеров и курируемых министров на предмет их совместимости, что будет содейство-

-
- между равенством и справедливым вознаграждением – от государства требуется создать механизмы, гарантирующие социальную справедливость;
 - между государством и религией – приветствуется секулярность, но подчеркивается позитивное значение религии; государства, нетерпимые к религии, теряют этическую перспективу.

¹¹ См.: *Миркин, Я.* Пушки и пальмовое масло. Как изменилась экономика после четырех лет санкций. – <https://republic.ru/posts/90696>; http://primechaniya.ru/home/news/maj-2018/pushki-i-palmovoe-maslo.-kak-izmenilas-ekonomika-posle-chetyreh-let-sankcij/?utm_campaign=transit&utm_source=mirtesen&utm_medium=news&from=mirtesen]

вать управляемости министерств и ведомств. На должности министров назначено немало молодых технократов, как правило, хорошо образованных и имеющих административный опыт работы в органах власти. В правительство призваны несколько бывших губернаторов, которые, по оценкам, проявили выдающиеся качества будучи региональными лидерами. Интересен вариант с назначением А. Г. Силуанова первым вице-премьером Правительства РФ.

С одной стороны, это свидетельствует о том, что доминирующее влияние монетарных властей на принятие политических и управленческих решений сохранится и на перспективу. Это делает весьма туманной судьбу государственного стратегического планирования, требующего несколько иной логики разработки, принятия и реализации государственных решений; статуса и полномочий экономического, промышленного и социального блоков в системе государственной власти.

С другой стороны, должность первого вице-преьера может вывести А. Г. Силуанова из тени «всемогущего» А. Л. Кудрина и дать ему шанс реализоваться в качестве самостоятельного политика и администратора, что пошло бы на пользу экономике.

И остается фундаментальный вопрос: может ли экономическая модель государства, сложившаяся в последнюю четверть века, обеспечить действенное регулирование и управление, реализовать амбициозную программу прорывной модернизации за предстоящие шесть лет? Это заставляет вернуться к теоретическим вопросам эволюции экономической модели государства.

3. О современной модели развивающегося государства

Сегодня модель регулирующего государства уже не работает. Азиатская модель государства развития при всех ее плюсах для европейской и североамериканской традиций не во всем приемлема. Аутентичная европейская модель еще окончательно не сформирована и предстает, по-видимому, в виде ряда *переходных моделей*. Элементы государства развития складываются в процессе поиска эффективных механизмов государственного управления. Здесь необходимо упомянуть такие разновидности, как *сильное государство* [54, 50]; *клиентоориентированное государство* [26, 32, 35, 44]; *сервисное государство* [2, 18, 24]; *эффективное государство* [13, 14, 34].

От государства в подобных обстоятельствах требуется способность четко определять и формулировать фундаментальные тренды развития, анализировать вероятные альтернативы и варианты, разрабатывать сценарии возможных действий, ориентировать и мобилизовывать общество на осуществление движения в избранных направлениях. Необходимо, по возможности, предугадывать и просчитывать как патерналистские, так и управленческие провалы государства. Как минимум, государство должно понимать необходимость привлечения научного и экспертно-аналитического сообщества, инициировать, организовывать и координировать интеллектуальное проектирование и производство. Оно призвано «администрировать процесс», быть «политическим менеджером концептов и проектов», который может сделать политически мотивированный и обоснованный выбор, на что не способны профессиональный ученый, аналитик, эксперт.

Принципиально меняется само понятие государственного управления. *Под государственным управлением понимается процесс взаимодействия государственных и негосударственных субъектов в целях разработки и осуществления мер политики в рамках определенного набора формальных и неформальных правил, определяющих полномочия власти и определяемых ими.*

Процесс, однако, идет значительно глубже. Расширяются горизонты и механизмы формирования общего интереса, нормативных установок, систем ценностей. Складываются политические формы и государственные институты целенаправленного формирования общего интереса, не сводимого к саморегулируемым спонтанным процессам выравнивания и агрегирования частных интересов, наборов мотивов и предпочтений общества, элит, основных социальных групп и институтов. При таком подходе важное значение приобретают определение образов будущего, выявление фундаментальных общественных потребностей, научный анализ альтернатив и вариантов развития, стратегических целей и приоритетов, сценариев их реализации и оценки ресурсного обеспечения.

Все это обуславливает развитие *новой модификации патерналистского государства*. Обозначим ее как *модель «государства плэй-мейкера»* – самостоятельного и полноправного экономического субъекта, определяющего общественный интерес и нормативные установки развития, располагающего ресурсами для их реализации, гармонично взаимодействующего с современными формами демократии и гражданского общества, не нуждающегося в страховании и подкреплении авторитарными «скрепами» и защищенного от рецидивов и всполохов охранительного (как этно-, так и политического) национализма, что особенно важно для постсоциалистических стран, решающих задачи догоняющего развития. В этом смысле государство из субъекта политической воли, «администратора процесса» превращается в действующего экономического игрока, в «плэй-мейкера», от качества мышления и мастерства которого, умения организовывать командную игру других рыночных игроков зависят результаты рыночной игры.

Контур такой модели отчасти очерчен в новом Докладе о мировом развитии 2017. Государственное управление и закон [14]. Ключевой момент здесь – формирование общего интереса как в глобальном масштабе, так и на уровне национальных государств. Первоначально модель общественного целеполагания в контурах глобального управления была конституирована в Декларации тысячелетия.

Для решения глобальных проблем человечества (борьбы с бедностью и общего повышения уровня жизни) ООН приняла программу под названием «Цели развития тысячелетия» (ЦРТ). Программа была принята в 2000 г. на Саммите тысячелетия 147 главами государств и представителями 189 стран, включая Российскую Федерацию. Для каждой цели были сформулированы отдельные задачи и количественные показатели, на основании которых должны делаться выводы о степени достижения ЦРТ. Цели развития тысячелетия должны были быть достигнуты к 2015 г. [15, 16].

В сентябре 2015 г. на встрече на высшем уровне по устойчивому развитию в Организации Объединенных Наций 193 государства (члены ООН) официально приняли новую глобальную программу в области устойчивого развития – «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года».

Повестка дня в области устойчивого развития – это план универсального, всеобъемлющего и преобразовательного характера. Он включает 17 целей и 169 задач и призван стимулировать действия, которые искоренят нищету и обеспечат построение более устойчивого мира. Цели в области устойчивого развития являются глобальными, но учитывают особенности разных стран. Все цели взаимосвязаны, поэтому усилия по их достижению должны носить комплексный характер.

Программа «Цели устойчивого развития» (ЦУР) имеет более широкую сферу действия, чем Программа «Цели развития тысячелетия» (ЦРТ). ЦУР направлена

на устранение коренных причин нищеты и удовлетворение всеобщей потребности в развитии в интересах всех людей. Предусматривается решение проблем неравенства, экономического роста, достойных рабочих мест, городов и населенных пунктов, индустриализации, океанов, экосистем, энергетики, изменения климата, устойчивого потребления и производства, мира и безопасности и т. д. *ЦУР носят всеобщий характер и применимы ко всем странам*, тогда как ЦРТ предусматривали деятельность лишь в развивающихся странах. ЦУР охватывают три аспекта устойчивого развития: экономический рост, социальную интеграцию и охрану окружающей среды.

Главная особенность ЦУР состоит в том, что они в максимальной степени сосредоточены на средствах осуществления – на вопросах мобилизации финансовых ресурсов, наращивания потенциала и технологий. Уникальность новых целей в том, что они призывают все страны – бедные, богатые и со средним уровнем дохода – содействовать своему процветанию при одновременном обеспечении защиты планеты.

Процесс конституирования государственных систем общественного целеполагания параллельно идет и на уровне национальных государств. Отметим, что нечто подобное имеется в системе разработки стратегического прогноза и принятия стратегических решений в США [50]. Сначала строятся футуристические образы – прогнозы будущего; в первоочередном порядке прорабатываются глобальные («загоризонтные») тренды научно-технического и инновационного развития, вызовы, угрозы и риски безопасности соответствующих сфер экономической деятельности; определяется набор общенациональных целей и приоритетов для новейших и традиционных отраслей экономики.

Система носит ярусный характер и включает представителей политического класса и истеблишмента, генералитета армии и спецслужб, членов научного и экспертно-аналитического сообщества, ведущих мозговых центров, наиболее авторитетных представителей экономического класса, крупных корпораций и финансовых институтов. В этой системе постоянно происходит ротация, в силу чего работающие в ней специалисты отличаются высоким профессионализмом, богатым опытом и широким кругозором. Именно поэтому качество стратегического мышления и стратегических решений в американской политической системе всегда являлось ее визитной карточкой. Горизонты стратегического прогноза и планирования достигают 30...50 лет.

Такая направленность эволюции патерналистского государства позволит не просто перенести уже известную модель государства развития в экономики развитых капиталистических стран¹².

Во-первых, она генетически несет в себе все лучшее и устойчивое, что составляло содержание предшествующих моделей, – представляет их симбиоз (точнее, в терминах диалектики, – синтез). Во-вторых, она может оказаться тем искомым средством, которое будет соответствовать запросам переходной эпохи и особенностям нового витка глобализации, способствовать процессам становления нового экономического порядка, успешно исполнять антикризисные функции. И, в-третьих, по мере изменения структуры властных, административных, контрольных, партнерских и координационно-согласительных отношений и функций государство будет эволюционировать, превращаясь в одного из ключевых игроков поля формирования, согласования, принятия и исполнения социально-экономических решений, держащего в своих руках все нити игры

¹² См.: Полтерович, В. М. Цит. соч.

и находящегося в постоянном диалоге и партнерском взаимодействии с бизнесом, гражданским обществом, отдельными социальными группами и гражданами.

Есть ли перспективы развития *модели государства плэй-мейкера в России?* Мы полагаем, что такие предпосылки имеются. Они обусловлены характером и темпами развития политической демократии, общественного самоуправления; успехами в реформировании государственного управления и государственной службы. В социальном плане они связаны с выращиванием современных политических элит, свободных от догм и примитивных имитаций западного политического неолиберализма, клановых пут, бюрократических и коррупционных связей с элитами родом из 1990-х, настаивающими на консервации прежних теоретических парадигм, моделей социально-экономического развития, методов регулирования экономики. В этом русле идет и создание параллельных государственных институтов развития, институтов кадрового резерва (Кадровый резерв Президента РФ – «Президентская 1000»; политические партии и их общественные структуры по подготовке кадровых резервов), бизнес-инициатив и кадровых проектов; формирование некоммерческих (саморегулируемых) организаций гражданского общества, способствующих поиску, обучению, выдвижению, карьерному продвижению в политике и государственном управлении талантливой молодежи¹³ [5, 10, 19, 43, 49].

С другой стороны, закладываются основы широкой сети публичных институтов, способных осуществлять не только общественный контроль власти, но и формулировать общественный запрос, отклик на общественные потребности, переводить его в формат необходимых и неотложных политических решений. Их принятие и реализация должны определять повестку дня, предмет для обсуждения и координации действий власти, политических элит, государственного управления, с одной стороны, и институтов гражданского общества, граждан – с другой.

Отметим, что в большинстве развитых зарубежных стран молодежная работа осуществляется, в первую очередь, негосударственными организациями. Так, например, в Германии действует «принцип субсидиарности», в соответствии с которым социальные

¹³ 16 октября 2017 г. в рамках работы XIX Всемирного фестиваля молодежи и студентов в Сочи состоялась панельная дискуссия на тему: «Участие гражданского общества в достижении 17 целей ООН в области устойчивого развития». В ней приняли участие представители российских институтов гражданского общества и руководители нескольких агентств ООН. Обращаясь к участникам дискуссии, помощник Генерального секретаря ООН, директор Регионального бюро по странам Европы и СНГ Программы развития ООН Джихан Султаноглу подчеркнула, что Повестка дня ООН в области устойчивого развития на период до 2030 г. является не только самой детально проработанной, принятой всемирной организацией, но и самой амбициозной. Ее реализация в значительной степени зависит от взаимодействия людей, особенно молодежи. По словам Дж. Султаноглу, из 169 задач в рамках 17 ЦУР 60 ориентированы непосредственно на молодежь и без поддержки молодых их осуществление невозможно. «На вас лежит ответственность принимать участие в достижении этих целей, обращать внимание лидеров ваших стран на происходящие проблемы. Мы полагаемся на вас в вопросе реализации этих целей, именно вы сделаете мир лучше», – сказала она, обращаясь к молодым людям (см.: ООН В России. 2017. Сентябрь – октябрь. №5 (113). Издается Представительством Организации Объединенных Наций в Российской Федерации).

проблемы должны решаться на том уровне, на котором они возникают, а вышестоящий уровень обязан оказывать необходимую поддержку (субсидию). Указанные предприятия активно поддерживаются (или поддерживались в период становления) из бюджета и социальных фондов. Выбор организационно-правовой формы обусловлен необходимостью совмещать бюджетное финансирование с доходами от собственной предпринимательской деятельности.

В законодательстве ряда стран такие предприятия имеют особый статус общественно-полезных или учебных и получают соответствующие преференции. Таким образом, эти коммерческие структуры выступают в той же позиции, что и некоммерческие организации, другие учреждения социальной сферы.

В российском законодательстве принцип приоритета общественных инициатив по сравнению с деятельностью государственных органов и учреждений при финансировании мероприятий и программ, касающихся молодежи, закреплён в «Основных направлениях государственной молодежной политики в Российской Федерации» (утверждены Постановлением ВС РФ 03.06.1993 г., № 5090-1, п. 1.1, абзац шестой) и в региональных законах ряда субъектов Российской Федерации (например, в Санкт-Петербурге). Однако на практике пока в большинстве случаев этот принцип не соблюдается [20–22].

В составе некоммерческих организаций подобного рода можно выделить:

- политические партии и организации, имеющие молодежные отделения («Молодая гвардия» Единой России, «Союз коммунистической молодежи», Молодежное отделение ЛДПР и др.);
- молодежные политические движения и организации федерального и регионального уровней («СЕТЬ», «ДА!», «Местные» и др.);
- молодежные парламенты и правительства как новые организационные формы вхождения молодежи во власть.

В сложном динамично развивающемся обществе, предлагающем молодежи огромные возможности, повсеместно развиваются сети информационных и консультативных служб. Молодым людям требуется не только информация, но и помощь, чтобы понять, что действительно полезно для них и как они могут использовать возможности подобных служб.

За рубежом практически в каждой стране существуют различные виды информационных и консультативных служб. Как правило, службы, специализирующиеся на определенной тематике, обслуживают все группы населения. Молодежные информационные и консультативные службы комплексного характера предназначены для специальных групп населения.

Такое в широком, новом, смысле государственное управление призвано не только осуществлять разработанную и принятую государственной властью экономическую политику, но и творчески генерировать общегосударственные интересы, нормативные установки на основе широкого общественного согласия и представительства интересов всех классов, групп и слоев общества.

Список литературы

1. Атаян, Г. Ю. Экономическая функция в структуре либеральной и этатистской модели представлений о государстве / Г. Ю. Атаян. – 2011. URL: https://superinf.ru/view_helpstud.php?id=1215.

2. *Бачило, И. Л.* Государство социальное или сервисное? (Информационно-правовой аспект) / И. Л. Бачило // Право: журнал высшей школы экономики. – 2010. – № 1. – С. 3–11.
3. *Бентам, И.* Избранные сочинения / И. Бентам; пер. с англ. – Издания Боуринга и фр. Дюмона, А. Н. Пыпина и А. Н. Неведомского. – Т. 1. – СПб.: Рус. книж. торговля, 1867.
4. *Бентам, И.* Принципы законодательства / И. Бентам; пер. М. О. Гершензона // О влиянии условий времени и места на законодательства: руководство по политической экономии. – М., 1896.
5. *Багдасарян, Б. Э.* О реальных механизмах рекрутинга политических элит / Б. Э. Багдасарян // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – 2010. – Вып. 3. – С. 119–121.
6. *Блок, Ф.* Роли государства в хозяйстве / Ф. Блок // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики. – М.: РОССПЭН, 2004. – 680 с.
7. *Бурдьё, П.* О государстве: курс лекций в Коллеж де Франс (1989–1992) / П. Бурдьё. – М.: Издат. дом «Дело» РАНХиГС, 2017. – 720 с.
8. *Бьюкенен, Дж.* Сочинения / Дж. Бьюкенен. – М.: Таурис Альфа, 1997. – 560 с.
9. *Вернадский, В. И.* Несколько слов о ноосфере / В. И. Вернадский // Успехи современной биологии. – 1944. – № 18, вып. 2. – С. 113–120.
10. *Головко, Ю. М.* Тренды, влияющие на рекрутирование политических молодежных элит в российской политической действительности / Ю. М. Головко // Этносоциум и межнациональная культура. – 2014. – № 10.
11. *Гэлбрейт, Дж.* Новое индустриальное общество / Дж. Гэлбрейт. – М.: Прогресс, 1969. – 480 с.
12. *Зунтум, У.* Невидимая рука: экономическая мысль вчера и сегодня / У. Зунтум. – М.: Мысль, 2017. – 448 с.
13. Доклад о росте. Стратегии устойчивого роста и инклюзивного развития / Комиссия по росту и развитию (The Growth Report. Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development Commission on growth and development). – Издано для Всемирного банка. – М.: Изд-во «Весь Мир», 2009.
14. Доклад о мировом развитии 2017. Государственное управление и закон: обзор / Группа Всемирного банка. – С. 55. doi:10.1596/978-1-4648-0950-7.
15. Доклад Целевой группы по оценке прогресса в достижении ЦРТ, 2015 год: резюме / Организация Объединенных Наций. – Нью-Йорк, 2015. URL: <http://www.un.org/ru/millenniumgoals/summary2015.pdf>.
16. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации. Цели устойчивого развития ООН и Россия / под ред. С. Н. Бобылева, Л. М. Григорьева; вып. редактор А. В. Голяшев; Аналитический центр при Правительстве РФ. – 2016. – 298 с.
17. *Евстратов, А. Э.* Политико-правовые взгляды Лоренца фон Штейна на социальное государство / А. Э. Евстратов // Материалы Междунар. науч.-практ. конф. «Права и свободы человека и гражданина в современном мире» (26 мая 2004 г.). – Омск, 2005. – С. 155–161.
18. *Зайковский, В. Н.* Сервисное государство»: новая парадигма или современная технология государственного управления? / В. Н. Зайковский // Приоритеты России. – 2014. – 3(231). – С. 35–48.
19. *Кимлика, У.* Современная политическая философия: введение / У. Кимлика; пер. с англ. С. Моисеева; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Издат. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010.
20. *Кострикин, А. В.* Зарубежный опыт социальной работы с молодежью / А. В. Кострикин // Проблемы социальной работы с молодежью: учеб. пособие; под ред. С. С. Бразевича, Е. Г. Слуцкого. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2006. – С.134–136.

21. Кострикин, А. В. Социально-экономические условия деятельности молодежных общественных объединений / А. В. Кострикин // Ученые записки Санкт-Петербургского государственного института психологии и социальной работы. – 2008. – № 1. – Т. 9. – С. 65–67.
22. Иваненков, С. П. Проблемы исследования социальной активности молодежи / С. П. Иваненков, А. В. Кострикин // Credo new. – 2009. – № 3.
23. Кочеткова, Л. Н. Теория социального государства Лоренца фон Штейна / Л. Н. Кочеткова // Философия и общество. – 2008. – Вып. № 3(51).
24. Коженко, Я. Сервисное государство: проблемы теории и практики реализации / Я. Коженко, А. Мамычев // Власть. – 2010. – № 3. – С. 44–46.
25. Кубедду, Р. Либерализм, тоталитаризм и демократия. Политическая философия австрийской школы / Р. Кубедду. – М.; Челябинск: Социум, 2014. – 406 с.
26. Кэттл, Ф. Д. Реорганизация государственного управления. Анализ деятельности федерального правительства. Классики теории государственного управления: американская школа / Ф. Д. Кэттл. – М.: Изд-во МГУ, 2003.
27. Мизес, Л. Всемогущее правительство. Тотальное государство и тотальная война / Л. Мизес. – Челябинск: Социум, 2006. – 466 с.
28. Мишель, А. Идея государства. Критический опыт истории социальных и политических теорий во Франции со времени Революции / А. Мишель. – М.: Типография Т-ва И. Д. Сытина, 1909. – 802 с.
29. Муzychук, В. Ю. Государственный патернализм в сфере культуры: что не так с установками патера в России? / В. Ю. Муzychук – М.: ИЭ РАН, 2017. – 67 с.
30. Осадчая, И. Рынок и государство. Что нового в государственном регулировании экономического развития стран? / И. Осадчая // Наука и жизнь. – 2001. – №10. URL: <https://www.nkj.ru/archive/articles/6952/>
31. Государство и бизнес: институциональные аспекты / отв. ред. И. М. Осадчая. – М.: ИМЭМО РАН, 2006. – 155 с.
32. Осборн, Д. Управление без бюрократов / Д. Осборн, П. Пластрик. – М.: Прогресс, 2001.
33. Основы государственной молодежной политики до 2025 года: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 ноября 2014 г. № 2403-р г. Москва. URL: <http://rg.ru/2014/12/08/molodej-site-dok.html?desktop=true>.
34. Отчет о мировом развитии. 1997. Государство в меняющемся мире. Публикация по заказу Всемирного банка / Агентство экономической информации «ПРАЙМ-ТАСС».
35. Парисон, Н. Реформа государственного управления: международный опыт / Н. Парисон, Н. Мэннинг. – Всемирный банк, 2003.
36. Посадский, А. Экономический патриотизм и государство развития / А. Посадский. URL: <http://res-publica.ru/ekonomicheskij-patriotizm-i-gosudarstvo-razvitiya-2>
37. Пеннингтон, М. Классический либерализм и будущее социально-экономической политики / М. Пеннингтон. – М.: Мысль, 2014. – 452 с.
38. Поланьи, К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени / К. Поланьи. – СПб.: Алатейя, 2002.
39. Роик, В. Пенсионная система России. Вызовы XXI века и пути модернизации / В. Роик. – СПб.: Питер, 2012.
40. Роик, В. Д. Социальная модель государства: опыт стран Европы и выбор современной России / В. Д. Роик // Государственная власть и местное самоуправление. – 2006. – № 10. – С. 27.
41. Рубинштейн, А. Я. Теория опекаемых благ и патернализм в экономических теориях: общее и особенное / А. Я. Рубинштейн. – М.: ИЭ РАН, 2015. – 52 с.

42. Рубинштейн, А. Я. Социальный либерализм и консоциативный патернализм / А. Я. Рубинштейн // Общественные науки и современность. – 2016. – № 2. – С. 5–38.
43. Самусевич, А. В. Анализ основных институтов рекрутации политических элит / А. В. Самусевич // Инновационная наука: междунар. науч. журнал. – 2015. – № 6. – С. 266–268.
44. Сморгунов, Л. В. Сравнительный анализ политико-административных реформ: от нового государственного менеджмента к концепции «governance» / Л. В. Сморгунов. – Полис. – 2003. – № 4.
45. Соколова, Р. И. Государство в современном мире / Р. И. Соколова, В. И. Спиридонова. – М.: ИФ РАН, 2003. – 253 с.
46. Спенсер, Г. Личность и государство / Г. Спенсер. – Челябинск: Социум, 2007. – 207 с.
47. Стиглиц, Дж. Экономика государственного сектора / Дж. Стиглиц. – М.: Изд-во МГУ; ИНФРА-М, 1997.
48. Струве, П. Б. Дневник политика (1925–1935) / П. Б. Струве. – М.: Русский путь; УМСА-PRESS, 2004. – 872 с.
49. Сулемов, В. А. Государственная кадровая политика в современной России: теория, история, новые реалии / В. А. Сулемов. – М.: РАГС, 2006.
50. Обеспечение социально-экономической безопасности в начале XXI века: опыт США / отв. ред. В. Б. Супян. – М.: Весь Мир, 2017. – 496 с.
51. Фридман, М. Капитализм и свобода / М. Фридман. – М., 2006.
52. Фуко, М. Интеллектуалы и власть: Ч. 3. Статьи и интервью. 1970–1984 / М. Фуко. – М.: Практика, 2006. – 320 с.
53. Фукуяма, Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма. – М., 2004.
54. Фукуяма, Ф. Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке / Ф. Фукуяма. – М: АСТ; Хранитель, 2006. – 220 с.
55. Хайек, Ф. Право, законодательство и свобода: современное понимание либеральных принципов справедливости и политики / Ф. Хайек. – М.; Челябинск: ИРИСЭН; Социум, 2016. – 644 с.
56. Хиггс, Р. Кризис и Левиафан: поворотные моменты роста американского правительства / Р. Хиггс. – М.; Челябинск: ИРИСЭН; Социум, 2016.
57. Хома, В. М. Модели социального государства: новые подходы к типологизации / В. М. Хома // Актуальные проблемы политологии. – 2013. – № 1 (144), вып. 25. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/modeli-sotsialnogo-gosudarstva-novye-podhody-k-tipologizatsii>.
58. Хомский, Н. Государство будущего / Н. Хомский. – М.: Альпина нон-фикшн, 2012. – 104 с.
59. Цыганков, А. Сильное государство: теория и практика в XXI веке / А. Цыганков // Россия в глобальной политике. – 2015. – № 3. URL: <http://www.globalaffairs.ru/number/Silnoe-gosudarstvo-teoriya-i-praktika-v-XXI->
60. Baran, P. Notes on of the Theory of Imperialism / P. Baran, P. Sweezy // Problems of Dynamics and Planning. Essays in honour of Michal Kalecki. – Warszawa: Polish Scientific Publishers, 1964. – P. 13–25.
61. Crompton, R. Class and Stratification. An Introduction to Current Debates / R. Crompton. – Cambridge, 1993.
62. Haley, J. Authority Without Power: Law and the Japanese Paradox / J. Haley. – New York: Oxford University Press, 1995. – С. 154.
63. Johnson, Ch. Japan: who governs?: the rise of the developmental state 68 / Ch. Johnson. – New York: Norton, 1995.

64. *Johnson, Ch.* MITI and the Japanese Miracle: the Growth of Industrial Policy (1925–1975) / Ch. Johnson. – Stanford University Press, 1982.
65. *Jayasuriya, K.* The Rule of Law and Governance in East Asia, in Reconfiguring East Asia: Regional Institutions and Organizations After the Crisis 99 / K. Jayasuriya. – Mark Beeson ed., 2002.
66. Law, Capitalism and Power in Asia: the Rule of Law and Legal Institutions. – Kanishka Jayasuriya ed. – London: Routledge, 1999.
67. *McMillan, Ch.* The State as Economic Engine: Lessons from the Japanese Experience in The State and Economic Development: Lessons From the Far East 1. / Ch. McMillan. – Robert Fitzgerald ed. – London; Portland: F. Cass, 1995.
68. *Mikanagi, Y.* Japan’s Trade Policy: Action or Reaction? / Y. Mikanagi. 19–21. – London; New York: Routledge, 1996.
69. *Miyamoto, M.* Deregulating Japan’s Soul in Unlocking the Bureaucrat’s Kingdom. Deregulation and the Japanese Economy/ M. Miyamoto. – Frank Gibney ed., Brookings, 1998.
70. *Pekkanen Saadia, M.* Japan’s Aggressive Legalism: Law and Foreign Trade Politics Beyond the WTO / M. Pekkanen Saadia. – Stanford University Press, 2008.
71. Institutions of Catching-up Development. Victor Polterovich CEMI RAS, MSE MSU. – 27 August 2016. Online at <https://mprapaper.uni-muenchen.de/73447/> MPRAPaper № 73447, posted 31 August 2016 09:45 UTC
72. *Potter, P.* The Chinese Legal System: Globalization and Local Legal Culture / P. Potter. – Routledge, 2001.
73. Report on the World Economic Forum on East Asia in Kuala Lumpur. Malaysia, 15–16 June 2008. Доступен на: <http://www.weforum.org/en/events/ArchivedEvents/WorldEconomicForumonEastAsia2008/index.htm>
74. *Stein, L. von.* Der Socialismus und Kommunismus des heutigen Frankreichs, 1842 («Социализм и коммунизм в современной Франции»); Geschichte der sozialen Bewegung in Frankreich von 1789 bis auf unsere Tage, 1850 («История социального движения во Франции с 1789 г. до наших дней»); Die Verwaltungslehre, 1865–1868 («Учение об управлении»); Gegenwart und Zukunft der Rechts- und Staatswissenschaft Deutschlands. – Stuttgart, 1876 («Настоящее и будущее науки о государстве и праве Германии»).
75. *Streeten, P.* Governance, in Current Issues in Economic Development: an Asian Perspective / P. Streeten. M. G. Quibria & J. Malcolm Dowling eds. – Oxford University Press, 1996.
76. *von Weizsaecker, E.* Come On! Capitalism, Short-termism, Population and the Destruction of the Planet / E. von Weizsaecker, A. Wijkman. – Springer, 2018.
77. *Wade, R.* Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization / R. Wade. – Princeton: Princeton University Press, 1990.
78. The History of Economic Thought The Neoclassical-Keynesian Synthesis. Website. The New School; Woodford, Michael. Convergence in Macroeconomics: Elements of the New Synthesis. January 2008. URL: http://www.columbia.edu/~mw2230/Convergence_AEJ.pdf.
79. World Bank, The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy 83. – New York, Tokyo: Oxford University Press, 1993.
80. *Wright, E. O.* (ed.) The Debate on Classes. – L., 1989.
81. *Xiaoming, H.* Between the State and Market: The Problem of Transition in East Asia, in The Political and Economic Transition in East Asia: Strong Market, Weakening State 3 / H. Xiaoming. – Huang Xiaoming ed., 2001.

A. E. Gorodetsky. The state and the new industrial society: congruity and partnership issues.

The economic nature of the state. Liberal views on the role of the state in the economy. The emergence and development of state intervention in the economy. Its foundations and causes. State regulation and evolution of regulatory state models. Crisis of the regulatory state model. Non-Western models of state regulation and the experience of the state of development. The question of its universalism. Historical challenges and the evolution of the economic model of the state. Noosphere challenge and its influence. A new understanding of public administration as a dialogue between the power elites and civil society, democratic procedures for the development and coordination of political decisions. The state of development of the countries of developed democracy.

Keywords: the interventionist model of the state, regulatory state model, the welfare state and its varieties, the state and planning system of Galbraith, non-Western model and the state of development of the noospheric challenge and the future of the developmental state, Russia and strategic projects/programs in the context of their implementation, the Russian state development.

*Е. М. Бухвальд*¹

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ²

Акцентируется внимание на необходимости существенно обновить законодательную базу по вопросам определения и регулирования национальной безопасности Российской Федерации, прежде всего в контексте ее экономических составляющих. Это необходимо для интеграции стратегий по безопасности в единую систему документов стратегического планирования в стране. Принципиальное значение имеет конкретизация рисков, возникающих в социально-экономической сфере, а также пороговых значений, при которых негативные тенденции реально продуцируют вызовы и угрозы национальной безопасности. Подчеркивается необходимость более четко законодательно закрепить механизмы отражения требований национальной безопасности в стратегических документах всех уровней, а также связанные с этим процедуры мониторинга и контроля последовательного осуществления этих требований.

Ключевые слова: национальная безопасность, экономическая безопасность, законодательное обеспечение, стратегическое планирование.

УДК 330.354

Результативность государственной политики обеспечения экономической безопасности Российской Федерации, последовательное утверждение требований безопасности как одной из доминант стратегирования социально-экономической политики в стране во многом зависят от полноты и качества нормативно-правовой базы, на которую опирается система мер по обеспечению этой безопасности. В настоящее время ключевое значение в нормативно-правовой базе принадлежит двум законодательным актам: Федеральному закону о безопасности [1] и Федеральному закону о стратегическом планировании [2]. Для успешной государственной политики в сфере национальной безопасности необходимы как полное, системное отражение данного круга проблем в каждом из этих законодательных актов, так и их взаимное согласование. Важной задачей остается согласование положений этих двух законов и разработанных на их основе документов по национальной безопасности с нормативно-правовыми актами, регулирующими те сферы хозяйственного и социального развития, где так или иначе должны быть закреплены требования национальной безопасности.

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

² Статья подготовлена в рамках реализации исследовательского проекта РФФИ №18-010-01202 «Методология регионального стратегического планирования в обеспечении устойчивого социально-экономического развития и экономической безопасности Пермского края».

Стратегическое планирование и экономическая безопасность

Последовательный переход к системе стратегического планирования решает две важные задачи:

1. Обеспечение безопасности становится объектом стратегирования, т. е. системного управления на достаточно долговременном горизонте (в соответствии со ст. 18 Федерального закона № 172-ФЗ Стратегия национальной безопасности корректируется каждые 6 лет). Это закономерно предопределяется тем, что большинство негативных процессов (рисков), формирующих реальную угрозу безопасности, носят долговременный характер и бороться с ними только «пожарными» мерами невозможно.

2. Формируется возможность еще раз осмыслить сущность экономической безопасности и закрепить ее основные требования в ключевых документах стратегического планирования, охватывающих отраслевой и пространственный «срезы» национальной экономики.

Первая задача реализована путем принятия Стратегии национальной безопасности [3] и Стратегии экономической безопасности Российской Федерации до 2030 г. [4]. Вторая задача на данный момент реализована лишь частично. Как отмечалось на Форуме по стратегическому планированию в Санкт-Петербурге в октябре 2017 г., из четырех стратегий, отнесенных Правительством РФ к «большой четверке» документов стратегического планирования, к настоящему времени принято две (названная выше Стратегия национальной безопасности и Стратегия научно-технического развития [5]). Работа над Стратегией социально-экономического развития Российской Федерации и Стратегией пространственного развития, а также над стратегическим прогнозом продолжается. Только по мере завершения этой работы можно будет оценить, насколько полно и органично проблематика национальной безопасности вписалась в систему документов стратегического планирования в стране.

Отечественная наука имеет длительный опыт работы по решению проблем безопасности, в том числе ее экономических аспектов [6, с. 85–92]. Две обновленные стратегии по вопросам безопасности также достаточно полно освещены в научной литературе (особенно по экономической безопасности), при этом встречаются и достаточно критические оценки. Так, по мнению С. С. Губанова, данная стратегия «перечисляет исключительно явления, а не причины; оперирует темами частного и второстепенного порядка, не затрагивая общих и первостепенных» [7, с. 50].

В данном случае мы не будем подробно разбирать эти две стратегии. Речь идет о необходимости преодолеть очевидное отставание законодательной базы по вопросам национальной безопасности относительно экономических, правовых и институциональных условий осуществления этого направления политики государства, сложившихся в последние годы. Во всяком случае, два действующих стратегических документа по национальной безопасности принимались уже после утверждения закона № 172-ФЗ по стратегическому планированию, что позволяет требовать от этих документов стратегического видения путей решения поставленных в них проблем, а это требует и качественно нового уровня целевого федерального закона по безопасности.

Действительно, принятие двух названных выше стратегических документов (даже безотносительно того, как мы оцениваем полноту и четкость отражения в них того предмета, ради которого они принимались) генерировало целый ряд вопросов, ответить на которые, не обращаясь к доработке действующего законодательства, особенно закона 2010 г. № 390-ФЗ, невозможно.

Первый и главный вопрос касается управленческой функциональности или «силы» этих стратегий. Проще говоря, кого и к чему обязывает принятие этих документов? Какова степень обязательности и практический механизм (процедуры) имплементации основных положений этих стратегий в стратегии, программы и иные практические управленческие действия федеральных органов исполнительной власти? Сегодня четкого ответа на эти вопросы нет. Формально Стратегия экономической безопасности объявляется «документом стратегического планирования» (п. 1). При этом закрепляется требование, чтобы «вызовы и угрозы экономической безопасности» обязательно учитывались при разработке документов стратегического планирования в сфере социально-экономического развития Российской Федерации (п. 13). Более того, основное направление «государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности» расшифровывается как развитие системы стратегического планирования в сфере экономики (п. 15), а основная задача этой политики – как совершенствование системы стратегического планирования (п. 16).

Между тем, уже сейчас на примере формирования документов стратегического планирования хорошо заметно, что строгое следование нормативно зафиксированным требованиям по национальной безопасности для практики стратегического планирования на деле не является обязательным. Это можно проиллюстрировать на примере ряда ключевых вопросов, относящихся к сфере стратегирования пространственного развития российской экономики. Значимость указанных задач подтверждена и высшим руководством страны. Как отметил Президент РФ В. В. Путин: «Особое внимание нам надо уделить сбалансированному пространственному развитию территорий. Необходимо максимально использовать потенциал, который есть у каждого региона России. Создавать новые производства и рабочие места, а значит, базовые условия для демографического развития, повышения качества жизни людей» [8].

Например, в Стратегии национальной безопасности 2015 г. (п. 59) отмечается, что для обеспечения экономической безопасности основные усилия должны быть направлены на устранение дисбалансов в экономике и территориальном развитии. Это положение конкретизируется в п. 65 стратегии, где отмечается: «Одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности на региональном уровне (на среднесрочную перспективу) является создание механизма сокращения уровня межрегиональной дифференциации в социально-экономическом развитии субъектов Российской Федерации путем сбалансированного территориального развития страны».

Этот аспект требований национальной безопасности получает дальнейшее развитие в Стратегии экономической безопасности 2017 г. Так, в разделе «Вызовы и угрозы экономической безопасности» указывается на такие факторы риска, как неравномерность пространственного развития Российской Федерации, усиление дифференциации регионов и муниципальных образований по уровню и темпам социально-экономического развития. В разделе «Цели, основные направления и задачи государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности» мы находим положение о том, что такой целью выступает «сбалансированное пространственное и региональное развитие Российской Федерации, укрепление единства ее экономического пространства».

Казалось бы, после таких указаний, содержащихся в стратегических документах по национальной безопасности, вопрос о позитивном экономическом выравнивании регионов должен был занять соответствующее место и в документах стратегического планирования. Как отмечено выше, работа над Стратегией пространственного

развития еще не завершена, хотя после принятия закона № 172-ФЗ прошло уже почти 4 года. За это время, однако, появились два документа, которые предопределяют то, что должно быть отражено в этой стратегии. Это – Постановление Правительства РФ относительно содержания и состава Стратегии пространственного развития [9] и Основы государственной политики регионального развития, утвержденные Указом Президента России в январе 2017 г. [10]. Последний из названных документов специально отмечен в законе № 172-ФЗ (ст. 20) как база для подготовки названной стратегии. Однако в Основах государственной политики регионального развития четкого указания на задачу выравнивания регионов как приоритетного направления экономической политики государства не содержится.

Правда, документ ставит задачу снятия инфраструктурных ограничений для опережающего развития территорий с низким уровнем социально-экономического развития, что косвенно может свидетельствовать в пользу «стратегии выравнивания». Однако отечественный опыт достаточно убедительно показал, что сами по себе инфраструктурные проекты и программы проблему позитивного выравнивания регионов не решают. Такой эффект возможен только при согласованном использовании всех инструментов федеральной региональной политики, ныне «разбросанных» между различными федеральными ведомствами. Это – система государственных программ и инвестиционных проектов, инструментов межбюджетных отношений, использования различных «институтов развития» и пр. Как мы полагаем, в интересах национальной безопасности в документах стратегического планирования по-прежнему необходимо четко обозначить приоритетность позитивного экономического выравнивания как ключевой задачи политики пространственного регулирования, а также практические пути ее решения.

Примерно такая же ситуация складывается с проблемой совершенствования системы публичного (государственного и муниципального) управления. Оба действующих документа по безопасности Российской Федерации уделяют этому вопросу исключительное внимание. Так, в Стратегии национальной безопасности (п. 62) выделяется проблема повышения эффективности и качества государственного управления экономикой. При этом отмечается (п. 63), что укреплению безопасности способствует совершенствование государственного управления на основе документов стратегического планирования Российской Федерации, ее субъектов и макрорегионов. Соответственно Стратегия экономической безопасности (п. 12, п.п. 17) к основным вызовам и угрозам экономической безопасности относит недостаточно эффективное государственное управление и отсюда ставит задачу развития системы государственного управления, прогнозирования и стратегического планирования в сфере экономики.

Эти положения позволяют сделать два вывода. Во-первых, эффективность государственного управления представляет собой одну из наиболее значимых предпосылок национальной безопасности, в том числе с точки зрения необходимого условия для практической реализации всех прочих задач, стоящих перед этим направлением государственной политики. Во-вторых, повышение эффективности (качества) государственного управления связывается в рассмотренных документах, прежде всего, с переходом к системе стратегического планирования. Для такой посылки есть определенные основания, однако считать ее универсальной и всеохватывающей, по нашему мнению, не вполне обоснованно.

Действительно, стратегическое планирование на основе использования программно-целевых методов регулирования и бюджетирования на данный момент можно

считать наиболее «продвинутым» механизмом реализации экономических, социальных и иных функций государственного и муниципального управления. Однако это не значит, что стратегирование или даже просто намерение осуществить таковое на практике заменяют все остальные предпосылки качества государственного управления. Более того, всякая попытка осуществить реальное стратегирование на базе системы управления, погрязшей в бюрократизме, коррупции, некомпетентности, рассогласованности функций различных органов власти и пр., неизбежно обречена на провал.

По нашему мнению, действенность государственного управления – многокомпонентный феномен, и модель стратегирования занимает в ней важное, но не исключительное место. Существенно важными здесь остаются такие институциональные слабые стороны, как совершенствование экономико-правового механизма федеративных отношений и местного самоуправления; реализация взвешенного баланса централизации и децентрализации управления; многообразие форм взаимодействия власти и бизнеса в виде государственно-частного и муниципально-частного партнерства, совершенствование методов оценки «эффективности деятельности» органов государственного и муниципального управления; усиление открытости власти и развитие начал гражданского общества и многое другое. Все это можно отнести именно к институциональным предпосылкам национальной безопасности, которые также подлежат стратегированию и увязке со всеми иными документами стратегического планирования в стране.

Однако, как мы уже отмечали, закон № 172-ФЗ о стратегическом планировании практически обходит стороной институциональную составляющую такого планирования [11, с. 19–30]. Например, крайне трудно объяснить, почему в законе № 172-ФЗ отсутствует указание на необходимость разработки стратегических документов, отражающих долговременное, целеориентированное видение перспектив федеративной и муниципальной реформы, т. е. основных задач и практических путей дальнейшего совершенствования экономико-правовых основ федеративных отношений и местного самоуправления в Российской Федерации. Между тем, эффективно действующий механизм федеративных отношений и полноценно обеспеченное местное самоуправление, реально сочетающее начала публичной власти и гражданского общества, – важнейшие предпосылки социально-политической устойчивости общества и безопасности для государства.

Столь же трудно объяснить отсутствие в законе № 172-ФЗ положений, касающихся использования практики государственно-частного и муниципально-частного партнерства как наиболее действенного в условиях рыночного хозяйства механизма реализации всех стратегических планов и проектов. Более того, термина «государственно-частное партнерство» в законе вообще нет, хотя в ст. 1 отмечается, что одна из целей данного законодательного акта – установление порядка взаимодействия федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления с общественными, научными и иными организациями в сфере стратегического планирования.

Развитие различных форм ГЧП – один из важных компонентов, из которых складывается национальная безопасность. Это связано с тем, что ГЧП – не только продуктивная во всех отношениях форма экономических взаимодействий, но и один из инструментов общенационального диалога, консолидации экономических и институциональных ресурсов современного общества [12, с. 37–41]. Не случайно в Стратегии национальной безопасности (п. 62) говорится о необходимости расширения использования инструментов ГЧП для решения стратегических задач развития экономики. Но при

этом сама практика ГЧП из орбиты стратегирования в настоящее время практически выпадает, что нельзя не считать одним из источников угроз для устойчивости экономики страны и ее безопасности в целом.

Какие законодательные новации принципиально необходимы?

В настоящее время, как мы полагаем, необходимы: во-первых, разработка полной новой редакции закона № 390-ФЗ о безопасности; во-вторых, внесение изменений и дополнений в закон № 172-ФЗ о стратегическом планировании в части конкретизации документальной и процедурной стороны стратегирования основных требований национальной безопасности и мер по ее безусловному обеспечению.

Мы считаем, что закон должен четко определить систему стратегических документов в области обеспечения национальной безопасности. В действующей версии закона № 390-ФЗ прослеживается идея стратегирования национальной безопасности, но фактически упоминается лишь Стратегия национальной безопасности. По нашему мнению, закон должен закрепить систему федеральных стратегий, а также «субстратегий» в сфере национальной безопасности, а именно: стратегий экономической, экологической, продовольственной, информационной и иной безопасности для Российской Федерации.

В России как государстве федеративного типа принципиальное значение имеет согласование всей нормативно-правовой базы, регулирующей политику стратегического планирования во всех его составляющих «по вертикали». Это относится и к современному этапу формирования и документального оформления государственной политики в области экономической безопасности. Масштабность и жизненная важность вопросов, которые рассматриваются в документах по безопасности, не означает, что принципиальное значение в данном случае имеет лишь федеральный уровень подобного стратегирования, тогда как региональные (а тем более муниципальные) разработки по аналогичным вопросам (региональные и муниципальные стратегии и концепции безопасности) менее значимы.

Другими словами, весьма желательно закрепить в законе (хотя бы в рекомендательном плане) идею подготовки стратегий экономической безопасности для субъектов Федерации. Определенные шаги в этом направлении предпринимались в отдельных регионах России, но системного характера эта работа еще не приобрела [13, с. 106–117]. Имеются и многочисленные наработки по безопасности функционирования муниципальных образований, что также может составить «поле» для законодательного регулирования [14, с. 8–10; 15, с. 182–189].

Закон должен ориентировать стратегические документы на максимально конкретное отражение тех рисков, которые генерируются или могут возникнуть при отступлении от требований безопасности. Отсутствие конкретности (или ее недостаточность) крайне затрудняют практическую имплементацию требований безопасности в документы стратегического планирования. В этом смысле обратим внимание на ряд формулировок, имеющихся в Стратегии экономической безопасности. Так, в разделе II этого документа рассматриваются вызовы и угрозы (интересно, в чем различие?) экономической безопасности. Приведем самые банальные констатации, например, п. 12.20 «усиление дифференциации населения по уровню доходов». Действительно, неравенство очень велико. По оценкам экспертов, Россия принадлежит к числу стран с высоким уровнем неравенства. Разрыв между самыми богатыми (10 %) и самыми бедными (10 %) россиянами по уровню доходов составляет примерно 14 раз. Коэффициент Джини

(показатель экономического расслоения общества) в России равен 40–41 против примерно 30 для стран ЕЭС. Российский показатель ниже, чем в худших по признаку «экономической несправедливости» странах Латинской Америки (около 60), но уже приближается к США (46). Российский коэффициент Джини приблизительно равен показателям Аргентины, Китая и Турции. Но по показателям распределения богатства ситуация еще хуже: 1 % самых богатых россиян владеет 75 % национального богатства; среднемировой показатель – 45...46 %; среднеевропейский – примерно 30 %, а в Японии – менее 20 % [16].

Что означает это неравенство? Вызов это или угроза? Скажем откровенно: ни то, ни другое. Это крайне негативный тренд социально-экономического развития, который потенциально может содержать в себе некие угрозы для стабильности и безопасности в стране, о чем свидетельствует исторический опыт. Однако, какие конкретно это угрозы, и при каких обстоятельствах они могут реально обозначиться в наше время – этот вопрос нуждается в особом доказательстве.

Еще один пример. В п. 12-14 Стратегии экономической безопасности говорится о неравномерности пространственного развития Российской Федерации и усилении дифференциации регионов и муниципальных образований по уровню и темпам социально-экономического развития. Совершенно очевидно, что это также не вызовы и не угрозы, а лишь некие негативные тренды пространственного развития экономики, причем обозначенные в стратегии весьма сомнительно. Так, смешно рассматривать неравномерность пространственного развития Российской Федерации как источник угроз, когда во всех нынешних программах, стратегиях и прочих документах только и говорится о территориях, зонах, регионах и т. п. «опережающего развития». Даже непрофессионалу ясно, что «опережающее развитие» и «равномерность пространственного развития» – вещи несовместимые, как гений и злодейство.

Далее, многочисленные исследования показали, что усиления экономической дифференциации регионов России в последние годы не происходит [17, с. 41–56]. И тут сразу возникает ряд вопросов. Если усиления не происходит, является ли источником угроз фактически сложившийся уровень экономической дифференциации регионов, и, если да, то каких именно связанных с этим угроз следует опасаться? Поскольку полное «выравнивание» российских регионов объективно невозможно, тогда – до какой степени эта дифференциация должна быть сокращена, чтобы исключить возникновение связанных с этим угроз? Кроме того, по нашему мнению, реальной угрозой уже становится то, что выравнивание регионов по-прежнему рассматривается как задача региональной политики федерального центра, тогда как стимулы «саморазвития» субъектов Федерации остаются явно недостаточными [18, с. 170–191].

Наконец, еще один пример. В п. 15 стратегии говорится о такой угрозе экономической безопасности страны, как низкие темпы экономического роста, обусловленные внутренними причинами, в том числе ограниченностью доступа к долгосрочным финансовым ресурсам, недостаточным развитием транспортной и энергетической инфраструктуры. Заметим, что объяснение низких темпов экономического роста России только внутренними причинами не вполне корректно и даже противоречит тому, что говорится в самой стратегии (использование дискриминационных мер в отношении ключевых секторов экономики Российской Федерации, ограничение доступа к иностранным финансовым ресурсам и современным технологиям; изменение структуры мирового спроса на энергоресурсы и структуры их потребления и пр.). Вопрос в другом: какие темпы роста следует считать низкими и создающими угрозы для экономичес-

кой безопасности страны? Даже в официальных документах (не говоря уже об экспертных оценках) по этому поводу высказывались самые разные мнения.

Например, в первоначальном плане Основных направлений деятельности Правительства РФ на период до 2018 г. (утверждены 31 января 2013 г.) [19] желаемый темп роста российской экономики на данный период обозначался уровнем в 5 % годового прироста ВВП. Как отмечалось в документе, «в предстоящий среднесрочный период необходимо обеспечить выход на траекторию устойчивого экономического роста на уровне не менее 5 процентов». Именно этот показатель рассматривался как необходимый для достижения ведущих приоритетов страны в области хозяйственного и социального развития, для решения задач модернизации национальной экономики в целом. Сейчас взгляды на этот вопрос радикально изменились. Даже прогнозируемый экономический рост в пределах 1,5...2,0 % прироста ВВП в 2018 г. уже считается позитивным признаком оживления в экономике. Однако этот показатель оставляет Россию в числе «отстающих государств» в связи с прогнозируемым темпом роста мировой экономики в целом на ближайшие годы в 3,5 % и даже 3,7 % в год. Так, Минэкономразвития РФ в рамках базового сценария прогнозирует увеличение темпов роста российской экономики с 2,1 % в 2017 г. только до 2,3 % к 2020 г. [20]. Мы полагаем, что законодательство о национальной безопасности должно ориентировать стратегические документы в этой сфере на более четкое и конкретное изложение тех угроз, которые складываются для национальной безопасности в трендах экономического и социального развития страны.

Важным моментом для законодательного обеспечения государственной политики национальной безопасности мы считаем утверждение требования о полной логической преемственности принимаемых в этой связи стратегических документов. Так, принятие в 2015 г. новой Стратегии национальной безопасности обусловлено выполнением законодательно установленного требования об обновлении подобного документа каждые 6 лет (прежняя Стратегия национальной безопасности принималась в 2009 г.). Как отмечено выше, теперь требования такой корректировки закреплены в ст. 18 закона № 172-ФЗ по стратегическому планированию. Однако анализ Стратегии национальной безопасности 2015 г. показывает, что стратегия «продолжает» негативную тенденцию в подготовке подобного рода документов, а именно: новый документ принимается вне всякой попытки оценить результаты реализации предшествующего аналогичного документа. Это приводит к возникновению трех видов управленческих рисков, весьма существенных для экономической безопасности страны: а) нарушается логическая связь и преемственность важнейших документов государственного управления; б) снижаются аналитическая ценность и практическая значимость вновь принимаемого документа; в) возникает соблазн использования разного рода «штампов», оторванных от реалий экономики и кочующих из одного документа в другой (типа «избыточной» дифференциации регионов» и «недостаточной эффективности государственного управления»).

В этой связи мы считаем необходимым дополнить ст. 18 закона № 172-ФЗ «Стратегия национальной безопасности Российской Федерации» следующим образом: «Стратегия национальной безопасности Российской Федерации – документ в сфере обеспечения национальной безопасности Российской Федерации, который разрабатывается Советом безопасности Российской Федерации совместно с другими участниками стратегического планирования с учетом стратегического прогноза Российской Федерации на долгосрочный период, не превышающий периода, на который разработан стратегический прогноз Российской Федерации, и корректируется каждые шесть лет *с оценкой*

степени выполнения требований, зафиксированных в ранее действовавшей Стратегии национальной безопасности» (выделено предлагаемое нами дополнение – Е. Б.). Мы считаем, что требование должно быть распространено и на документы по экономической безопасности страны. Результаты работы по достижению требований национальной безопасности за каждый 6-летний период (разумеется, в пределах информации, не содержащей государственную тайну) должны быть открыты для населения, так как именно оно (а не бюрократический аппарат) и есть главный «потребитель» усилий по обеспечению таковой безопасности.

Еще одной важной правовой новацией должно стать четкое законодательное закрепление «управленческой силы» стратегических документов по национальной безопасности и, главное, механизмов ее практической реализации и контроля исполнения. В соответствии с действующей версией закона № 390-ФЗ можно считать, что основным механизмом реализации требований национальной безопасности выступают соответствующие программы. Так, согласно ст. 10 данного закона, Правительство РФ формирует федеральные целевые программы в области обеспечения безопасности и обеспечивает их реализацию. Однако закон не конкретизирует, каким именно аспектам национальной безопасности должны корреспондировать эти специальные федеральные целевые программы, а в каких случаях реализация требований безопасности может быть «имплементирована» в иные государственные программы. В настоящее время невозможно отследить влияние требований национальной безопасности на всю систему государственных программ социально-экономического характера (т. е. за исключением государственных программ, отнесенных к направлению «Обеспечение национальной безопасности»). Например, по направлению «Сбалансированное региональное развитие» предусмотрено 6 государственных программ, 5 из них адресованы отдельным регионам и макрорегионам страны. Еще одна программа «Развитие федеративных отношений и создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами» затрагивает в основном проблемы финансово-бюджетных взаимоотношений федерального центра и регионов, управления региональными финансами и пр. Это предопределяет характер целевых показателей программы [21], так или иначе «вращающихся» вокруг проблемы финансового, а не экономического выравнивания, которое входит в круг условий национальной безопасности страны. Другими словами, с позиции национальной безопасности программа оперирует не целями, а лишь средствами ее достижения; сама же цель не фиксируется и тем более не конкретизируется в плане позитивного продвижения от неких пороговых значений.

В первую очередь это относится к Стратегии экономической безопасности. Круг рассматриваемых в ней вопросов социально-экономического развития страны крайне широк. Попытка формирования специальной программы реализации этого стратегического документа, по сути, означала бы дублирование Стратегии социально-экономического развития и многих иных документов, предусмотренных законом № 172-ФЗ о стратегическом планировании. В современных условиях стратегия экономической безопасности (в том числе на региональном уровне) – это не просто «инвентаризация» негативных трендов в экономике и социальной сфере страны и потенциально связанных с ними угроз для государства, общества и населения. Это также четкое указание на управленческие действия, которые необходимо предпринять, чтобы устранить эти угрозы или нивелировать их возможные негативные эффекты. Мы полагаем, что законодательство о безопасности должно разграничить круг вопросов, реализуемых че-

рез систему специальных программ и через общие программы социально-экономического развития. В каждой из них должен быть раздел по обеспечению требований безопасности в соответствующей сфере («Вклад программы в реализацию требований национальной безопасности страны»). Эти требования должны найти отражение и в целевых показателях государственных программ.

Однако практическое целеустанавливающее воздействие стратегий по национальной (в том числе экономической) безопасности на всю систему документов стратегического планирования, включая и государственные программы, реализуемо, только если эти требования интерпретируются не как лозунги и общие призывы, а как конкретные измеримые величины. Чаще всего эти величины именуется пороговыми значениями. Именно пороговые значения обозначают тот рубеж, при котором негативные тренды в экономической, социальной, экологической и иных сферах приобретают значение угрозы для безопасности страны, ее экономической и социально-политической устойчивости. Российскими экспертами проведена большая работа по обоснованию таких пороговых значений – как на федеральном, так и на региональном уровне [22, с. 169–177; 23, с. 12–20], однако практическая значимость подобных разработок остается невысокой. Между тем, как отмечали В. К. Сенчагов и Е. А. Иванов, для эффективного управления экономической безопасностью страны необходимо разработать и утвердить «количественные параметры пороговых значений экономической безопасности. Это совершенно необходимая нормативная база, без которой невозможна постоянная и эффективная государственная деятельность по обеспечению экономической безопасности» [24, с. 48].

Сказанное касается не только государственных программ, но и социально-экономических и бюджетных прогнозов, обоснований к проектам федерального бюджета и пр. В 1990-х гг. Минэкономразвития РФ включал в прогнозы социально-экономического развития Российской Федерации специальный раздел по уровню экономической безопасности. Потом этот раздел был упразднен [24, с. 49]. Сегодня такая практика должна быть не просто возрождена, но и расширена. В Федеральном законе № 390-ФЗ необходимо законодательно закрепить положение о том, что в каждом документе стратегического планирования (стратегиях социально-экономического развития страны и регионов, в отраслевых стратегиях, в государственных программах, во всех видах прогнозов) необходимо в специальных разделах показывать, как планируемое или прогнозируемое развитие будет воздействовать на уровень экономической безопасности страны. Соответственно, в законе № 172-ФЗ, в ст. 28 «Государственные программы Российской Федерации» необходимо закрепить положение об обязательном включении в программы раздела о воздействии каждой программы на ключевые показатели экономической безопасности страны.

Список литературы

1. Федеральный закон от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ «О безопасности». Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_108546/.
2. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/.
3. Указ Президента Российской Федерации «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» от 31 декабря 2015 г. № 683. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191669/.

4. Указ Президента Российской Федерации от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года». Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71572608/>.

5. Указ Президента Российской Федерации от 1 декабря 2016 г. № 642 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации». Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/71551998/paragraph/1:4>

6. *Костенников, М. В.* Экономическая безопасность в структуре национальной безопасности / М. В. Костенников, С. Н. Максимов // *Право. Экономика. Безопасность.* – 2016. – №2 (8).

7. *Губанов, С. С.* О системных основах экономической безопасности России / С. С. Губанов // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз.* – 2017. – Т. 10, № 4.

8. *Путин, В. В.* Выступление на совещании по вопросам экономической безопасности России 7 декабря 2016 г. / В. В. Путин. Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/53429>.

9. Постановление Правительства РФ от 20 августа 2015 г. № 870 «О содержании, составе, порядке разработки и утверждения стратегии пространственного развития Российской Федерации, а также о порядке осуществления мониторинга и контроля ее реализации». Режим доступа: <http://base.garant.ru/71170676/>.

10. Указ Президента РФ от 16 января 2017 г. № 13 «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года». Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_210967/f9338e46a4000bf25f99c70c69823278591395d7d/.

11. *Бухвальд, Е. М.* Стратегическое планирование – институциональная основа перехода к устойчивому развитию российской экономики / Е. М. Бухвальд // *Федерализм.* – 2016. – № 1.

12. *Иголкина, Л. М.* Формирование экономических условий развития государственно-частного партнерства в России / Л. М. Иголкина // *Экономика и управление.* – 2013. – № 12 (98).

13. *Бухвальд, Е. М.,* Регионы России как стратеги экономической безопасности / Е. М. Бухвальд, Л. Е. Мошкова // *Вестник Тверского государственного университета.* – Серия. «Экономика и управление». – 2017. – № 3.

14. *Чекмарев В.* Об экономической безопасности и самоуправлении / В. Чекмарев // *Самоуправление.* – 2015. – № 11.

15. *Жигалова, О. В.* Методическое обеспечение оценки уровня экономической безопасности муниципальных образований / О. В. Жигалова // *Региональная экономика. Юг России.* – 2017. – № 1 (15).

16. Как разбогатеть безнаказанно. Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/comments/column/bovt/11628607.shtml>.

17. *Бахтизин, А. Р.* Экономическая дифференциация регионов России: новые оценки и закономерности / А. Р. Бахтизин, Е. М. Бухвальд, А. В. Кольчугина // *ЭТАП: Экономическая теория, анализ, практика.* – 2017. – № 1. С. 41–56.

18. *Дерюгин, А. Н.* Выравнивание регионов: сохраняются ли стимулы к развитию? / А. Н. Дерюгин // *Экономическая политика.* – 2016. – Т. 11, № 6. – С. 170–191.

19. Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года. Режим доступа: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/446770/#ixzz55BxC8xqM>.

20. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов. Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/resources/2e83e62b-ebc6-4570-9d7b-ae0beba79f63/prognoz2018_2020.pdf.

21. Портал государственных программ. Режим доступа: <https://programs.gov.ru/Portal/programs/indicatorsGpFin/37>.

22. Каранина, Е. В. Определение пороговых значений индикаторов экономической безопасности региона в рамках разработки региональной стратегии экономической безопасности / Е. В. Каранина, А. В. Евстратова // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2016. – Т. 2, № 8.

23. Виссарионов, А. Б. Об использовании предельных (пороговых) значений индикаторов экономической безопасности Российской Федерации / А. Б. Виссарионов, Р. Р. Гумеров // Управленческие науки. – 2017. – Т.7, № 3.

24. Сенчагов, В. К. Закон о стратегическом планировании и задачи по его реализации / В. К. Сенчагов, Е. А. Иванов // Вестник Финансового университета. – 2015. – № 3.

E. M. Bukhvald. Improvement of regulatory framework ensuring the economic security in the Russian Federation. The article focuses on the need to upgrade substantially the legislative framework for the definition and the regulation of the national security of the Russian federation, especially in the context of its economic components. It's necessary for the integration of security strategies into a unified system of strategic planning documents in the country. Of the fundamental importance here is the specification of the risks, arising in socio-economic sphere, as well as thresholds at which certain negative trends produce real challenges and threats for the national security. Besides, the paper pays attention to the need to enshrine in legislation more clearly the mechanisms of reflecting the requirements of national security in strategic documents at all levels, as well as related procedures of monitoring and control of coherent implementation of these requirements.

Keywords: national security, economic security, legislative provision, strategic planning.

В. А. Красильщиков¹

ДЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ В БРАЗИЛИИ: УРОКИ ДЛЯ РОССИИ²

Рассматривается процесс деиндустриализации в бразильской экономике. Показано отличие бразильской деиндустриализации от аналогичных процессов в промышленно развитых странах. Отмечено, что истоки деиндустриализации Бразилии лежат в особенностях запоздалой индустриализации страны в 1930–1980-х гг. Рассмотрены попытки государства переломить негативные тенденции в экономическом развитии и социальные препятствия для изменения этих тенденций. Подчеркивается слабость социальных субъектов реиндустриализации перед лицом сложившегося в Бразилии консервативного альянса старых верхов и низов. Исходя из бразильского опыта, делается вывод, что и в России реиндустриализация не может быть быстрым процессом.

Ключевые слова: Бразилия, деиндустриализация, индустриализация, консерватизм, Латинская Америка, обрабатывающая промышленность, промышленная политика.

УДК 316.351 338.222 339.972

В последние годы в российских политических и близких к ним академических кругах укоренились концепции «роста новых центров силы», «перехода к многополярному миру», «возрастающей роли» объединения БРИКС, которое трактуется как новый, альтернативный Западу, экономико-политический блок. Чтобы разобраться, насколько адекватно эти концепции отражают действительность, целесообразно рассмотреть, как на самом деле развиваются эти «центры силы» – страны, составляющие БРИКС, в частности Бразилия.

Сегодня Бразилии и России необходима глубокая модернизация экономики на новой технологической основе. В противном случае обе страны рискуют скатиться на обочину мирового развития и утратить свое значение в мире. В обеих странах есть достаточный материальный и технический потенциал для широкомасштабной модернизации, но одновременно есть и влиятельные субъекты, заинтересованные в сохранении статус-кво. Доминирование узкогрупповых интересов над стратегической задачей модернизации сопровождается, в частности, деиндустриализацией и утратой части экономического и технологического потенциала.

Возникают вопросы: можно ли изменить сложившуюся тенденцию и только ли интересы старых элит препятствуют такому изменению?

¹ Виктор Александрович Красильщиков, зав. сектором Центра проблем развития и модернизации Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений (ИМЭМО) им. Е. М. Примакова РАН, д-р экон. наук.

² Статья подготовлена по материалам доклада на XIX Международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества в Национальном исследовательском университете – Высшей школе экономики (10–13 апреля 2018 г.).

Типы деиндустриализации

На первый взгляд, противодействовать деструктивному процессу деиндустриализации можно и нужно, проводя финансово-экономическую политику реиндустриализации на новой технологической основе. Однако сам процесс деиндустриализации – как сокращение долей обрабатывающей промышленности в ВВП, занятости, а в некоторых случаях и в экспорте страны в пользу сферы услуг – до сих пор являлся общемировым трендом, который обозначился в первой половине 1950-х гг. в Великобритании и США, а потом и в других промышленно развитых странах. Кстати, этот тренд – в смысле расширения инфраструктуры (железных дорог, водопровода, телеграфных линий и т. п.) и предоставляемых ею услуг – был предсказан в середине XIX в. Карлом Марксом на основе развития индустриального производства [1, с. 216]. В 1940 г. переселившийся в Австралию британский экономист Колин Кларк обосновал относительное сокращение доли промышленности в экономике. Его объяснение основывалось на изменении структуры потребительского спроса в пользу услуг при одновременном, но более медленном росте спроса на готовые промышленные товары [2, р. 494–495]. Наконец, уже на старте послевоенного бума французский экономист и социолог, один из первых футурологов Жан Фурастье также обратил внимание на падение удельного веса материального производства (сельского хозяйства и промышленности) в экономике и занятости населения в пользу сферы услуг, посчитав это явление долгосрочной тенденцией [3, р. 55–72].

Действительно, на протяжении нескольких десятилетий доля обрабатывающей промышленности в ВВП «старых» промышленно развитых и новых индустриальных стран (НИСов) снижается (табл. 1).

Характерно, что стоимостные и физические объемы выпускаемой промышленной продукции продолжают увеличиваться в большинстве развитых стран. Так, в США объем продукции обрабатывающей промышленности в 2000–2016 гг., несмотря на кризисы 2001–2002 и 2008–2009 гг., вырос с 1 580 млрд долларов (в постоянных ценах 2010 г.) до 2 233 миллиардов (на 41,3 %). В Германии аналогичный показатель увеличился с 609 до 797 млрд долларов (на 30,9 %), во Франции – с 254 до 291 миллиарда (на 14,6 %), в Швейцарии – с 87 до 124 миллиардов (на 42,5 %). Среди немногих развитых стран, где данный показатель практически не изменился или даже чуть уменьшился с начала века, – Великобритания (236 и 224 млрд долларов соответственно), Канада (133 млрд долларов в 2000 г., 189 – в 2012 г. и всего 147 – в 2016 г.), Испания (174 и 187 млрд долларов соответственно). Всего же, по данным ЮНКТАД, продукция обрабатывающей индустрии в развитых странах в целом³ увеличилась с 4 438 млрд долларов (в постоянных ценах 2010 г.) в 2000 г. до 6 030 млрд долларов в 2016 г., т. е. рост ее составил 35,9 %. Другими словами, деиндустриализация может быть: 1 – относительной (сокращение долей индустрии в ВВП и занятости при одновременном технологическом совершенствовании промышленного производства и росте производительности индустрии), 2 – абсолютной (падение объема (а зачастую и качества) продукции обрабатывающей промышленности). В первом случае деиндустриализация, по существу, является следствием развития индустрии, которое помимо изменений в структуре потребительского спроса требует расширения сферы услуг (обслуживание оборудования, обучение специалистов, НИОКР и т. д.) [4, р. 145–166].

³ США и Канада, страны ЕС, Норвегия, Швейцария, Австралия и Новая Зеландия, Япония.

Таблица 1

Изменение доли (%) обрабатывающей промышленности в ВВП некоторых промышленно развитых и новых индустриальных стран (территорий), 1970–2016 гг.

Годы	1970	1980	1990	2000	2010	2015	2016
Великобритания	25,6	20,2	17,5	14,6	9,9	10,1	10,1
Германия ¹	34,3	29,5	28,0	27,1	26,3	27,1	26,9
Испания	25,5	23,3	19,7	17,8	13,3	14,2	14,2
Канада	21,7	18,8	16,9	19,2	11,1	10,5	10,3
США	23,6	20,7	17,7	15,3	12,5	12,3	11,9
Франция	22,3	20,2	17,7	15,7	11,2	11,5	11,4
Швейцария	23,7	24,3	20,9	18,8	19,6	18,6	18,5
Швеция	26,4	23,0	21,0	23,0	18,6	15,5	15,3
Япония	35,5	28,4	27,4	22,5	20,9	20,6	20,0
Гонконг	19,7	20,5	14,9	4,8	1,8	1,2	1,1
Китай (КНР) ²	36,7	43,9	36,6	40,2	31,6	28,2	27,5
Республика Корея	18,8	24,3	27,3	29,0	30,7	29,8	29,3
Малайзия	15,2	22,0	23,8	29,9	23,7	23,1	23,1
Сингапур	18,5	27,6	25,6	27,8	21,4	19,5	19,6
Тайвань, провинция	29,8	36,3	32,6	26,4	29,9	31,0	31,0

¹ 1970–1980 гг. – в границах тогдашней ФРГ;

² 1970–2000 гг. – вместе с добывающей промышленностью, а также с водо-, газо- и электроснабжением.

Источник: данные ЮНКТАД (<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> – открыто 31.03.2018).

Начало деиндустриализации в промышленно развитых странах (середина 1950-х – середина 1970-х гг.) совпало по времени с бумом промышленного производства в ряде стран тогдашнего третьего мира: в Мексике, Бразилии, Южной Корее, на острове Тайвань, в Сингапуре и Малайзии, за которыми последовали Таиланд, Индонезия и, наконец, Китай. Это позволило говорить о перемещении индустриального производства на Восток и на Юг, о феномене новых индустриальных стран (НИСов). Однако и там со временем начался процесс деиндустриализации: стали уменьшаться доля обрабатывающей промышленности в ВВП и количество занятых в этой отрасли. Эта тенденция обозначилась даже в Китае, ставшем «мастерской мира».

Примечательно, что в развивающихся странах (или в тех, которые еще недавно были развивающимися) деиндустриализация начиналась при более низком уровне душевых доходов, чем в развитых странах [5, р. 79–81]. Происходило это не столько в результате развития индустрии и возросшего значения сферы услуг в экономике, сколько под влиянием изменения конъюнктуры на рынках промышленных товаров, конкуренции со стороны других развивающихся стран, колебаний финансовых рынков, повлекших перемены в сфере производства, и т. д. Недаром такую деиндустриализацию называют незрелой или преждевременной, а также негативной, поскольку она, в отличие от деиндустриализации в промышленно развитых странах, начинается раньше, чем созрели ее предпосылки [6, р. 66–68; 7, р. 98–100; 8, р. 1–3, 5, 13, 16; 9; 10, р. 253].

Бразилия – один из самых ярких примеров преждевременной, негативной деиндустриализации.

Взлет и падение бразильской индустрии

Рассматривая деиндустриализацию в Бразилии, следует иметь в виду, что Бразилия, вопреки распространенному в России мнению, отнюдь не является отсталой страной. В Бразилии, как и в России, есть отрасли экономики и предприятия, соответствующие уровню «первого мира». Она входит в число немногих стран, владеющих полным циклом ядерных технологий, т. е., в принципе, может сделать атомную бомбу. Она прочно занимает третье место в мировом гражданском самолетостроении, являясь мировым лидером по выпуску пассажирских самолетов для региональных линий.⁴ Бразилия делит с США лидерство в сфере производства биоэтанола, преуспела в области геномной инженерии, а по компьютеризации банковской системы и контролю над финансовыми потоками превосходит многие страны Европы.

Все эти достижения невозможны без соответствующей индустриальной базы, создание которой далось стране нелегко. Положение Бразилии в мировом хозяйстве в качестве поставщика «колониального товара» (сахара, кофе, какао, хлопка) обусловило особый характер ее модернизации. В первую очередь происходила «модернизация» потребления господствующих элитных групп (в подражание растущим стандартам потребления привилегированных классов в Западной Европе). Со временем потребовалось повышение эффективности аграрно-сырьевого экспорта – исключительно в целях увеличения доходов торгово-аграрной олигархии ради престижного потребления. Так, рост экспорта кофе потребовал новой торговой и транспортной инфраструктуры, стимулировал строительство железных дорог [11, р. 187–202; 12, р. 14–16]. Лишь к концу XIX столетия в стране начала складываться обрабатывающая индустрия (выпуск одежды и обуви), стали возникать предприятия по переработке сельскохозяйственного сырья и изготовлению продуктов питания. Появлялись предприятия металлургии и металлообработки, которые выживали, если становились собственностью иностранных компаний [13, р. 60–64].

Однако настоящая индустриализация развернулась в Бразилии под воздействием Великой депрессии 1929–1933 гг. в развитых странах. Тогда обрушился спрос на товары бразильского экспорта (сахар, хлопок, кофе) и оплачивать импорт готовых промышленных изделий стало нечем. Бразильская индустриализация невольно стала импортозамещающей. В Бразилии, как и в некоторых других латиноамериканских странах, формировалась стратегия национального экономического развития, в рамках которой государство с помощью высоких торговых тарифов защищало местных предпринимателей от иностранной конкуренции. Это ослабило зависимость страны от колебаний мировой конъюнктуры и повысило уровень жизни значительной части населения (особенно городского). С 1929 по 1937 г. объем импорта уменьшился на 23 %, а собственное промышленное производство возросло на 50 %. Рост индустрии продолжился и в последующие десятилетия: с 1949 по 1964 г. доля импорта на внутреннем рынке предметов потребления недлительного пользования сократилась с 40 до 6 %, а промышленное

⁴ Так, бразильская авиастроительная корпорация «Эмбраер» (Empresa Brasileira de Aeronautica) в 2010 г. выпустила 281 самолет, в 2012 г. – 283, в 2015 г. – 221, в 2016 г. – 244 самолета, освоив производство машин вместимостью 90–115 пассажиров.

производство выросло в несколько раз [14, р. 95; 15, р. 42]. На протяжении почти трех десятилетий (1950–1978 гг.) объем продукции растущей бразильской индустрии увеличивался в среднем на 8,5 % в год [16, р. 150–151], что значительно выше, чем в США и странах Западной Европы. Фактически Бразилия была среди мировых рекордсменов по темпам промышленного роста.

Рассматривая импортозамещающую индустриализацию в целом, выделим в ней три фазы.

Во время первой, наиболее успешной (с начала 1930-х до 1949–1950 гг.), развивались главным образом легкая промышленность, а также некоторые отрасли, производившие продукцию для промежуточного потребления и несложное оборудование (стройматериалы, продукция деревообработки, сельскохозяйственный инвентарь, станки для легкой промышленности). Успеху этой фазы способствовало резкое сокращение импорта предметов потребления благодаря протекционистским мерам.

На протяжении второй фазы (1950-е гг.) государство не только проводило протекционистскую политику, но и само стало активным экономическим субъектом, создавая объекты инфраструктуры и предприятия тяжелой промышленности. Для этой фазы характерно быстрое развитие металлургии, химической промышленности, металлообработки, машиностроения. Тогда же в Бразилии стало развиваться производство технически сложных предметов потребления длительного пользования (автомобилей, бытовых холодильников и пр.). Эта фаза была капиталоемкой, ее завершение отмечено кризисом накопления (когда требуется одновременно увеличивать объем инвестиций и повышать потребление растущих городских слоев). Для разрешения кризиса активно привлекались иностранные инвестиции и займы, в частности, в страну пришли такие известные компании, как «Фольксваген», «Рено», «Фиат», «Бош», чуть позже – «Форд». Правда, при этом оставалась практически нетронутой внутренняя аграрная периферия, которая по-прежнему была основным поставщиком экспортной продукции. Более того, быстрый рост индустрии и городов притягивал наиболее активную часть избыточного сельского населения, обрекая деревню на прозябание в бедности и отсталости. Именно в этот период выявилась относительная узость внутреннего рынка из-за отсталости аграрного сектора и стала остро сказываться нехватка квалифицированной рабочей силы.

Исчерпанность второй фазы импортозамещающей индустриализации проявилась в замедлении экономического роста и усилении инфляции. Одновременно обострились социальные конфликты и активизировались левые политические силы – все это происходило на фоне свершившейся на Кубе революции и втягивания всей Латинской Америки в холодную войну. Ответом привилегированных слоев (а также США – в контексте холодной войны) явился военный переворот в ночь с 31 марта на 1 апреля 1964 г., который имел огромное значение для экономического развития страны. Установившийся в результате переворота и правивший более 20 лет (1964–1985 гг.) *военно-бюрократический авторитарный режим* не стал режимом «горилл» наподобие диктатур Сомосы в Никарагуа или Трухильо в Доминиканской республике. Захватившие власть генералы в союзе с гражданскими технократами и транснациональными компаниями провозгласили своей целью превращение Бразилии в высокоразвитую страну с *обществом массового потребления*. Одной рукой они подавляли профсоюзы и левые политические партии, а другой проводили политику модернизации, активно привлекая иностранные капиталы в *обрабатывающую* промышленность, перейдя, по существу, к *третьей фазе импортозамещения*, которое сочеталось со стимулированием промышленно-

го экспорта. При военных, особенно в период «чуда» 1967–1974 гг., создавались научно-технические центры, открывались новые университеты, ускорились темпы экономического развития страны. В отдельные годы промышленность росла на 12–13 % в год. Одновременно происходили положительные изменения в структуре экономики; возникали отрасли, которых раньше не было ни в Бразилии, ни во всей Латинской Америке; создавалась современная коммуникационная и транспортная инфраструктура. В стране появились ядерная энергетика и производство биотоплива; начался выпуск компьютеров с собственным программным обеспечением; бурно росли автомобильная промышленность и сельскохозяйственное машиностроение. В середине 1970-х гг. доля оборудования, машин, а также технически сложных предметов длительного пользования для личного потребления превышала 30 % всей промышленной продукции, что было лишь немного меньше, чем в Западной Европе. И если в начале 1960-х гг. доля готовых промышленных изделий в бразильском экспорте составляла 2–3 %, то к концу 1970-х гг. она возросла до 45 % [17, р. 6, 11]. Наконец, военный режим всерьез занялся развитием сельского хозяйства, всячески стимулируя его техническую модернизацию.

Однако попытки авторитарного режима создать в стране общество потребления с помощью иностранных инвестиций и займов не привели к желаемому результату в силу сознательно поддерживавшегося элитарного характера модернизации к выгоде «верхней» трети населения. Достижения Бразилии в отдельных отраслях промышленности были оплачены наращиванием внешнего долга (примерно в 10 раз за годы авторитарной модернизации), разгонявшейся инфляцией и резко усилившейся социальной дифференциацией. К моменту ухода военных с политической сцены в 1985 г. треть населения страны жила за чертой бедности, а треть балансировала на ее грани – фактически две трети населения страны, которая по уровню развития некоторых отраслей экономики и сфер жизни приближалась к «первому миру», жили в «третьем мире» [18, р. 17–21, 41–44; 19, р. 11–13]. Такое неравенство стало главным препятствием для продолжения модернизации страны. Об этом стоит помнить в России тем, кто по-прежнему проповедует принцип «сначала экономический рост – потом решение социальных проблем». Как показывает опыт Бразилии, именно нерешенность социальных проблем может обесценить экономические и технологические достижения и рано или поздно – затормозить сам рост.

Несмотря на успехи в отдельных отраслях индустрии и сельском хозяйстве, бразильская экономика оставалась *экономикой дешевого работника*. Это не стимулировало предпринимателей к технологическим инновациям, а технико-экономические достижения концентрировались в основном на крупных предприятиях госсектора и транснациональных корпораций. С крайней неравномерностью экономической модернизации в Бразилии связана и нестабильность экономического «чуда». В середине 1970-х гг. стала снижаться эффективность инвестиций в промышленность и инфраструктуру – рынок реагировал сокращением доли капиталовложений в основной капитал с 25–26 % ВВП в первой половине 1970-х гг. до 15–18 % ВВП в 1985–1990 гг. [20, р. 77]. Все более выгодным становилось инвестирование в финансовую сферу, особенно с начала 1980-х гг., когда резко увеличились ставки процента в Великобритании и США [21, р. 174–179]. А относительное (по отношению к ВВП) и тем более абсолютное снижение производственных и инфраструктурных инвестиций не могло не отразиться на структуре экономики в целом. После того как в 1985–1986 гг. доля обрабатывающей промышленности в бразильском ВВП достигла своего исторического максимума – 32 % (и это – в услови-

ях разгоняющейся инфляцией!), она начала неуклонно снижаться (табл. 2). Эту тенденцию не изменило и успешное подавление инфляции, проведенное в 1994–1996 гг. ученым-социологом Фернанду Энрике Кардозу на посту министра финансов, а затем – и президента страны.

Как видно из таблицы, доля обрабатывающей индустрии в ВВП Бразилии сократилась больше, чем в совокупном ВВП стран ЛАК (который включает в себя и бразильский ВВП). По данному показателю Бразилия сопоставима с Канадой, Великобританией или Францией. При этом по производительности (по величине добавленной стоимости в обрабатывающей индустрии на одного занятого) Бразилия в последние годы уступала Великобритании почти в 4 раза, Франции – в 4,5 раза, Канаде – более чем в 5 раз.⁵ Отдельные успешные отрасли (например, самолето- или автомобилестроение) не меняют общей картины стагнации по части производительности в бразильской промышленности. Это свидетельствует о негативном (деструктивном) характере бразильской деиндустриализации, а отнюдь не о прогрессивных сдвигах в структуре бразильской экономики. Причем Бразилия сдает свои позиции на фоне не только «старых» промышленно развитых стран, но и всего латиноамериканского континента. При этом надо признать, что ни одна другая страна Латинской Америки не имеет такой авиационной промышленности или производства биоэтанола, как Бразилия. Сравним абсолютные объемы выпуска обрабатывающей индустрии в Бразилии и странах ЛАК (табл. 3).

Таблица 2

Изменение доли (%) обрабатывающей промышленности в ВВП Бразилии и стран Латинской Америки и Карибского бассейна (ЛАК) (1970–2016 гг.)

Годы	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2016
Бразилия	27,4	31,3	31,3	31,6	25,5	17,2	16,2	17,4	15,0	11,8	12,5
Страны ЛАК	23,4	24,5	22,8	23,8	22,3	17,9	17,6	16,8	15,2	14,7	14,4

Источник: см. табл. 1.

Таблица 3

Объем продукции обрабатывающей промышленности Бразилии и странах ЛАК, млрд долл. (в постоянных ценах 2010 г., в 1970–2015 гг.*

Годы	1970	1980	1990	2000	2010	2015	2016
Все страны ЛАК	221,1	414,2	450,9	584,8	715,9	730,6	725,2
Бразилия	72,9	177,2	182,1	217,0	281,0	256,5	252,2
Доля Бразилии, %	33,0	42,8	40,4	37,1	39,3	35,1	34,8

* Расчеты автора по данным ЮНКТАД (см. прим. к табл. 1).

⁵ Рассчитано по базе данных ЮНКТАД и Международной организации труда (<http://www.ilo.org/ilostat/>).

Как видно из табл. 3, в последние годы доля бразильской обрабатывающей промышленности в обрабатывающей индустрии *всей* Латино-Карибской Америки снижается. (Заметим, что пик *абсолютного объема* продукции обрабатывающей промышленности в Бразилии (288,9 млрд долларов в ценах 2010 г.) пришелся на 2013 г. – последний относительно благополучный год для бразильской экономики перед затянувшейся рецессией 2014–2016 гг.) При этом по темпам деиндустриализации Бразилия стала опережать не только свой континент, но и ряд высокоразвитых стран, включая Великобританию – пионера деиндустриализации. И если в некоторых развитых странах в последние годы мы видим явное замедление темпов деиндустриализации (т. е. темпов снижения доли обрабатывающей промышленности в ВВП) или даже начало обратного процесса, то в Бразилии этот процесс явно ускорился (табл. 4).

Таблица 4

Средние темпы падения (-) или прироста (+) доли обрабатывающей промышленности в ВВП некоторых развитых стран, ЛАК и Бразилии (%) в 1970–2015 гг.

Годы	1980/1970	1990/1980	2000/1990	2010/2000	2015/2010	2015/1980
Великобритания	-2,34	-1,42	-1,80	-3,81	+1,00	-1,96
Германия ¹	-1,50	-0,46 ²	-0,33	-0,30	+1,01	-0,24 ³
Испания	-0,90	-1,66	-1,01	-2,87	+1,01	-1,40
Канада	-1,42	-1,06	+1,01	-5,33	-1,11	-1,65
США	-1,30	-1,55	-1,45	-2,00	-0,32	-1,48
Франция	-0,98	-1,31	-1,19	-3,32	+1,01	-1,60
Япония	-2,21	-0,36	-1,95	-0,73	-0,29	-0,91
Страны ЛАК	-0,26	-0,22	-2,34	-1,46	-0,67	-1,25
Бразилия	+1,01	-2,03	-4,44	-0,77	-4,69	-2,75

¹ 1970–1989 гг. – в границах тогдашней ФРГ;

² 1989/1980 гг.;

³ по отношению к доле обрабатывающей индустрии в 1980 г. в тогдашней ФРГ.

Источник: расчеты автора по данным ЮНКТАД (см. прим. к табл. 1).

Соответственно доле обрабатывающей промышленности в бразильском ВВП сократилась и доля работающих в этом секторе. Ее максимум (чуть более 17%), согласно данным Международной организации труда, был достигнут в конце 1970-х гг., а затем начал сокращаться и в 2013 г. составил менее 13% всех работающих. Согласно Бразильскому институту географии и статистики, в середине 2017 г. доля занятых в этом важном секторе составила 11,6% от общего числа занятых в экономике. Абсолютное же число занятых в бразильской обрабатывающей индустрии достигло максимума в 2007 г. – 13,1 млн человек [22, р. 21]. Обращает на себя внимание то, что доля обрабатывающей индустрии в ВВП сократилась в большей степени, чем доля занятых в ней. Это подтверждает крайне неблагоприятную динамику производительности в бразильской промышленности и отличает деиндустриализацию Бразилии от ее аналогов в развитых странах.

Деиндустриализация Бразилии проявилась также в уменьшающейся доле готовых промышленных изделий в товарном экспорте (т. е. без учета экспорта услуг).

Эта доля достигла максимальных значений в 1993 г. (58,9 %) и 2000 г. (58,4 %) и уменьшилась до 39,5 % в 2009 г. и до 34,1 % в 2011 г. (в 2014 г. – 34,8 %). Некоторое ее увеличение до 38,1 % в 2015 г. можно объяснить падением цен на аграрно-сырьевые товары (в первую очередь, на соевые бобы, говядину и железную руду). В абсолютном объеме экспорт готовых промышленных товаров в последние годы также сокращался: с 88,3 млрд долларов в 2008 г. до 77,5 в 2014 г. и 71,9 млрд в 2015 г. (с временным увеличением до 86,6 млрд в 2011 г.) [23, cuadros 2.2.2.2.xls, 2.2.2.4.xls]. Основными статьями экспорта Бразилии стали соевые бобы и железная руда. В 2010–2015 гг. они в сумме составляли в среднем за год 21,2 % всего бразильского экспорта (включая товары и услуги), тогда как в 2000 и 2001 гг. на первом месте в бразильском экспорте стояли пассажирские самолеты – 6,3 и 5,8 % соответственно [23, cuadro 2.2.2.20.xls]. Такая тенденция в структуре товарного экспорта означает скатывание Бразилии к положению экспортера сырья и аграрной продукции, от которого она пыталась уйти на протяжении нескольких десятилетий.

Препятствия для перемен

Все бразильские экономисты и политики признают, что выход из сложившегося положения лежит на путях технологической модернизации экономики, повышения производительности и увеличения экспорта товаров, содержащих высокую долю добавленной стоимости. Но достаточно ли для этого пересмотреть финансово-экономическую политику, снизив ставку процента и девальвировав национальную валюту? Ответ на этот вопрос зависит от выяснения глубинной причины деиндустриализации в Бразилии. В частности, можно ли объяснять ее давлением иностранной конкуренции, завышенным курсом реала из-за большого положительного сальдо внешней торговли или высокой ставкой процента? (Заметим, что после победы над инфляцией, благодаря осуществленному под руководством Ф. Э. Кардозу Плану Реал, с 1995 г. минимальный уровень ставки процента, установленный Центральным банком Бразилии (7,12 %), был зафиксирован в начале 2013 г., но уже в апреле того же года он начал повышаться с целью сдержать инфляцию.⁶) На самом деле эти факторы усугубили деиндустриализацию бразильской экономики, однако отнюдь не были ее причиной.

В действительности главные проблемы Бразилии (как и России), включая проблему деиндустриализации, не столько экономические, сколько социальные и институциональные (что не исключает важности экономических проблем). И первая из таких проблем связана с дефицитом квалифицированных кадров и неготовностью большей части работающих по найму к современным видам деятельности. Социальная политика левой Партии трудящихся (ПТ), правившей в 2003–2016 гг., позволила миллионам бразильцев выйти из бедности и нищеты. Доля бедных сократилась с 37,8 % (68 млн чел.) в 2002 г. до 16,5 % (34 млн чел.) в 2014 г. (когда в Бразилии начался нынешний кризис) [24, cuadros 4, 14; 25, p. 87]. Но за столь короткое время объективно невозможно «получить» современных работников. По оценке бразильских социологов, около трети экономически активного населения страны – более 30 млн человек к концу правления Луиса Инасиу Лулы да Силва и началу президентства Дилмы Руссефф (2010–2011 гг.) – не были готовы к сложному индустриальному труду [26, p. 21–22, 122, 479–480; 27,

⁶ Данные Центрального банка Бразилии (Banco Central do Brasil – <http://www.bcb.gov.br/Pec/Сором/Ingl/taxaSelic-i.asp#notas> – 05.04.2018).

р. 43]. Они могли выполнять лишь работу, не требующую особой квалификации, но при этом не хотели терять то, что приобрели благодаря социальной политике правительства ПТ, – возросшую покупательную способность. Причем для низов, особенно для людей, только что преодолевших черту бедности, потребление не менее важно, чем для старой элиты, которая всегда ориентировалась на стандарты потребления высших слоев развитых стран. Рост потребления бедных возвышает их в собственных глазах, позволяет преодолеть, как им кажется, социальное отчуждение. И с ориентацией широких масс, составлявших базу ПТ, исключительно на рост потребления связана поддержка ими политики макроэкономической стабильности, под которой подразумевалась, в первую очередь, финансовая стабильность: низкий уровень инфляции и высокий курс реала вместе с высокой ставкой банковского процента. Это способствовало импорту дешевых потребительских товаров из других стран Латинской Америки и из Китая. Но финансово-экономическая политика ПТ была выгодна также финансовым кругам и агробизнесу, заинтересованным как в финансовой стабильности и «дорогом» реале, так и в экспорте своей продукции (прежде всего в Китай). Таким образом, совпали интересы консервативных верхов и низов, стремившихся сохранить статус-кво и не заинтересованных в модернизации индустрии, хотя после кризиса 2008–2009 гг. условий для такого сохранения уже не было.

Более того, за годы правления ПТ социальные расходы государства и заработная плата большинства работающих по найму росли главным образом благодаря возрастающим доходам от экспорта аграрно-сырьевых товаров. Основным их покупателем стал Китай, выдвинувшийся после кризиса 2008–2009 гг. на первое место среди торговых партнеров Бразилии. (В 2017 г. на Китай приходилось 18,4 % бразильского экспорта.) Таким образом, достигнутое при Луле и Руссефф сокращение социального неравенства и бедности, как и увеличение расходов на образование, было в большой степени профинансировано Китаем. Причем оборотной стороной развития торговли между Бразилией и Китаем стал не только возросший импорт промышленных товаров из Китая в Бразилию, что усугубило преждевременную деиндустриализацию бразильской экономики. Следствием «дружбы» с Китаем стало усиление в Бразилии позиций *рентистов* – экспортеров сырья и финансистов. Рентисты (в отличие от *продуктивистов*) сопротивляются любым попыткам перераспределить ресурсы агробизнеса и финансовые потоки в пользу промышленных инвестиций. Это сопротивление во многом обусловило относительные неудачи программ промышленной политики, принятых последовательно при двух президентах ПТ – Луле и Руссефф.

Например, в 2004 г. была принята новая Промышленная, технологическая и внешнеторговая политика с упором на развитие технологических инноваций. Для координации деятельности различных министерств по реализации данной политики было создано Бразильское агентство промышленного развития (*Agencia Brasileira de Desenvolvimento Industrial*). Начал работать Национальный совет по индустриальному развитию под председательством президента страны, объединивший представителей государства, предпринимателей и науки. Однако эффективность предпринятых усилий оказалась невысокой, поэтому в 2007 г. была провозглашена Программа ускорения роста (*Programa de Aceleracao ao Crescimento*).

Эта программа предусматривала стимулирование частных инвестиций, увеличение государственных инвестиций в инфраструктуру и устранение бюрократических, административных, правовых и законодательных препятствий для роста экономики. Стимулировать инвестиции предполагалось с помощью стандартного набора мер:

регулирования денежной политики, расширения кредита и налоговой реформы. Были намечены основные отраслевые направления предполагаемых налоговых стимулов: развитие цифрового ТВ, производство полупроводников и микрокомпьютеров. Позже к ним добавилась фармацевтика. Но основной упор в программе был сделан на инвестиции в инфраструктуру. Авторы плана (в сугубо технократическом духе своих бывших «классовых врагов» – генералов-президентов 1960–1970-х гг.) полагали, что успешное развитие инфраструктуры чуть ли не автоматически приведет к росту инвестиций в модернизацию промышленности. Но очень быстро выяснилось, что модернизация инфраструктуры – лишь одно из необходимых, но не достаточное условие модернизации экономики в целом. Годом позже, накануне кризиса 2008–2009 гг., была провозглашена Политика производственного развития (*Política de Desenvolvimento Produtivo*), ставшая своего рода дополнением к уже принятой программе. Она охватывала 24 сектора промышленности разной технологической интенсивности. Относительно успешной она оказалась в низко- и среднетехнологичных секторах и почти не повлияла на развитие высокотехнологичного производства [28, p. 113–116].

Наконец, в 2011 г. в начале президентства Руссефф был объявлен План Большой Бразилии (*Plano Brasil Maior*), в котором снова сделан упор на стимулирование инноваций. План имел подзаголовок: «Обновлять, чтобы конкурировать, конкурировать, чтобы расти». В качестве главной меры рассматривалось повышение конкурентоспособности бразильской индустрии, включая снижение материальных и трудовых затрат. Перечень направлений (отраслей), на которые распространялась государственная поддержка, был существенно шире, чем в Программе ускорения роста. Он охватывал нефть- и газодобычу на шельфе с использованием подводных технологий, фармацевтику и производство медицинского оборудования, электроэнергетику, включая развитие возобновляемых источников энергии, биоэтанол, телекоммуникации и информационные технологии, авиационную промышленность и создание соответствующих материалов, защиту окружающей среды и развитие «зеленых технологий» [29, p. 37].

По существу, этот план, как и программа 2007 г., носил технократический характер: упор делался на развитие материальных элементов капитала и производственные технологии. Правда, в нем было предусмотрено развитие профессионального образования. По-своему примечательно, однако, что в отчете о промежуточных итогах выполнения данной программы (2014 г.) подготовке профессиональных кадров отводится всего одна страница [29, p. 40].

Начав осуществлять План Большой Бразилии, правительство Д. Руссефф попыталось усилить роль государства в экономике и активизировать политику стимулирования обрабатывающей промышленности. А выступая с обращением к гражданам накануне 1 мая 2012 г., Руссефф подвергла критике банки и финансистов, отметив сохранение «неразумно высокой» ставки процента, сдерживающей кредитование и инвестиции в промышленность. На пост министра финансов она назначила Гидо Мантегу, сторонника активной промышленной политики и усиления государственного вмешательства в экономику. В свою очередь, Центральный банк Бразилии снизил учетную ставку процента с 11,0 % в начале января 2012 г. до 7,25 % в середине октября того же года.⁷ Фактически это привело к конфронтации правительства с финансовыми кругами [30, p. 43–44, 50–52]. При этом правительство, учитывая рост производительности в элек-

⁷ См. сноску 6.

троэнергетике, в 2012 г. снизило на 20 % тарифы на электроэнергию для населения и промышленности.

Однако эти меры не способствовали росту экономики. Зато на фоне начинавшейся стагнации ускорилась инфляция. И уже в конце 2012 г. бывший президент, «товарищ Лула», посоветовал «товарищу Дилме» заменить Гидо Мантегу на «проверенного» борца с инфляцией Энрике Мейреллеса, бывшего министра в правительстве Кардозу и бывшего президента Центрального банка. Через год после объявленного наступления *продуктивистов*, 18 апреля 2013 г., Центральный банк повысил ставку процента до 7,5 % и 30 мая – до 8,0 %.⁸ Фактически начиная с 2013 г. правительство Руссефф столкнулось с противодействием политике развития. В это же время раскололась *продуктивистская коалиция* – альянс промышленников в лице Федерации индустрии штата Сан-Паулу (FIESP – *Federacao das Industrias do Estado de Sao Paulo*) и ряда профсоюзов работников обрабатывающей индустрии. Груз социальных программ, рост забастовочной активности промышленных рабочих и повышение их заработной платы в сочетании с ухудшившейся мировой конъюнктурой и конкуренцией со стороны Китая способствовали дальнейшему падению прибылей в обрабатывающей индустрии. Все это заставило национальный промышленный капитал вспомнить о своих непосредственных интересах и «качнуться» в сторону финансового сектора, с которым он всегда был тесно связан. Примечательно, что одновременно ускорилось перемещение остатков старой, традиционной индустрии, особенно текстильной и швейной промышленности, в соседний Парагвай, где рабочим можно платить на 30–40 % меньше и не нужно тратить на обширные социальные программы.

Наконец, объясняя неудачи промышленной политики правительств ПТ, нужно учитывать и глобальный контекст нынешней ситуации. Когда военно-бюрократический авторитарный режим в стране перешел к активной промышленной политике в первой половине и середине 1970-х гг. (при генералах-президентах Гарастазу Медиси и Эрнесто Гейзеле), он выборочно устанавливал высокие пошлины на импорт и субсидировал промышленный экспорт. Сегодня, когда существуют ВТО и Меркосул (Меркосур), такая политика практически невозможна [31, р. А14]. Чтобы заинтересовать предпринимателей-промышленников в поддержке правительства, необходимы были другие формы промышленной политики, для поиска которых у правительства Руссефф не было ни времени, ни ресурсов. Возникла ситуация, хорошо знакомая странам Латинской Америки (а сегодня – и России), когда нужно решать текущие задачи в ущерб решению долгосрочных стратегических проблем, тогда как сами эти задачи порождены именно нерешенностью последних.

Таким образом, в Бразилии социальные субъекты, заинтересованные в углублении и расширении модернизации, экономически и политически оказались слабее *рентистов*, стремящихся сохранить статус-кво с высоким уровнем процента и обменного курса реала к другим валютам даже ценой отставания Бразилии от других стран. В частности, сторонники статус-кво в Национальном конгрессе не позволяли ни Кардозу, ни Луле, ни Руссефф провести давно назревшую налоговую реформу. В Бразилии максимальная ставка налога на доходы составляет 27,5 %, что ниже, чем в США, не говоря уже о Японии или странах ЕС. В то же время налог на наследство составляет от 2 до 4 % стоимости наследуемого имущества и активов (в других странах он достигает

⁸ См. сноску 6.

30 % и более). Кроме того, в Бразилии не облагаются налогом дивиденды, получаемые физическими лицами. С другой стороны, в Бразилии существует высокое косвенное налогообложение бедных через тарифы на электроэнергию и цены на продукты. Таким образом, бедные частично сами оплачивают программы социальной помощи, которые должны улучшать их положение. Очевидно, что реформирование бразильской налоговой системы по подобию налоговой системы в странах ЕС позволило бы изыскать немалые ресурсы для инвестиций в обрабатывающую промышленность, укрепление научно-технологического, инновационного потенциала и в повышение качества образования. При этом именно качество массового школьного образования является одной из главных социальных проблем, нерешенность которой препятствует экономической и технологической модернизации страны.

На первый взгляд, рост расходов на образование с 4,5 % ВВП в 1995 г. до 6,0 % в 2014 г. [32] позволил существенно повысить формальные показатели грамотности и образованности экономически активного населения, особенно молодежи. Так, среднее число лет обучения бразильцев возрасте 25 и более лет увеличилось с 6,5 года в 2005 г. до 7,9 в 2015 г. Доля бразильцев этого возраста с полным средним и высшим образованием за это же время выросла с 30,5 до 43,7 %, а среди молодежи от 18 до 24 лет – с 62,4 до 70,5 %. Доля неграмотных в возрасте 15–24 лет снизилась с 5,8 % в 2005 г. до 2,1 % в 2015 г. [33, tabelas 4.12, 4.13, 4.14, 4.15]. По данным экспертов Всемирного банка, достижения Бразилии в образовании рабочей силы за 20 лет (1990–2010 гг.) были рекордными и превосходили даже успехи Китая [34, р. 3].

Тем не менее, по результатам контрольной проверки 2007 г., знания подавляющего большинства бразильских школьников не соответствовали требуемому уровню. Только 27,9 % четвероклассников обладали необходимыми в их возрасте знаниями и навыками по португальскому языку; 23,4 % – по математике. Среди учеников восьмого класса картина еще печальнее: до требуемого уровня по португальскому языку достигали лишь 20,5 %; по математике – 14,3 % [35, р. 76]. В 2015 г. качество знаний бразильских школьников не улучшилось. По результатам тестов PISA (Programme for International Student Assessment), проводимых Организацией экономического сотрудничества и развития, школьники из Бразилии оказывались на одном из последних мест по математике и основам естественных наук, несмотря на очень высокую ценность знания и образования в общественном сознании бразильцев. Так, в 2015 г. 15-летние бразильские школьники заняли 63-е место (между Иорданией и Перу) из 70 по основам естественных наук и 65-е место – по математике [36, р. 67, 177]. Очевидно, что для страны, способной выпускать пассажирские самолеты мирового уровня и строить ядерные реакторы, это плохие показатели. Они свидетельствуют о том, что качественное образование, в том числе инженерное и естественнонаучное, остается элитарным, что не позволяет подготовить необходимое количество квалифицированных исполнителей для реализации всевозможных планов реиндустриализации и технологической модернизации.

Но можно ли решить проблему качества образования и, соответственно, рабочей силы, расширяя доступность образования и увеличивая его финансирование? На первый взгляд, утвердительный ответ кажется очевидным. Однако, как отмечают бразильские социологи, само по себе развитие образования и расширение доступа к нему бедных слоев населения наталкиваются на объективные препятствия со стороны самого общества. Дело в том, что дети из бедных семей не приучены к самодисциплине и самоорганизации, не имеют навыков и привычек, необходимых для полноцен-

ной учебы в школе, которые есть у детей из благополучных семей. Поэтому закономерно, что среди неуспевающих в школе гораздо больше детей из бедных, чем из благополучных семей, а социализация таких детей часто протекает на улице в «дурной компании» [26, р. 213–214, 251–255, 286–288]. Не трудно догадаться, какие работники могут из них получиться.

Выход из существующего положения – перестройка всей системы социальных расходов и увеличение инвестиций в дошкольное образование детей, чтобы компенсировать недостатки воспитания, которое дети получают (или не получают) в бедных семьях. Недаром Всемирный банк и Межамериканский банк развития недавно опубликовали аналитические доклады, в которых прямо содержались рекомендации вкладывать не просто в образование, а именно в дошкольное образование маленьких детей [37, 38]. В связи с этим возникает целый ряд серьезных проблем. В частности, как примирить общественную необходимость дошкольного образования с принципом приватности семьи? За счет чего и кого совершить «структурный маневр» в социальных расходах в пользу дошкольного образования? В условиях Бразилии попытки такого маневра неизбежно вызовут недовольство, например, привилегированных пенсионеров (включая бывших профессоров университетов), и встретят сопротивление в Конгрессе. Да и готовы ли к нему сами инициаторы различных планов промышленной политики?

* * *

Процесс преждевременной деиндустриализации Бразилии и неудачные попытки повернуть его вспять позволяют сделать следующие выводы, актуальные для России:

1. Проведение «проиндустриальной» финансово-экономической политики (включая снижение ставки процента для расширения кредита или девальвацию национальной валюты) является важным, но не достаточным условием для реиндустриализации на новой технологической основе. Адекватная финансово-экономическая политика должна быть дополнена соответствующей социальной политикой, направленной на формирование человеческого капитала.

2. Социальная политика, отвечающая задачам модернизации экономики, не сводится к улучшению образования и расширению доступности формального образования для бедных слоев. Она должна включать в себя и дошкольное образование детей из этих слоев. Это предполагает перестройку всей системы социального вспомоществования.

3. Опыт Бразилии показывает, что ориентация внешнеэкономических связей на Китай не способствует модернизации экономики и технологическим прорывам, а, наоборот, закрепляет аграрно-сырьевую специализацию огромной страны, усугубляя ее негативную деиндустриализацию.

4. С учетом консерватизма как привилегированных верхов, так и низов, их стремления сохранить статус-кво изменение исчерпавшей себя модели развития не будет быстрым и легким. Скорее всего, в ближайшее время ни Бразилии, ни России не удастся приступить к реиндустриализации, точнее, перейти от негативной деиндустриализации к позитивной, сопровождаемой технологической и экономической модернизацией. Возможно, для такого перехода Бразилии, как и России, потребуется внешний шок в виде глобального кризиса, но тогда цена смены модели развития может оказаться очень высокой.

Список литературы

1. *Маркс, К.* Экономические рукописи 1857–1859 годов (первоначальный вариант «Капитала»). – Ч. 2 // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. – 2-е изд. – Т. 46, ч. 2. – М.: Политиздат, 1969. – 618 с.
2. *Clark, C.* The Conditions of Economic Progress / C. Clark. – 3-rd ed. – L: Macmillan, N. Y.: St. Martin's Press, 1957 (1-st ed. – 1940). – XV, 720 p.
3. *Fourastie, J.* Le Grand Espoir du XX^e Siecle. Progres technique, progres economique, progres social / J. Fourastie. – P.: Presses Universitaires de France, 1949. – 223 p.
4. *Hallward-Driemeier, M.* Trouble in the Making? The Future of Manufacturing-Led Development / M. Hallward-Driemeier, G. Nayyar. – Washington, D.C.: The World Bank, 2018. – XXI, 229 p.
5. *Palma, J. G.* Four Sources of «De-Industrialization» and a New Concept of the «Dutch Disease» / J. G. Palma // Beyond Reforms: Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability. – Ed. by J. A. Ocampo. – Washington, D.C.: The World Bank, 2005. – P. 71–116.
6. *Salama, P.* Les economies emergentes latino-americanes: Entre cigales et fourmis / P. Salama. – P.: Armand Colin, 2012. – 225 p.
7. *Salama, P.* Des pays toujours emergents? / P. Salama. – P.: La Documentation Francaise, 2014. – 158 p.
8. *Feijo, C. A.* Ocorreu Uma Desindustrializacao no Brasil? / C. A. Feijo, P. G. Carvalho, J. S. G. Almeida. – Sao Paulo: IEDI (Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial), 2005. – 28 p.
9. *Marconi, N.* Taxa de cambio, comercio exterior e desindustrializacao precoce – o caso brasileiro / N. Marconi, M. Rocha // Economia e Sociedade. – Vol. 21. Numero Especial. – Campinas, 2012. – P. 853–888.
10. *Monteiro, F. D. S. C.* Desindustrializacao regional no Brasil / F. D. S. C. Monteiro, J. P. R. Lima // Nova Economia, 2017. – Vol. 27, № 2. – P. 247–293.
11. *Bezerra Novoa, J. L.* Rationalite et crise de l'esclavage au Bresil / J. L. Bezerra Novoa // La preindustrialisation du Bresil: Essais sur une economie en transition 1830/50-1930/50 / sous la dir. de F. Mauro. – P.: Editions du CNRS (Centre National de la Recherche Scientifique), 1984. – P. 175–203.
12. *Soares, L. C.* A manufatura na sociedade escravista: o surto manufaturero no Rio de Janeiro e nas suas circunvizinhancas (1840–1870) / L. C. Soares // La preindustrialisation du Bresil: Essais sur une economie en transition 1830/50-1930/50 / sous la dir. de F. Mauro. – P.: Editions du CNRS, 1984. – P. 13–49.
13. *Cattapan-Reuter, E.* L'industrie a l'epoque de «l'Encilhamento» / E. Cattapan-Reuter // La preindustrialisation du Bresil: Essais sur une economie en transition 1830/50-1930/50 / sous la dir. de F. Mauro. – P.: Editions du CNRS, 1984. – P. 51–65.
14. *Furtado, C.* Subdesenvolvimento e Estagnacao na America Latina / C. Furtado. – 3-a ed. – Rio de Janeiro: Civilizacao Brasileira, 1968. – 127 p.
15. *Furtado, C.* Analise do «Modelo» Brasileiro / C. Furtado. – Rio de Janeiro: Civilizacao Brasileira, 1972. – 122 p.
16. *Fajnzylber, F.* La industrializacion trunca de America Latina / F. Fajnzylber. – Mexico: Nueva Imagen, 1983. – 416 p.
17. *Serra, J.* Ciclos e mudancas estruturais na economia brasileira do apos-guerra / J. Serra // Revista de Economia Politica. – 1982. – № 6. – P. 5–45.
18. *Brasil, 2000.* Para um Novo Pacto Social / H. Jaguaribe [et al.]. – 3-a ed. – Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1986 (1-a ed. – 1985). – 196 p.

19. *Jaguaribe, H.* Crise na Republica: 100 anos depois. Primeiro ou Quarto Mundo? / H. Jaguaribe. – Rio de Janeiro: Thex, 1993. – 134 p.
20. CEPAL/ECLAC (Comision Economica para America Latina y el Caribe/Economic Commission for Latin America and the Caribbean). Anuario Estadistico de America Latina y el Caribe/Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean 1995. – Santiago de Chile: Naciones Unidas, 1996. – lxxxii, 784 p.
21. *Gaulard, M.* Les causes de la desindustrialisation bresilienne / M. Gaulard // Revue Tiers Monde. – 2011. – № 205. – P. 171–190.
22. IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatistica). Pesquisa Nacional por Amostra de Domicilios Continua. Segundo trimestre de 2017. – Rio de Janeiro: IBGE, 2017. – 34 p.
23. CEPAL/ECLAC. Anuario Estadistico de America Latina y el Caribe/Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean 2016. – Santiago de Chile, Naciones Unidas, 2017. – La version electronica (http://interwp.cepal.org/anuario_estadistico/Anuario_2016/datos/) – 30.03.2018.
24. CEPAL. Panorama Social de America Latina 2015. – Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2016. – La version electronica en Excel, anexo estadistico (http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/39965/7/S1600175Ganexo_es.xlsx) – 10.04.2018.
25. IBGE. Sintese de Indicadores Sociais: Uma Analise das Condicoes de Vida da Populacao Brasileira 2015. – Rio de Janeiro: IBGE, 2015. – 131 p.
26. *Souza, J. e. a.* Rale Brasileira: Quem E e Como Vive / J. e. a. Souza. – Belo Horizonte: UFMG (Universidade Federal de Minas Gerais), 2009. – 484 p.
27. *Singer, A.* Os Sentidos do Lulismo. Reforma Gradual e Pacto Conservador / A. Singer. – Sao Paulo: Companhia das Letras, 2012. – 276 p.
28. *Coronel, D. A.* Politica industrial e desenvolvimento economico: a reatualizacao de um debate historico / D. A. Coronel, A. F. Zago de Azevedo, A. Carvalho Campos // Revista de Economia Politica. – 2014. – Vol. 34, № 1 (134). – P. 103–119.
29. ABDI (Agencia Brasileira de Desenvolvimento Industrial). Plano Brasil Maior. Inovar para Competir, Competir para Crescer. Balanco Executivo 2011–2014. – Brasilia, DF: ABDI, 2014. – 64 p.
30. *Singer, A.* Cutucando Oncas com Varas Curtas. O ensaio desenvolvimentista no primeiro mandato de Dilma Rousseff (2011–2014) Conservador / A. Singer // Novos Estudos. – 2015. – № 102. – P. 43–71.
31. *Bresser-Pereira, L. C.* Governo, empresarios e rentistas / L. C. Bresser-Pereira // Folha de Sao-Paulo, 02.XII.2013 (<http://www1.folha.uol.com.br/colunas/luizcarlosbresserpereira/2013/12/1379454-governo-empresarios-e-rentistas.shtml> – 05.04.2018).
32. CEPAL. CEPALStat. Bases de Datos y Publicaciones Estadisticas. Perfiles nacionales. Brasil (http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/Perfil_Nacional_Social.html?pais=BRA&idioma=spanish, <http://estadisticas.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegrada.asp?idIndicador=460&idioma=e> – 10.04.2018)
33. IBGE. Sintese de Indicadores Sociais: Uma Analise das Condicoes de Vida da Populacao Brasileira 2016. – Rio de Janeiro: IBGE, 2016. – Versao electronica. Educacao (<https://www.ibge.gov.br/#> – 10.04.2018).
34. *Bruns, B.* Achieving World-Class Education in Brazil. The Next Agenda / B. Bruns, D. Evans, J. Luque. – Washington, D.C.: The World Bank, 2012. – XXVIII, 156 p.
35. *Fagnani, E.* Desafios e oportunidades para o desenvolvimento brasileiro – aspectos sociais / E. Fagnani // CGEE (Centro de Gestao e Estudos Estrategicos). Desafios ao desenvolvimento brasileiro: uma abordagem social-desenvolvimentista. – Brasilia, DF: CGEE, 2013. – P. 67–104.
36. OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). PISA 2015 Results (Vol. I). Excellence and Equity in Education. – Paris: OECD, 2016. – 489 p.

37. Sayre, R. K. Investing in Early Childhood Development. Review of the World Bank's Recent Experience / R. K. Sayre, A. E. Devercelli, M. J. Neuman, Q. Wodon. – Washington, D.C., The World Bank, 2015. – XVII, 136 p.

38. The Early Years: Child Well-Being and the Role of Public Policy. Ed. by S. Berlinsky and N. Shady. – Washington, D.C.: Inter-American Development Bank, N.Y., Palgrave Macmillan, 2015. – XXII, 262 p.

V. A. Krasilshchikov. Deindustrialisation in Brazil: implications for Russia. The paper deals with the process of deindustrialisation in the Brazilian economy, namely, with the diminishing rate of manufacturing industry in GDP and employment. The author focuses on differences between deindustrialisation in the «old» industrially developed countries and one in the countries which are industrial late-comers, such as Brazil. In the latter, deindustrialisation begins at the lower level of economic development than it has begun in the old-industrialised countries. This deindustrialisation has not been accompanying by technological innovations and productivity growth. As the author argues, the recent Brazilian deindustrialisation is not only the effect of various external factors, such as competition with China and fluctuations of global commodity markets. Also, it is conditioned, to a big degree, by the uneven socioeconomic development. A big part of the economically active population in Brazil does not correspond to the contemporary advanced technologies but is interested in maintenance of the achieved consumption's level. This circumstance makes up a base for conservative alliance of the upper and lower classes, and their conservatism is the main obstacle to the changes in direction to reindustrialisation. According to the author, the experience of Brazil demonstrates that required reindustrialisation in Russia cannot be the prompt and easy process.

Keywords: Brazil, conservatism, deindustrialisation, industrial policy, industrialisation, Latin America, manufacturing industry.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Е. В. Попов¹, К. А. Семячков²

ИНДЕКС СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ³

Рассматривается важная проблема функционирования региональных экономических систем в условиях трансформации социально-экономических отношений и появления новых форм активности, таких как создание социальных инноваций. Нарботки в области развития социальных инноваций широко применяются и показали свою эффективность в социальной политике развитых стран. В настоящее время идеи в этой области внедряются и в российскую практику. Среди широко известных индикаторов общественного развития, публикуемых авторитетными международными организациями, одним из основных является индекс социального развития (Social Progress Index), включающий индикаторы здравоохранения, образования, экологической безопасности. Рассматриваются особенности разработки индекса социального развития применительно к федеральным округам России.

Ключевые слова: социальное развитие, оценка, инновации, территория.

УДК 332.1

Рост числа проблем общественного характера вызывает необходимость усиления значимости социального развития территорий России, снижения диспропорций в их экономическом положении и повышения благосостояния населения. Современный подход к социальному развитию территорий требует формирования сбалансированной системы управления, включающей элементы стратегического планирования, оперативного управления и механизмов согласования запросов заинтересованных сторон [1].

Сложившаяся ситуация обуславливает пересмотр подходов к оценке успешности развития той или иной территории. Очевидно, что слишком упрощенный подход,

¹ *Евгений Васильевич Попов*, член-корреспондент РАН, руководитель Центра экономической теории Института экономики Уральского отделения РАН, д-р экон. наук.

² *Константин Александрович Семячков*, младший научный сотрудник Центра экономической теории Института экономики Уральского отделения РАН, канд. экон. наук.

³ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект № 17-06-00281 «Моделирование институциональной среды социально-инновационного развития России».

закрывающийся в оценке успешности развития исключительно на основе экономических достижений, не отвечает современным реалиям. Именно состояние социальной сферы, элементы которой определяют уровень развития общества и качество жизни граждан, приобретает особую значимость на постиндустриальном этапе. Основу такого концептуального формата составляют воззрения институционализма, для которого характерна идея синтеза экономического и социального анализа. В его рамках экономические сущности объясняются не только материальными, но и общественными условиями существования как на уровне отдельного индивида, так и социума в целом.

Управление социальным развитием – это деятельность по сознательному воздействию субъектов на социальную систему территорий и ее отдельные подсистемы на основе познания объективных закономерностей и тенденций общественного развития для обеспечения оптимального функционирования и регулирования системы при согласовании целей настоящего и будущего. Управление социальным развитием включает реализацию следующих взаимосвязанных функций: целеполагание, анализ, прогнозирование и планирование, организация, координация, мотивация, обучение, учет и контроль, коммуникация и принятие решений [2].

В быстро меняющихся условиях практика управления все чаще основывается на инновационном подходе к развитию социальной сферы, заключающемся в формировании новых идей, концепций, технологий, способствующих решению социально значимых задач и вызывающих социальные изменения в обществе. В настоящее время это особенно важно ввиду появления новых метрик общественного развития, где основными индикаторами выступают показатели качества жизни. Исходя из этого, *целью данной работы является разработка адекватного инструментария для оценки социального развития регионов на примере федеральных округов России, особенностью которого является использование отечественных показателей статистической отчетности.*

Теоретические аспекты социального развития территорий

Развитие социальной сферы – важнейшее условие повышения качества жизни граждан. Сегодня подавляющее число стран мира позиционируют себя как социально ориентированные территории, и Россия не является исключением. С переходом к постиндустриальному обществу основой благополучия общества становится благополучие каждого человека. В этой связи одной из важнейших задач развития территорий является инновационное развитие социальной сферы [3]. Генерации позитивных изменений в социальной сфере чаще всего способствуют обострение социальных проблем, нехватка ресурсов для реализации мер по развитию социальной сферы и развитие международных стандартов социальной среды в целом. Если раньше забота о развитии социальной сферы в стране лежала на плечах государственных структур, то в эпоху развития сетевых сообществ все большее количество их индивидуумов втягиваются в процесс разрешения социальных затруднений.

Социально-инновационные технологии представляют собой последовательность действий, направленных на создание и внедрение в обществе нововведений, которые вызывают качественные изменения в разных сферах жизни, повышают эффективность использования материальных и других ресурсов. Основные особенности их применения в настоящее время сводятся к широкому использованию цифровых инноваций, к примеру, социальных сетей, цифровых платформ, новых моделей организации, таких как краудсорсинг и краудфандинг [4].

Основным инструментом решения социальных проблем российских регионов сегодня являются социальные программы, которые в отечественной практике рассматриваются как комплексы мероприятий, увязанные по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления и обеспечивающие эффективное решение социальных проблем населения. Программно-проектное управление как новая организационная культура и технология позволяет перейти от отдельных проектов и программ через проектно-ориентированные организации к проектно-ориентированному обществу в целом. Механизм разработки любого социального проекта предполагает последовательное прохождение ряда этапов: 1) аналитического (проблемно-ориентированного анализа ситуации); 2) этапа концептуализации (построения иерархии целей и задач); 3) этапа инструментализации (отбора эффективных инструментов для осуществления деятельности в рамках проекта); 4) конкретизации схемы действий (до уровня мероприятий и порядка (графика) их проведения); 5) бюджетирования проекта; 6) выделения критериев эффективности реализации проекта, ожидаемых показателей и методов их оценки [5].

Опыт реализации разнообразных социальных проектов требует изучения и выявления наиболее перспективных направлений развития и распространения данного явления в условиях России [6]. Известные в России структуры, занимающиеся вопросами социально ориентированного развития, по способам организации деятельности можно классифицировать на три категории: коммерческие организации, предоставляющие рабочие места социально незащищенным слоям общества; коммерческие организации, деятельность которых позволяет решить социальные и экологические проблемы путем применения инновационных идей; некоммерческие партнерства, общественные организации и благотворительные фонды [7]. Существующие нормативные акты не в полной мере отражают особое положение, которое социальные предприятия занимают в ряду традиционных бизнес-структур. Необходимо четко отграничить эту сферу деятельности, придать ей определенный статус, что позволит более активно продвигать модель социальных инициатив [8].

Формирование социально-рыночного хозяйства требует выявления значимых индикаторов, пороговые значения которых выступают как критерии социальной эффективности. Их превышение можно рассматривать как системный сбой системы социальных приоритетов. В России в настоящее время наблюдается нарушение ряда социальных показателей, поэтому на пути формирования социального хозяйства стоят такие проблемы, как значительное неравенство в обществе, декавалификация рабочей силы, рост социально незащищенных слоев населения, депопуляция, старение населения [9].

В этой связи перед исследователями встает задача разработки методов количественного определения целей социального развития территорий [10]. Эта проблема усложняется, если ее рассматривать применительно к определенной территории, когда приходится учитывать неравномерность развития, ее специфику.

Методология оценки регионального индекса социального прогресса

В процессах регионального развития социально-инновационные преобразования различного характера стали играть определяющее значение. Социальные инновации, в отличие от традиционных технических, как правило, обладают более широкой сферой применения, формируются в процессе коллективного творчества, и их эффект проявляется не так быстро. Социальная инновация может быть процессом производства или технологии, принципом, идеей, законодательным актом или их сочетанием [11, 12].

Основная цель инновационной деятельности в социальной сфере заключается в решении социальных проблем современного общества. Показатели социального развития являются совокупностью объективных и субъективных факторов, отражающих эффективность социального воспроизводства населения, социальные предпочтения, нравственные ценности и установки людей [13]. Наиболее часто используются следующие группы показателей: демографические; трудовые; уровня и качества жизни населения; жилищного обеспечения населения; здоровья населения и здравоохранения; народного образования, культуры, информационных услуг; экологической и социальной безопасности; социально-психологического самочувствия населения [14]. На основе перечисленных групп показателей разработаны и широко используются индикаторы оценки общественного развития. К ним относятся: индекс истинного прогресса (GPI); индекс человеческого развития (HDI); экологические агрегированные индикаторы, разработанные Всемирным фондом дикой природы, Всемирным банком.

Эффективным механизмом оценки социального развития является индекс социального прогресса (SPI) – комбинированный показатель, который измеряет достижения с точки зрения общественного благополучия и учитывает свыше 50 показателей, объединенных в три основные группы: основные потребности человека; основы благополучия человека; возможности развития человека [15].

В настоящее время исследование социального развития стало одним из наиболее важных направлений в области социологии, психологии, экономики и государственного управления. Показатели социального развития часто рассматривают в качестве определенной альтернативы показателям экономического развития, которое является необходимым, но не достаточным условием общественного благополучия [16]. Индекс не включает показатели экономического развития (уровень ВВП и ВНД), и, поскольку исследование оценивает достижения в социальной сфере отдельно от экономических индикаторов, это позволяет глубже изучить взаимосвязь между экономическим и социальным развитием.

Нами разработан адаптированный индекс социального развития регионов на примере федеральных округов России. Для его построения использованы 43 индикатора, в число которых входят ключевые показатели социального развития, рекомендуемые экспертами.

Индекс социального прогресса, рассчитываемый для федеральных округов РФ, близок к его международному аналогу, но адаптирован к российским особенностям. Уровень социального развития измеряется по индикаторам, объединенным в три основные группы: базовые нужды человека; основы благосостояния; возможности развития. В первую группу входят показатели статистики: потребление основных продуктов питания (мяса, яиц, овощей, сахара, хлеба) на душу населения; жилищные условия населения; основные показатели в области здравоохранения (уровень заболеваемости, обеспеченность больничными койками на 1000 населения), а также показатели безопасности (число правонарушений на 100 000 населения). Вторая группа содержит показатели регионального социального развития: развитие системы образования разного уровня (число образовательных организаций, количество студентов на 10 000 населения, обеспеченность образовательных организаций компьютерной техникой); состояние окружающей среды в регионе (выбросы вредных веществ, сбросы веществ в водные объекты); комфортность условий проживания (оказание бытовых, транспортных, коммунальных услуг, развитие розничной торговли); развитие транспортной инфраструктуры. В третью группу входят показатели, характеризующие возможности для

развития населения: показатели развития культуры, отдыха и спорта (численность зрителей театров и число посещений музеев на 1000 человек населения, число спортивных сооружений и общедоступных библиотек, охват населения средствами массовой коммуникации), а также науки и инноваций (число организаций, ведущих подготовку аспирантов и докторантов).

При расчете индексов все использованные показатели нормализовались – переводились в оценку в интервале от 0 до 1. Значения подындексов подсчитывались как среднее арифметическое оценок показателей, характеризующих соответствующую группу:

$$S = \frac{\sum_{i=1}^n k_i}{n}, \quad (1)$$

где S – один из подындексов индекса социального развития федерального округа; k – показатель, характеризующий данный подындекс; n – число учитываемых показателей.

Общий индекс социального развития федерального округа равен сумме оценок подындексов:

$$\text{Индекс социального развития} = \sum S_i. \quad (2)$$

Для повышения объективности исследования нами использовались количественные показатели официальной статистики РФ⁴, и на основе полученных данных проводилось социальное картирование федеральных округов РФ (рис. 1).



Рис. 1. Социальное картирование РФ

⁴ Федеральная служба государственной статистики. Информационное общество // URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/it_technology/# Дата обращения: 26.10.2015

Полученные результаты свидетельствуют о достаточно неравномерном социальном развитии российских территорий, что говорит о значительных рисках для устойчивого формирования единого социально-экономического пространства на территории России. Перекос в сторону развития столицы заставляет людей покидать неблагополучные регионы и переезжать в центральные, что запускает новые процессы по отставанию менее развитых территорий. Рассмотрим рассчитанный нами рейтинг социального прогресса федеральных округов (ФО) России (в баллах): Центральный ФО – 2,13; Приволжский ФО – 1,62; Северо-Западный ФО – 1,60; Южный ФО – 1,35; Дальневосточный ФО – 1,35; Уральский ФО – 1,27; Сибирский ФО – 1,23; Северо-Кавказский ФО – 0,94.

Первое место в рейтинге занимает Центральный федеральный округ, что обусловлено высокими темпами развития округа и входящих в него областей во всех ключевых направлениях социальной сферы. Здесь самые высокие показатели в области удовлетворения базовых потребностей граждан, а также возможностей для их развития. На втором месте – Приволжский федеральный округ, имеющий достаточно сбалансированные показатели в области удовлетворения основных потребностей граждан, основ их благополучия и возможностей для развития. Схожие показатели имеет Северо-Западный федеральный округ, несколько уступая по возможностям для развития живущего там населения. Четвертое и пятое места занимают Южный и Дальневосточный федеральные округа. Здесь при достаточно неплохих показателях по удовлетворению основных потребностей населения и созданию условий для благополучия существенно ниже возможности для развития населения. На шестом месте находится Уральский федеральный округ, где самые низкие показатели в области удовлетворения основных потребностей населения и достаточно слабые показатели по возможностям для развития населения. Схожим по суммарной оценке, но несколько отличающимся по структуре является Сибирский федеральный округ. Здесь созданы возможности для развития населения, однако существуют проблемы с удовлетворением базовых потребностей. Замыкает рейтинг Северо-Кавказский федеральный округ, где при достаточно высоких показателях в области удовлетворения базовых потребностей и созданных условиях для благополучия наблюдаются крайне низкие показатели по возможностям развития для местного населения. Более детальный анализ индекса социального развития применительно к федеральным округам представлен на рис. 2.

Разработанный индекс позволяет социальному бизнесу и предпринимателям формировать дорожную карту, используя которую можно улучшить уровень общественного развития.

Заключение

Выполнены исследования с целью разработки адекватного инструментария для оценки социального развития регионов на примере федеральных округов России, и получены следующие теоретические и практические результаты:

1. Отмечено, что в процессах общественного развития социально-инновационные преобразования различного характера стали играть определяющее значение, а социальные проблемы все чаще воспринимаются как возможности для инноваций. С учетом запросов общества для решения социальных проблем создаются рынки по предоставлению новых предпринимательских услуг и решений. Формируется большое число моделей ведения бизнеса, новых гибридных форм, сетевых организаций, создающих экономическую и социальную стоимость.

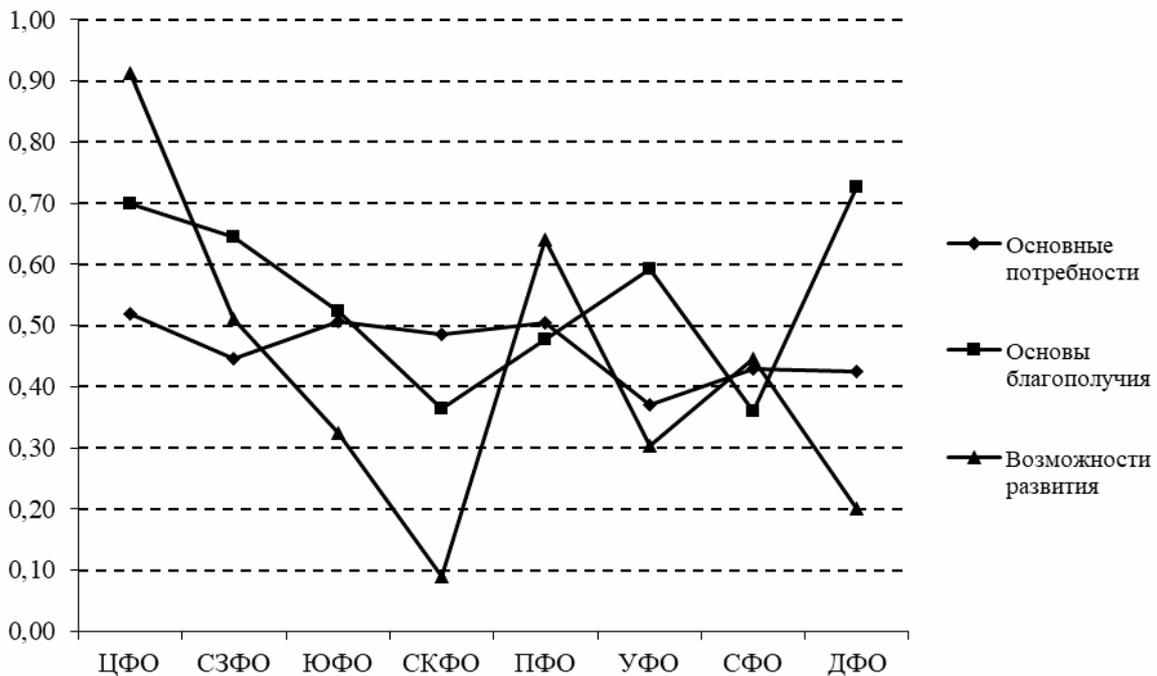


Рис. 2. Субиндексы социального развития федеральных округов

2. Показано, что в современных условиях для обеспечения социально-инновационного развития необходимо развивать систему поддержки социальных проектов и социальной экономики в целом.

3. Разработана авторская методика оценки индекса социального развития федеральных округов Российской Федерации на основе адаптации международных подходов к российским статистическим показателям.

Показано, что в современных условиях модель развития, основанная исключительно на укрупненных экономических показателях (ВВП, ВРП и другие), является неполноценной. Одного экономического роста недостаточно, следует обращать значительное внимание на удовлетворение социальных потребностей граждан.

Список литературы

1. Кузьминов, Я. И. Институты, сети, транзакционные издержки, контракты / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М.: Издат. дом ГУ ВШЭ, 2006.
2. Лубашев, Е. А. Современные подходы к рассмотрению процессов управления социальным развитием региона / Е. А. Лубашев // Инновации. – 2013. – № 9 (179). – С. 75–80.
3. Андреева, О. Р. Развитие социальной сферы как элемента инновационной экономики региона / О. Р. Андреева // Известия высших учебных заведений. – Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2012. – № 1. – С. 102–108.
4. Попов, Е. Анализ трендов развития цифровой экономики / Е. Попов, К. Семячков // Проблемы теории и практики управления. – 2017. – № 10. – С. 82–91.

5. *Дмитриев, А. В.* Методика внедрения проектного подхода в управление социальным развитием российских регионов / А. В. Дмитриев // *Науковедение: интернет-журнал*. – 2013. – № 1 (14). – С. 25.

6. *Татаркин, А. И.* Социальное предпринимательство как инновационное направление общественного развития / А. И. Татаркин, А. В. Маслов // *Вестник УрФУ*. – Серия: Экономика и управление. – 2012. – № 3. – С. 22–29.

7. *Понашваль, Н. С.* Социальное предпринимательство как инновационный инструмент решения социальных проблем в рыночной экономике / Н. С. Понашваль // *Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд*. – 2014. – № 25. – С. 170–176.

8. *Уфимцева, Н. Ф.* Социальное предпринимательство как средство решения социальных проблем населения / Н. Ф. Уфимцева // *Управленческие технологии и модели модернизационных процессов в российской экономике: история и современность: сб. науч. ст. Второй междунар. науч.-практ. конф.* / под ред. В. М. Кузьминой. – 2015. – С. 126–131.

9. *Исмаилов, А. С.* Роль социального фактора в экономическом развитии регионов России / А. С. Исмаилов // *TerraEconomicus*. – 2011. – Т. 9. – № 1–3. – С. 134–137.

10. *Евченко, А. В.* Нормативно-целевое управление социальным развитием региональной социально-экономической системы / А. В. Евченко // *Ученые записки Российского государственного социального университета*. – 2005. – № 3 (47). – С. 141–147.

11. *Хусаинов, У. Г.* Социальные инновации как элемент стратегического развития / У. Г. Хусаинов // *Актуальные вопросы современной науки*. – 2010. – № 12. – С. 155–160.

12. *Murray, R.* The open book of social innovation / R. Murray, J. Caulier-Grice, G. Mulgan // *The Young Foundation*, 2010.

13. *Kolleck, N.* Social network analysis in innovation research: using a mixed methods approach to analyze social innovations / N. Kolleck // *Eur. J. Futures Res.* – 2013. 1:25 DOI 10.1007/s40309-013-0025-2

14. *Malmstrom, M.* Social exchange in collaborative innovation: maker or breaker / M. Malmstrom, J. Johansson // *Malmstrom and Johansson Journal of Innovation and Entrepreneurship*. – 2016. 5:4 DOI 10.1186/s13731-016-0034-z

15. Social Progress Index 2016. URL: <http://www.socialprogressimperative.org>

16. *Попов, Е. В.* Формирование институциональных условий социального развития / Е. В. Попов, К. А. Семьячков // *Вестник УрФУ*. – Серия: Экономика и управление. – 2017. – Т. 16, № 5. – С. 680–708.

E. V. Popov , K. A. Semyachkov. Social development index of Russian federal districts. The article considers the important issue of regional economic systems' performance in the context of transforming socioeconomic relations and emerging activity formats, such as the creation of social innovations. Social innovations projects are widely used and have had a pronounced effect on the social policy of developed countries. Russia is also implementing such projects. The Social Progress Index, which includes healthcare, education and environmental safety indices, constitutes one of the main and most popular social development indicators published by authoritative international organizations. The article analyzes the specifics of calculating the Social Progress Index for Russian federal districts.

Keywords: social development, assessment, innovations, district.

В. В. Дроздов¹, В. А. Погребинская², В. П. Золотарева³

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ В ПОДГОТОВКЕ СОВРЕМЕННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Рассматривается роль экономической истории в формировании компетенций выпускников бакалавриата по направлению «Экономика». Подчеркивается, что изучение этой дисциплины способствует формированию экономической культуры, необходимой для успешной профессиональной деятельности в сфере экономики и общественно-политической жизни. Эмпирический материал, который обучающиеся усваивают при изучении экономической истории, является надежной основой для верификации экономических теорий. Отмечается, что роль и место данной дисциплины в системе высшего экономического образования во многом зависят от того, насколько органичной будет ее интегрированность в процесс преподавания экономических дисциплин. Это предполагает дальнейшее развитие ее теоретической и эмпирической базы, а также методов и инструментария анализа.

Ключевые слова: бакалавриат, исторический опыт, компетенции, клиометрика, неoinституциональная теория, новая экономическая история, хозяйственная практика, экономическая история, экономическая культура, экономическая теория, экономическое образование.

УДК 338(091)

Актуальность совершенствования системы подготовки экономистов в вузах России определяется как потребностями современного развития ее национальной хозяйственной системы, так и ее местом в мировом сообществе. Выход нашей страны на ведущие позиции в мире по экономическим показателям во многом зависит от использования своих конкурентных преимуществ, в частности, нерастроченного потенциала российского высшего, в том числе экономического, образования, накопленного в XX в.

Несмотря на многочисленные публикации, освещающие различные аспекты теории и практики подготовки специалистов в области экономики с учетом требований государственных стандартов нового поколения, проблема места и роли историко-экономических дисциплин, в частности экономической истории (истории экономики, истории народного хозяйства), в учебных планах вузов находится на периферии дискуссий (среди немногочисленных публикаций по этой теме отметим [12]).

¹ *Виктор Викторович Дроздов*, профессор Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова, д-р экон. наук.

² *Вера Александровна Погребинская*, профессор Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова, д-р экон. наук.

³ *Вера Петровна Золотарева*, доцент Московского политехнического университета, канд. экон. наук.

Приходится констатировать, что расширение круга предметов, изучаемых в российских экономических вузах, нередко осуществляется за счет фундаментальных (базовых) дисциплин, к которым относится история экономики. Эта тенденция не может не вызывать беспокойства, поскольку недостаточное внимание к предметам историко-экономического цикла⁴ заметно обедняет эмпирическую базу теоретических и прикладных экономических дисциплин, не позволяет сформировать у будущих специалистов представление о наиболее эффективных хозяйственных практиках, а также обеспечить глубокое изучение механизма влияния экономических преобразований на экономическое развитие. В конечном счете упускаются важные возможности расширения кругозора и профессиональной культуры будущих экономистов – специалистов, от которых в немалой степени зависит функционирование российской экономики.

Сокращение объема курса экономической истории в академических часах, перевод его в категорию курсов по выбору или факультативов, чрезмерное фокусирование на истории той или иной отрасли экономики отрицательно сказываются на формировании компетенций обучающихся в бакалавриате. Прежде всего имеется в виду универсальная компетенция УК-5, называемая в проекте ФГОС ВО 3++ для бакалавриата по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика». Выпускник бакалавриата, обладающий этой компетенцией, «способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах».

Знаменитый французский экономист, лауреат Нобелевской премии М. Алле писал: «Нужны экономисты, имеющие широкие взгляды на историю, социологию и политологию. Нужны историки, разбирающиеся в экономическом анализе и социологических исследованиях; нужны социологи, имеющие также подготовку экономистов и историков» [1, с. 98]. Делая такой вывод, М. Алле предостерегал экономистов от чрезмерной специализации, мешающей всестороннему и глубокому пониманию действительности. Эта мысль созвучна содержанию упомянутой выше компетенции УК-5.

⁴ Такая ситуация в известной мере связана с общемировыми тенденциями развития экономической науки и практики. Известный российский историк-экономист Ю. П. Бокарев констатирует: «В настоящее время фундамент экономической науки составляют теоретические исследования. На них опираются экономисты-практики. Теория лежит в основе государственной экономической политики. Реформаторы экономики исходят из теоретических абстракций, а не из исторического опыта. Историки экономики оттеснены далеко на задний план» [2, с. 7]. Недостаточная востребованность экономической истории со стороны экономистов-теоретиков негативно сказывается и на преподавании этой дисциплины в вузах. Это хорошо показал профессор П. Темин (США), написавший специальную работу об угасании преподавания экономической истории в Массачусетском технологическом институте [24]. По наблюдениям Дж. Джоунса (США), преподавание истории бизнеса – дисциплины, близкой к экономической истории, – в последние десятилетия заметно сократилось не только в ряде стран Европы (прежде всего в Германии и Испании), но и в некоторых развитых странах Азии (например, в Южной Корее). В то же время, подчеркивает этот автор, имеются кластеры (Гарвардская школа бизнеса, Школа бизнеса Хенли, Норвежская школа бизнеса и экономики, Копенгагенская школа бизнеса), где исследования в этой области процветают, а сама дисциплина относится к числу приоритетных [22, с. 231].

Как известно, история экономики, зародившись под влиянием бурного экономического прогресса и роста интереса к экономическим наукам в Западной Европе во второй половине XIX в., на рубеже XIX–XX вв. стала преподаваться как самостоятельный предмет. Раньше всего это произошло в европейских университетах, которые руководствовались прагматичной целью – подготовить управленческие кадры, способные проводить эффективную реформаторскую политику. В Московском университете историко-экономические дисциплины стали преподавать с середины XIX в. В начале XX в. полные курсы лекций по экономической истории были введены в Оксфорде, Кембридже и т. д.

Значение преподавания истории экономики заключается в том, что на протяжении всей своей профессиональной жизни экономисты имеют дело с процессами, возникновение, развитие и затухание которых и есть предмет экономической истории. Понятие «развитие» стоит за каждым значительным явлением в экономике. В широком смысле слова функции истории экономики как науки и учебной дисциплины определяются культурными условиями эволюции. Знание тенденций и особенностей (в том числе институциональных) экономического развития в прошлом позволяет существенно повысить качество прогнозов развития, а это – важнейшее условие эффективного управления хозяйством.

Тот факт, что историко-экономические знания необходимы для понимания экономики, подтверждается выводами многих ведущих ученых мира. Так, Дж. М. Кейнс считал, что «экономист высшей пробы должен обладать редким сочетанием множества способностей. Он должен обладать громадным объемом знаний в самых разных областях и сочетать в себе таланты, которые редко совмещаются в одном лице. Он должен – в известной мере – одновременно быть математиком, историком, государствоведом, философом ... Он должен изучать настоящее в свете прошлого во имя предвидения будущего» [6, с. 12].

При обсуждении проблемы значения экономической истории в экономической науке и экономическом образовании безусловно авторитетным является мнение выдающегося австрийского и американского экономиста, политолога и социолога Й. Шумпетера. В своей знаменитой работе «История экономического анализа» он пишет, что ученый-экономист должен владеть техникой анализа «в трех областях: истории, статистики и теории». По его мнению, «экономическая история, подводящая нас к сегодняшним фактам и включающая их, бесспорно, является самой важной». Й. Шумпетер признается, что если бы ему «пришлось начать заниматься экономической наукой заново» и выбирать только одну из названных областей, он «выбрал бы изучение экономической истории» [21, с. 14–15].

Среди аргументов, которые Й. Шумпетер приводит в обоснование такого выбора, наиболее важными являются два. Первый состоит в том, что «сам предмет экономической науки представляет собой уникальный исторический процесс. Никто не сможет понять экономические явления любой эпохи, включая современную, без должного владения историческими фактами, надлежащего исторического *чутья* и того, что может *быть названо историческим опытом* (курсив Й. Шумпетера. – Авторы)».

Второй аргумент, важность которого на современном этапе развития экономической науки и практики, пожалуй, даже больше, чем во времена Й. Шумпетера, сводится к тому, что «исторический анализ неизбежно отражает и «институциональные факты», не являющиеся чисто экономическими». Использование результатов исторического анализа «позволяет лучше всего понять взаимоотношения экономических

и неэкономических фактов и правильное соотношение различных общественных наук»⁵ [21, с. 15].

Весьма примечательно, что эти мысли Й. Шумпетера во многом созвучны мнению уже цитированного нами М. Алле, который был убежден, что «нет ничего более поучительного, чем история экономических явлений, учений, мысли». Он считал, что «если для понимания экономики необходимо было бы выбирать между владением экономической историей или владением математикой и статистикой, то следовало бы, бесспорно, выбрать первое. Но, естественно, для экономиста лучше всего владеть и тем и другим» [1, с. 90, 91].

В этом высказывании обращает на себя внимание цель овладения историко-экономическими знаниями: понять экономику. Проблема современного высшего образования как раз и заключается в том, чтобы подготовить специалистов к умению переходить от знания к пониманию. Это связано с практическими задачами современного социально-экономического развития России, одна из которых заключается в том, что специалист должен быть подготовлен так, чтобы уметь адаптироваться в условиях неопределенности и изменчивости внутренней и внешней среды. Для этого не достаточно знаний, нужны навыки и компетенции, рождающиеся на основе понимания экономики.

Понимание отличается от знания и по природе, и по происхождению. Крупный русский философ В. В. Розанов так описывал это различие. Знание «ограничивается внешними признаками существующего и наружными формами происходящего – теми признаками и формами, которые доступны органам чувств, – оно поверхностно». Понимание «раскрывает то, что лежит под этими внешними признаками и формами и что производит их ...». Истины в знании, пишет В. В. Розанов, «присоединяются друг к другу; но только в понимании они соединяются» [11, с. 14, 15].

В России существует богатая историографическая традиция, в том числе в области экономической истории. Не только в нашей стране, но и за рубежом известны имена и работы таких отечественных историков-экономистов, как В. И. Бовыкин, П. В. Волобуев, И. Ф. Гиндин, Л. Б. Кафенгауз, В. И. Кузицин, И. М. Кулишер, П. И. Лященко, Ф. Я. Полянский, А. П. Погребинский, М. И. Туган-Барановский и др. Высокий уровень научных исследований в области экономической истории характерен и для многих ученых, преподающих историко-экономические дисциплины в ведущих российских экономических вузах. Важно сохранить и эффективно использовать такой значительный научный потенциал для подготовки в системе высшего образования высококвалифицированных специалистов, обладающих широким кругозором и экономической культурой.

Преподавание курса экономической истории по программам бакалавриата в наших вузах достаточно хорошо обеспечено новейшей учебной и учебно-методической литературой. В последние годы опубликованы содержательные учебники, учебные и учебно-методические пособия, которые практически полностью обеспечивают преподавание этой дисциплины (см., например, [3–5, 7–10, 13–20]). Подчеркнем, что во мно-

⁵ Отметим, что эти выводы Й. Шумпетера не означают, что он противопоставлял экономическую историю и теорию или недооценивал значение последней. Обосновывая важность экономической истории для экономической науки и практики, он подчеркивал, что экономическая история нуждается в помощи экономической теории [21, с. 15, прим. 3].

гих из них реализованы самые современные подходы к изучению экономической истории. Так, [9] представляет собой углубленный курс экономической истории, главной особенностью которого является изложение материала при использовании историко-институционального подхода. Учебник [10] – это новаторская попытка институционального анализа экономического развития России с древности до 2010-х гг. Материал этого учебника значительно обогащает знания, получаемые студентами-бакалаврами при изучении курса институциональной экономики. В учебнике для академического бакалавриата [3] использована методология мир-системного анализа. В [18] реализован цивилизационный подход к систематизации историко-экономического материала.

Каковы перспективы сохранения и упрочения позиций экономической истории в системе российского высшего экономического образования? В свете вышесказанного необходимость данной дисциплины для подготовки высококвалифицированных специалистов в области экономики не вызывает сомнений. Очевидна ее роль и в обеспечении понимания студентами современной социально-экономической политики России, поскольку оно невозможно без знания истоков трансформационных процессов 1990-х гг., их объективной обусловленности и последствий.

Несомненно, что сохранение и повышение статуса экономической истории в системе экономических наук и как учебной дисциплины, востребованность знаний в этой области в немалой степени будут зависеть от повышения уровня историко-экономических исследований.

Мы согласны с Ю. П. Бокаревым в том, что дальнейшее развитие экономической теории и экономической истории в немалой степени будет зависеть от интеграции этих наук. Рассматривая возможности такой интеграции, он подчеркивает, что, с одной стороны, «исторический материал может использоваться для проверки той или иной экономической теории», а с другой, – материал, содержащийся в работах экономистов-историков, может быть использован теоретиками для разработки концепций. Ю. П. Бокарев приходит к выводу, что «экономическая история способна оказать определенную помощь экономистам-теоретикам», но «в то же время она сама нуждается в помощи со стороны экономической теории». Имеется в виду, что «историк должен включить в свои исследования интересующую теоретика проблематику. Теоретик должен помочь историку в изучении экономической динамики» [2, с. 42, 46, 49]. О необходимости сближения экономической теории и экономической истории, об интеграции этих наук пишут и зарубежные авторы [22, с. 232; 24, с. 12, 18].

На наш взгляд, необходимо использовать имеющиеся возможности улучшения преподавания экономической истории. Лекции и семинары должны быть насыщены материалом, на котором можно верифицировать экономические теории и гипотезы. Одной из проблем, которая возникает при попытке реализовать такой подход, является краткость изложения в учебниках и учебных пособиях событий, явлений и процессов, представляющих интерес для студентов и преподавателей экономической теории и других экономических дисциплин. Например, на изложение денежных реформ Е. Ф. Канкрина (1839–1843 гг.), С. Ю. Витте (1895–1897 гг.), Г. Я. Сокольникова (1922–1924 гг.) в учебной литературе по экономической истории отводится так мало места, что наиболее интересные и важные их аспекты остаются неизвестными студентам и не могут быть эмпирической основой при изучении денежной теории по другим предметам. Возможным вариантом решения этой проблемы может быть фокусирование материала на новейший период. Такой подход довольно распространен в практике преподавания экономической истории за рубежом.

Определенные возможности повышения уровня преподавания экономической истории могут быть связаны с использованием методологии новой экономической истории в ее «фогелевском» (клиометрика) и «нортовском» (неоинституциональный понятийный аппарат) вариантах. Как уже отмечалось, в настоящее время имеются учебники и учебные пособия, позволяющие реализовать такой подход [10, 23]. В то же время очевидно, что важное место в преподавании данной дисциплины в ближайшей перспективе будет принадлежать традиционной нарративной экономической истории. При этом, однако, важно обеспечить наличие в курсе экономической истории таких аспектов, как динамика уровня благосостояния населения, изменения в отношениях собственности и на рынке труда, история антикризисной политики, экономические реформы и т. д. От того, насколько удастся реализовать такой подход, зависит конкурентоспособность экономической истории как учебной дисциплины и отрасли экономической науки.

Список литературы

1. Алле, М. Экономика как наука / М. Алле; пер. с франц. – М.: Наука для общества, РГГУ, 1995. – 168 с.
2. Бокарев, Ю. П. Экономическая история и экономическая теория: науч. докл. / Ю. П. Бокарев. – М.: ИЭ РАН, 2007. – 55 с.
3. Гловели, Г. Д. Экономическая история: учебник: в 2 т. – М.: Юрайт, 2017. – Т. 1. – 459 с., т. 2. – 265 с.
4. Гусейнов, Р. М. Экономическая история: учебник / Р. М. Гусейнов, В. А. Семинихина. – М.: Юрайт, 2016. – 688 с.
5. Ильин, С. В. Экономическая история России: учеб.-метод. пособие / С. В. Ильин. – М.: Прометей, 2015. – 316 с.
6. Кейнс, Дж. Альфред Маршалл, 1842–1924 / Дж. Кейнс // А. Маршалл. Принципы экономической науки. – Т. 1 / пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – 416 с.
7. Ковнир, В. Н. Экономическая история России: в 2 т. / В. Н. Ковнир. – М.: Юрайт, 2017. – Т. 1 – 308 с., т. 2 – 180 с.
8. Конотопов, М. В. Экономическая история: учебник / М. В. Конотопов, С. И. Сметанин. – М.: Дашков и К°, 2015. – 608 с.
9. Мисько, О. Н. Экономическая история: учебник / О. Н. Мисько, Н. Л. Дружинин. – М.: Юрайт, 2017. – 591 с.
10. Нуреев, Р. М. Экономическая история России: опыт институционального анализа / Р. М. Нуреев, Ю. В. Латов. – М.: Юрайт, 2017. – 272 с.
11. Розанов, В. В. О понимании: Опыт исследования природы, границ и внутреннего строения науки как цельного знания / В. В. Розанов. – М.: Танаис, 1996. – 808 с.
12. Семенкова, Т. Г. Место истории в экономической науке и роль истории в экономическом образовании / Т. Г. Семенкова // Вопросы экономики и права. – 2012. – № 2. – С. 35–38.
13. Социально-экономическая история России: учеб. пособие / под ред. А. Г. Худокормова. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 600 с.
14. Страгис, Ю. П. История экономики: в 2 ч. / Ю. П. Страгис. – М.: Юрайт, 2017.
15. Тимошина, Т. М. Экономическая история России: учеб. пособие / Т. М. Тимошина. – М.: Юстицинформ, 2015. – 432 с.
16. Тимошина, Т. М. Экономическая история зарубежных стран: учеб. пособие / Т. М. Тимошина. – М.: Юстицинформ, 2016. – 506 с.

17. Толмачева, Р. П. Словарь по экономической истории / Р. П. Толмачева. – М.: Дашков и К°, 2010. – 182 с.
18. Толмачева, Р. П. Экономическая история: учебник / Р. П. Толмачева. – М.: Дашков и К°, 2013. – 320 с.
19. Толмачева, Р. П. Практикум по экономической истории / Р. П. Толмачева. – М.: Дашков и К°, 2013. – 204 с.
20. Экономическая история: учебник / И. Н. Шапкин [и др.]. – М.: Юрайт, 2017. – 360 с.
21. Шумпетер, Й. История экономического анализа: в 3 т. – Т. 1 / Й. Шумпетер; пер. с англ. – СПб.: Экономическая школа, 2001. – 494 с.
22. The Future of Economic, Business and Social history / G. Jones [et al.] // Scandinavian Economic History Review. – 2012. – Vol. 60. – № 3. – P. 225 – 253.
23. Spoerer, M. Neue deutsche Wirtschaftsgeschichte des 20. Jahrhunderts / M. Spoerer, J. Streb. – Muenchen: Oldenburg Verlag, 2013. – 306 s.
24. Temin, P. The Rise and Fall of Economic History at MIT / P. Temin // Cambr.: Massachusetts Institut of Technology, 2013 (Working Paper 13 – 11. – 2013. – June 5). – 22 p.

V. V. Drozdov, V. A. Pogrebinskaya, V. P. Zolotareva. The role of economic history in the training of modern specialists in the field of economic theory and practice. The article considers the role of the history of economics (economic history, history of the national economy) in shaping the competences of graduates of the bachelor's degree in the direction of «Economics». The authors emphasize that the study of this discipline contributes to the formation of students economic culture necessary for successful professional activity in the field of economics and social and political life. Empirical material, which students learn in the study of economic history, is a reliable basis for the verification of economic theories. It is noted that the role and place of this discipline in the system of higher economic education will largely depend on how organic it will be integrated into the process of teaching economic disciplines. This implies further development of its theoretical and empirical base, as well as methods and tools of analysis.

Keywords: bachelor, historical experience, economic history, competencies, cliometrics, new institutional theory, new economic history, economic practice, economic culture, economic theory, economic education.

С. В. Кочетков¹, О. В. Кочеткова²

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ – ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Разработан механизм инновационного развития экономики. Дается принципиально новая трактовка понятия «инновация». Основное внимание уделяется методу использования инновационного потенциала промышленных предприятий, разработанному авторами. В научный оборот вводится понятие «инновационное развитие». Разработан методологический подход к измерению уровня инновационного развития хозяйственной системы. В качестве исследовательской задачи авторами была определена попытка оценить осуществление инноваций. Обосновывается идея о том, что методология инновационного развития экономики заключается в обеспечении перевода базового состояния инновационного потенциала промышленных предприятий к планируемому с целью выбора приоритетных направлений его наращивания. Основой создания нового механизма хозяйствования может и должно стать превращение инновационного потенциала в главный фактор экономического роста, в инструмент развития экономики.

Ключевые слова: инновация, инновационный потенциал, состояние, состав, структура, промышленное предприятие, инновационное развитие, параметр, инновационные возможности, инновационный резерв, инструмент.

УДК 338.36 : 338.24.01 : 338.28

Определение нового качества развития – ключевая задача российской экономики

В любой экономической системе долгосрочная динамика экономического роста связана прежде всего с освоением инноваций [1, с. 20]. Именно распространение инноваций определяет динамику экономических и технико-экономических показателей развития [2, с. 8]. Основная задача эффективного инновационного развития – достижение сбалансированности всех сопряженных экономических объектов.

В этой связи следует выделить варианты достижения сбалансированности между использованием инновационного потенциала и необходимыми внешними условиями:

- внешние условия соответствуют использованию инновационного потенциала, по окончании периода освоения инновация дает расчетный экономический эффект, который на практике часто превышает вследствие проведения соответствующих организационно-технических мероприятий;

¹ Сергей Вячеславович Кочетков, д-р экон. наук, член Общероссийской общественной организации «Вольное экономическое общество России».

² Олеся Вячеславовна Кочеткова, канд. экон. наук.

- внешние условия не подготовлены к использованию инновационного потенциала только в начальный период, но затем постепенно нормализуются, фактические технико-экономические показатели инновации после окончания периода освоения улучшаются и через некоторое время могут достичь расчетного уровня, освоение инновации в этом случае затягивается;

- эффективность использования инновационного потенциала в начальный период не зависит от внешних условий, по истечении некоторого времени инновация начинает испытывать их влияние, и ее фактические технико-экономические показатели снижаются;

- условия для использования инновационного потенциала не могут быть подготовлены, технико-экономические показатели инновации ухудшаются в сравнении с расчетными, экономический эффект снижается и может стать отрицательным, в худшем случае от инновации отказываются.

Варианты сбалансированности использования инновационного потенциала и уровня развития внешних условий характерны не только для частных технологических процессов, продуктов (услуг), но также и для укрупненных технологий и видов продукции. На макроуровне несбалансированность технического, экономического и социального уровней развития оказывает ограничивающее влияние на экономический рост, снижает эффективность достижений науки и техники.

При этом важно учесть, что отсутствие сбалансированности между использованием инновационного потенциала и степенью подготовленности производственных фондов, обеспеченности производства или потребителя требуемыми ресурсами и т. п. оказывает сдерживающее влияние на показатели экономического роста. В частности, это является одной из причин затягивания сроков освоения производственных мощностей экономических объектов, спроектированных с использованием новых технических принципов.

Несмотря на важную роль новых разработок, появление которых может впоследствии оказать кардинальное воздействие на экономику, в частности ее структурную перестройку, именно широкое распространение достижений науки и техники определяется изменениями в динамике показателей экономического и социального развития. Величина эффекта от инновации определяется степенью сбалансированности инновационного потенциала с внешними условиями и зависит также от степени ее распространения.

Теория и измерение инновационного развития экономики

Активизация использования инновационного потенциала, вызывая структурные изменения в производстве, обуславливает необходимость и возможность перехода к новой модели экономического роста. Методами, ориентирующимися на чисто количественную прибавку продукции за счет традиционных источников, невозможно добиться высоких конечных результатов, существенного повышения эффективности производства.

В чем же состоит новое качество экономического роста? Ответ на этот вопрос требует осмысления кардинальных изменений во всей структуре расширенного воспроизводства.

Характерной чертой нового качества экономического роста является коренное изменение его источников и факторов. Рост производства непосредственно связан с переходом на преимущественно интенсивный путь развития экономики, основанный на всестороннем использовании инновационного потенциала промышленных предпри-

ятий. В связи с этим инновационный потенциал становится главным источником экономического развития. В этом случае масштабы производства должны возрастать настолько, чтобы полностью удовлетворять традиционные и новые потребности.

В то же время для обеспечения нового качества экономического роста недостаточно интенсификации производства. Ведь сама интенсификация как процесс возрастания роли и удельного веса интенсивных факторов может происходить по-разному в зависимости от того, какой процесс (формирование, реализация или наращивание инновационного потенциала) выдвигается на первый план и как складывается соотношение между ними.

В связи с этим новое качество экономического роста состоит в достижении эффективности использования инновационного потенциала промышленных предприятий, который выступает инструментом развития экономики. Напомним, что инструмент – это орудие, предмет, устройство, механизм, машина или алгоритм, используемые для воздействия на объект: его изменения или измерения в целях достижения полезного эффекта [3, с. 166].

Главным ориентиром развития экономики на современном этапе становится достижение высоких конечных результатов. Традиционные валовые показатели не могут дать адекватного выражения нового качества экономического роста. На первый план выдвигаются качественные характеристики продукции, соответствие объема и структуры производства постоянно меняющимся общественным потребностям.

В экономической науке вопрос об инновационном пути развития экономики составляет часть теории воспроизводства. В практической деятельности хозяйственных руководителей термин «воспроизводство», как правило, не употребляется. Фактически же при организации процесса производства, поддержании его ритмичности и определенных темпов прироста продукции, при обновлении основных производственных фондов, выполнении плановых заданий и т. п. решаются проблемы, связанные с воспроизводством продуктов (каких-либо предметов потребления или средств производства).

Процесс расширенного воспроизводства находит выражение в его материальном результате – в приросте объема продукции по сравнению с предыдущим периодом, т. е. в темпах роста производства. В этой связи закономерности расширенного воспроизводства представляют собой закономерности экономического роста, новое качество которого достигается интенсификацией использования инновационного потенциала промышленных предприятий, т. е. применением более эффективных, технически совершенных средств производства и более квалифицированных кадров. В этом случае прирост объема производства не требует увеличения ресурсов. В этих условиях количество средств производства и работников, приходящихся на неизменную массу совокупного продукта, уменьшается.

В то же время между возможностями экономического роста за счет интенсификации производства и способностью общества полностью реализовывать эти возможности существует известный разрыв [4, с. 21]. Наличие такого расхождения объясняется в значительной мере несовершенством форм и методов деятельности по управлению интенсификацией производства, противодействием сил инерции, традиций и привычек, сложившихся к настоящему времени.

Для дальнейшего исследования и в целях устранения терминологических разногласий авторы считают целесообразным выдвинуть следующие методологические положения.

Слово «инновация» происходит от латинского «*novatio*» (обновление или изменение) и приставки «*in*» (в направлении). В дословном переводе *innovatio* значит в направлении изменений [5]. Понятие «инновация» впервые появилось в научных исследованиях XIX в. [6, 7]. Новую жизнь оно получило в начале XX в. в научных работах австрийского экономиста Й. Шумпетера в результате анализа «инновационных комбинаций», изменений в развитии экономических систем [8, 9]. Инновация – это не всякое новшество или нововведение, а только такое, которое серьезно повышает эффективность действующей системы [10].

Инновационный потенциал представляет собой совокупную способность и готовность с помощью имеющихся у субъекта хозяйствования (в частности, промышленного предприятия) ресурсов достигать поставленных целей инновационного развития [11].

Мы предлагаем рассматривать инновацию как целенаправленное изменение состояния (способности), состава и структуры (готовности) инновационного потенциала хозяйствующего субъекта (промышленного предприятия) как единицы экономики, т. е. переход инновационного потенциала из базового состояния в желаемое (планируемое). В этом случае для развития экономики определяющим условием является интенсификация использования инновационного потенциала промышленных предприятий.

Во всяком объективном процессе сознательное поддержание неотъемлемо присутствующих ему пропорций реально лишь при условии признания соответствующего этому понятию характера действия объективных законов, лежащих в основе этих процессов, познания тенденций и количественной меры их требований [12].

Таким образом, инновационное развитие – это развитие, при котором обеспечивается качественный скачок в экономической структуре объекта при использовании его инновационного потенциала.

Экономическое проектирование инновационного развития хозяйственной системы

Как показывает практика [13], в современных условиях текущий уровень производства в основном определяется (и чем дальше, тем больше будет определяться) проведенными прежде мерами по техническому и организационному обновлению производства³, а также заинтересованностью производителей в эффективном использовании ранее созданных ресурсов и организацией их использования⁴. В связи с этим задача текущего воздействия на производство состоит в решении коренных долгосрочных проблем экономического развития, что будет способствовать и улучшению показателей текущего производства [14].

Наряду с конкретными направлениями изучения инновационного развития все больший интерес вызывают исследования общетеоретического характера. Вместе с тео-

³ Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 08 декабря 2011 года № 2227-р. // Собрание законодательства Российской Федерации. № 1. 02.01.2012, ст. 216.

⁴ Акт о реализации научных результатов диссертации Сергея Вячеславовича Кочеткова на соискание ученой степени доктора экономических наук по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: промышленность; управление инновациями) от 14 октября 2011 года № 4/31-1388и.

рией стали намечаться контуры методологии исследования инновационного развития. Это требует выработки адекватного самой природе инновационного развития метода его исследования, основой которого должны стать приемы и способы раскрытия влияния различных его сторон (и факторов) друг на друга и на процесс инновационного развития в целом. При этом исключительно важно разработать способ, с помощью которого можно отыскивать в общем взаимодействии различных факторов инновационного развития и действия его на все современное общество определяющие факторы, причинно обуславливающие остальные, производные от них процессы и явления. Это позволит разработать модель, отражающую механизм инновационного развития в настоящее время и предвидеть его направление в ближайшем будущем (рис. 1). На рис. 1 обозначено:

1. Экономические показатели формирования инновационного потенциала (исследования и разработки – объем исследований и разработок): 1.1.1, 2.1.1, ..., *n*.1.1 – результаты исследований и разработок, внедренные в производство – *объем научно-исследовательских работ, результаты которых будут использованы на стадии опытно-конструкторских разработок*; 1.1.2, 2.1.2, ..., *n*.1.2 – неиспользуемые результаты исследований и разработок – *объем научно-исследовательских работ, результаты которых остаются на уровне научных исследований*.

2. Экономические показатели реализации инновационного потенциала (результаты исследований и разработок, внедренные в производство, включая подобные результаты исследований предыдущих периодов): 1.2.1, 2.2.1, ..., *n*.2.1 – серийное и массовое производство технических изобретений и новшеств – *объем производства инновационной продукции и продукции, произведенной с помощью передовых производственных технологий*; 1.2.2, 2.2.2, ..., *n*.2.2 – опытные образцы технических изобретений и новшеств – *объем опытных образцов*.

3. Экономические показатели наращивания инновационного потенциала (коммерциализация технических изобретений и новшеств, включая произведенные за предшествующие периоды): 1.3.1, 2.3.1, ..., *n*.3.1 – практическая реализация технических изобретений и новшеств – *объем реализации инновационной продукции и продукции, произведенной с помощью передовых производственных технологий*; 1.3.2, 2.3.2, ..., *n*.3.2 – нереализованные технические изобретения и новшества – *объем нереализованной инновационной продукции*.

Все это позволяет построить экономическую модель инновационной хозяйственной системы, обуславливающую соответствие инновационных возможностей и инновационного состояния экономики, в которой рассматриваются как возможные, так и потенциальные ее состояния, что является методом изучения инновационного развития экономики. В свою очередь, разработанные экономические показатели использования инновационного потенциала определяют и регулируют указанное соответствие.

Инновационное развитие в этом случае следует рассматривать как совокупность основных параметров (использования инновационного потенциала) и характеристик (инновационных состояний) экономики (объекта, явления или процесса) в определенный момент (или интервал) времени, с помощью которых можно определить его уровень. Следовательно, развитие экономики (объекта, явления или процесса) выступает как развертывание, последовательная смена ее инновационных состояний. Это особенно существенно для характеристики динамических экономических структур инновационной хозяйственной системы, изменяющихся под воздействием различных факторов и условий.

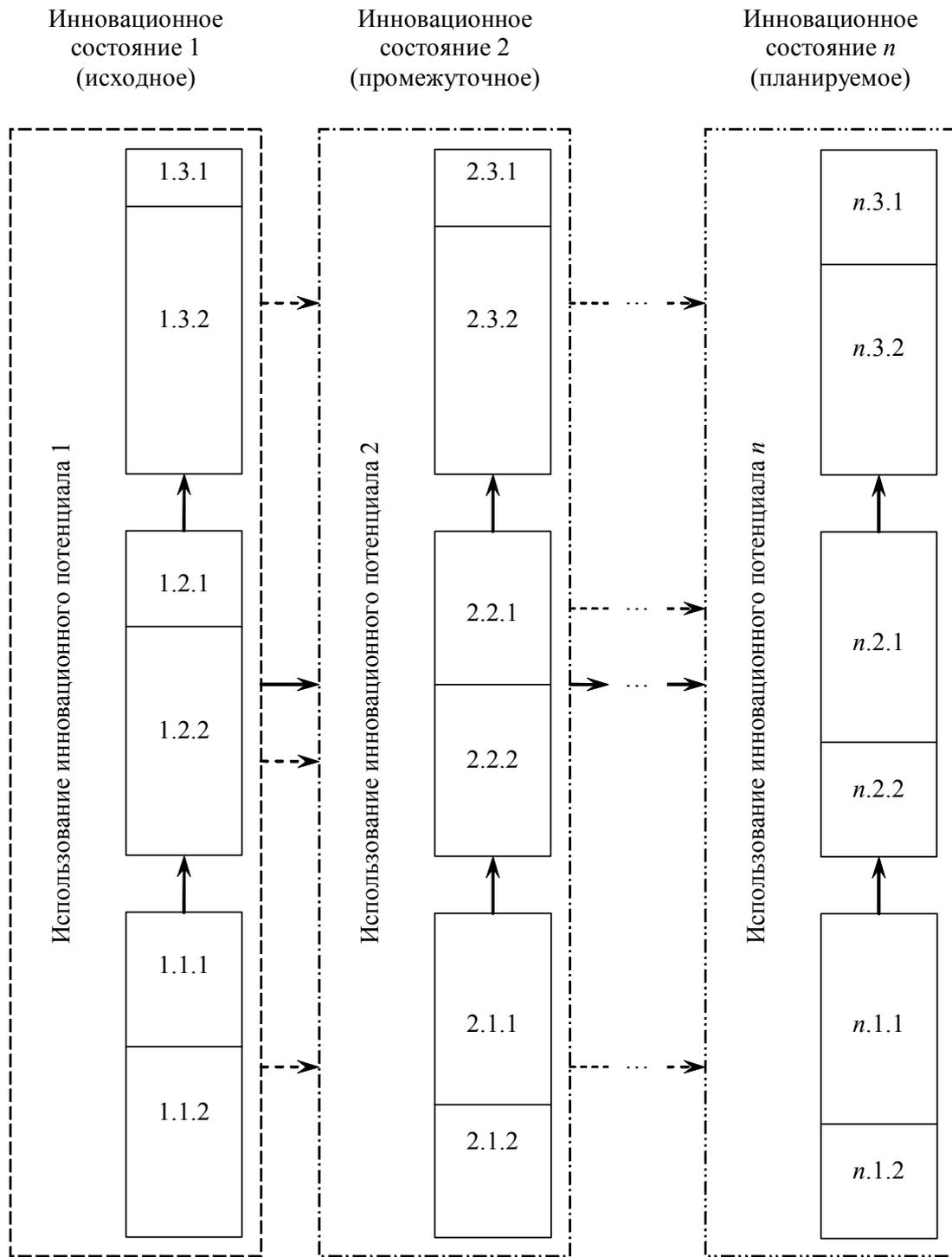


Рис. 1. Механизм инновационного развития экономики

Авторы разработали метод использования инновационного потенциала промышленного предприятия. В этом случае основными параметрами инновационного развития любой хозяйственной системы, особенно экономики, являются:

$$IC = IP + IR, \quad (1)$$

где IC – инновационный потенциал; IP – инновационные возможности; IR – инновационный резерв.

В соответствии с этим методом инновацией будет считаться изменение, в том числе закономерное, состояния объекта измерения в определенном (заданном) направлении. Изменения объекта характеризуются двумя основными параметрами:

- инновационные возможности – использование инновационного потенциала;
- инновационный резерв – резерв инновационного развития.

Для определения состояния инновационного развития экономики необходимо вскрыть уровень использования инновационного потенциала промышленных предприятий (см. таблицу). В соответствии с предложенной моделью инновационного развития экономики (см. рис. 1) инновационные возможности в сопоставимом измерении представляют собой алгебраическую сумму экономических показателей формирования, реализации и наращивания инновационного потенциала промышленных предприятий в t -м году, в частности, $1.1.1 + 1.2.1 + 1.3.1$. Аналогичным образом производятся расчеты за каждый определенный (нужный) период времени (месяц, квартал, полугодие, год, пятилетка и т. д.). Расчет величины инновационного резерва производится подобным образом: $1.1.2 + 1.2.2 + 1.3.2$ также в году t . Подчеркнем, что не все результаты научных исследований находят подтверждение в производстве. Следовательно, показатель $1.1.1 > 1.2.1$ и $1.2.1 > 1.3.1$, как и $1.1.2 > 1.2.2$, $1.2.2 > 1.3.2$. Но при расчете и дальнейшем анализе нужно помнить, что эти показатели могут не иметь таких соотношений, поскольку результаты научных исследований могут быть внедрены не в этом и не в следующем году, а в последующие годы и реализованы через определенный промежуток времени (год и более). Это обусловлено особенностями инновационной продукции, разработка, производство и особенно реализация которой связана с большими рисками. В этом случае изменения в составе и структуре инновационного потенциала промышленных предприятий позволят выбрать наиболее перспективные направления инновационного развития экономики:

- сформулировать наиболее важные направления научных исследований в Российской академии наук, университетской науке, а также в практике хозяйствования;
- определить нужный вектор технологического совершенствования производства и сформировать перечень приоритетной инновационной продукции;
- создать наиболее благоприятные условия для строительства новых предприятий (с целью использования в их производственном процессе имеющейся инновационной продукции, оставшейся на уровне опытных образцов), а также эффективной модернизации и реконструкции действующих производств. В противном случае не будет ни конечных потребителей, ни сопряженного производства.

Тем самым будет раскрыта наиболее полная картина инновационного развития российской экономики.

Как видим из таблицы, в российской экономике наблюдается тенденция увеличения использования инновационного потенциала промышленных предприятий. Этот вы-

Инновационный потенциал российских промышленных предприятий, млрд р. (расчеты авторов по данным Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации)

Показатель	Анализируемый период							
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Инновационные возможности (IP)	197,6	224,3	162	349,7	88,5	124,9	164,4	125
Инновационный резерв (IR)	77,4	77,4	244	369	25,5	61,3	91,5	31
Инновационный потенциал (IC)	275	301,7	406	718,7	114	186,2	255,9	156
Показатель	Анализируемый период							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Инновационные возможности (IP)	367,3	312,6	508	351,8	381,5	403,9	428,4	771,4
Инновационный резерв (IR)	120,3	273,5	804	190,6	240,1	300,7	324,2	489,77
Инновационный потенциал (IC)	487,6	586,1	1 312	542,4	621,6	704,6	752,6	1 261,2

вод особенно актуален для современных условий развития нашей экономики при наличии огромного инновационного потенциала, который способен приносить значительно лучшие результаты, если применить более совершенные формы его использования, в большей степени соответствующие экономическим законам, характеру современных производительных сил и потребностям страны. Необходимость решения такой задачи вызывается элементами несоответствия объективных процессов экономического развития теоретическим выводам и практическим действиям, т. е. элементами противоречивости потребностей объективного развития экономики и формируемого механизма

хозяйствования, выражающего степень воплощения реальной практикой объективных экономических закономерностей, использование которых в качестве ориентира движения придает ей целенаправленный характер.

Разумеется, на первый план выдвигается роль инновационного резерва, которая характеризуется определением соответствия потребностей экономики в инновационном развитии возможностям их удовлетворения (рис. 2).

Сложившиеся представления об инновационном развитии базируются на непреложной истине, что любые изменения означают непрерывное движение вперед. При этом не всегда учитывается, что данное движение противоречиво, и не все изменения в инновационном развитии есть движение вперед, т. е. прогресс. В этом заключается глубокая диалектическая суть инновационного развития, так как противоречие – это не просто препятствие, это – новая потребность в инновационном развитии, возникающая в ходе его движения.

Экономическая оценка инновационного развития хозяйственных систем

Для определения направлений инновационного развития и выявления инноваций установим закономерности использования инновационного потенциала промышленных предприятий. В этой связи одним из проявлений сущности инновационного развития является необходимое опережение наукой техники в системе «исследования и разработки – производство и внедрение – эксплуатация и практическая реализация».

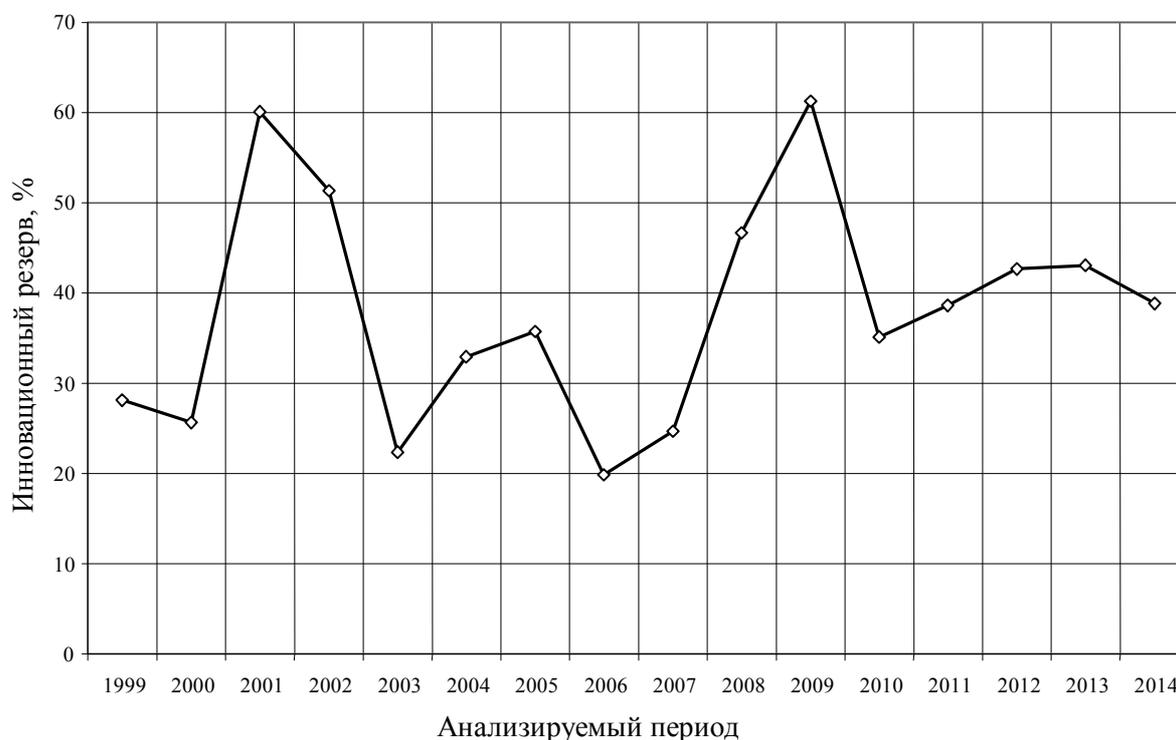


Рис. 2. Инновационный резерв российских промышленных предприятий

Суть разработанного методологического подхода к измерению уровня инновационного развития хозяйственной системы заключается в определении состояния, выборе состава и построении структуры ее инновационного потенциала, а также в разработке методики оценки эффективности его использования и формирования механизма наращивания. Подчеркнем, что не все результаты исследований и разработок внедряются и, следовательно, не вся произведенная таким образом продукция может быть реализована. Это положение хорошо иллюстрируется данными, представленными на рис. 3.

В этих условиях закономерность функционирования инновационного потенциала промышленных предприятий заключается в том, что при увеличении одной из составляющих инновационного потенциала результат взаимодействия остается неизменным. Следовательно, изменения (закономерные и направленные), возникающие при использовании инновационного потенциала, т. е. инновации, должны происходить в каждой его составляющей (соотношение возможностей и резерва кадрового, производственного и инвестиционного потенциалов) таким образом, чтобы результат от их взаимодействия стремился к максимальной величине – объему инновационной продукции (продукции, произведенной с помощью инновационных технологий). Это означает, что увеличение инновационных возможностей, влекущее за собой производство и реализацию инновационной продукции, приводит к росту инновационного потенциала в целом. Только в этом случае можно говорить об инновационном развитии хозяйственной системы (рис. 4).

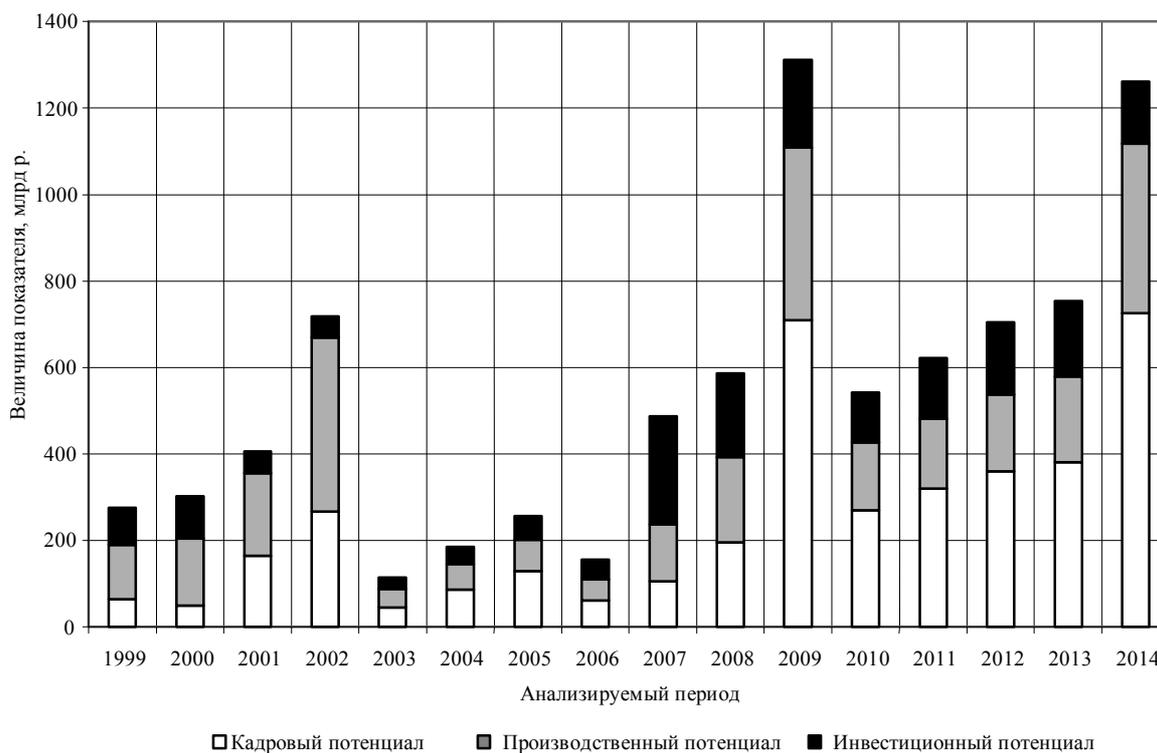


Рис. 3. Использование инновационного потенциала российских промышленных предприятий

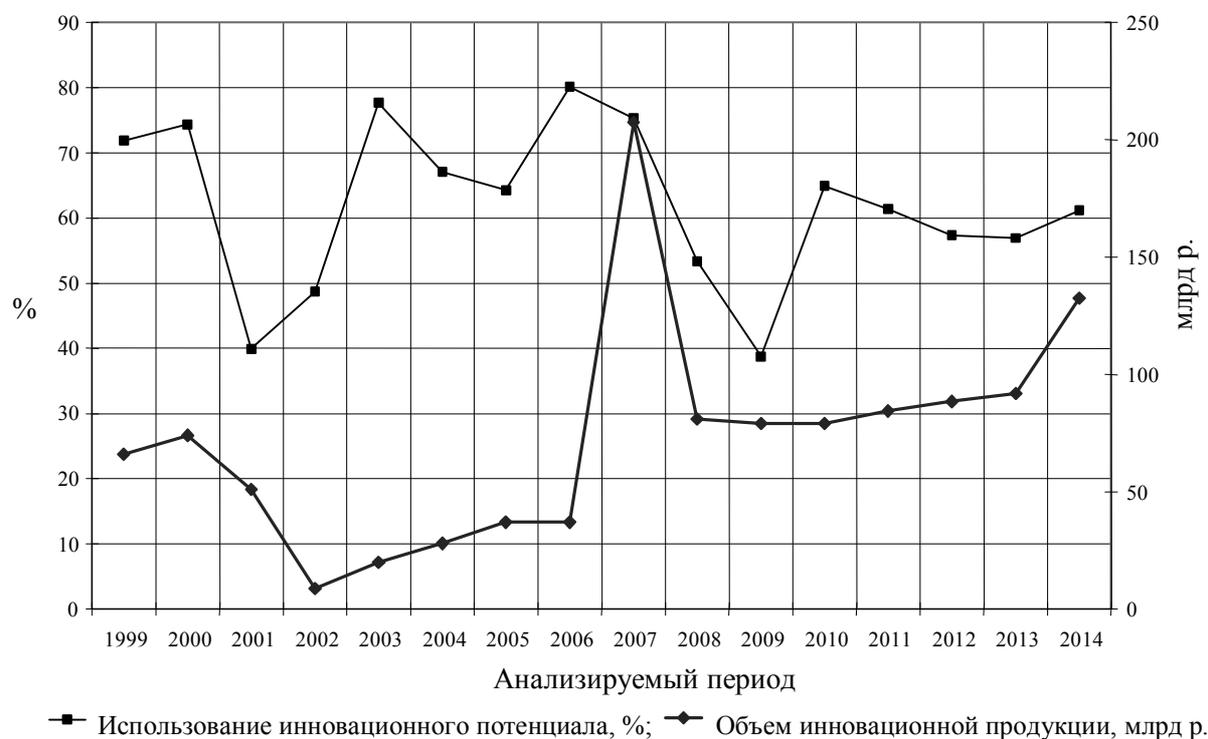


Рис. 4. Инновационное развитие российских промышленных предприятий

С учетом выявленной закономерности в задачах развития экономики должен определяться объем ресурсов на удовлетворение той или иной потребности в зависимости от ее значения и реальных возможностей удовлетворения. Но в этом деле трудно противостоять инерционным явлениям, которые противодействуют перераспределению ресурсов и обоснованному переключению производственных мощностей, когда технологически это возможно.

В этой связи перспективы развития российской экономики объективно должны быть связаны с углублением процессов формирования, реализации и наращивания инновационного потенциала промышленных предприятий, их интеграцией в пределах определенных территорий, а также промышленных комплексов и отраслей.

Поэтому для инновационного развития требуется концентрация инноваций в отраслях и на территориях, полнее обеспечивающих соответствие научно-производственной структуры изменяющимся потребностям экономики для наиболее полного перехода базового состояния инновационного потенциала хозяйственной системы к планируемому. Этот переход означает максимальное внедрение в производство результатов научных исследований с последующей их реализацией в виде инновационной продукции на рынке. Следовательно, инновационное развитие вносит коренные (структурные) изменения в темпы и направленность движения экономического роста, в большей мере подчиняя его потребностям и перспективам использования инновационного потенциала промышленных предприятий.

Выводы и предложения

Задачи, которые выдвигает экономика на современном этапе, требуют развития теории, экономической науки, ее приближения к нуждам хозяйственной практики. Нужна интеграция инновационного потенциала промышленных предприятий. В органах государственной власти, научном сообществе, практике хозяйствования должно расти понимание встающих проблем, лучше выявляться и использоваться имеющиеся возможности.

При решении поставленных проблем получены следующие результаты:

1. Авторы предлагают рассматривать инновацию как целенаправленное изменение состояния (способности), состава и структуры (готовности) инновационного потенциала хозяйствующего субъекта (промышленного предприятия) как единицы экономики, т. е. переход инновационного потенциала из базового состояния в желаемое (планируемое). В этой связи для развития экономики определяющим условием является интенсификация использования инновационного потенциала промышленных предприятий.

Такой подход определил инновационное развитие как развитие, при котором обеспечивается качественный скачок в экономической структуре объекта (хозяйственной системы, производственного комплекса, отрасли, территории, объединения предприятий, отдельного предприятия) при использовании его инновационного потенциала.

2. Перевод экономики на инновационный путь развития определил новые подходы к выявлению его состояния. Инновационное развитие может быть достигнуто лишь при использовании инновационного потенциала промышленных предприятий. Нами разработан метод использования инновационного потенциала, заключающийся в определении потребностей в инновационном развитии хозяйственной системы и поиске возможностей их удовлетворения. Параметрами инновационного развития экономики могут и должны быть инновационные возможности и инновационный резерв.

Новый подход можно применять при анализе не только процессов инновационного развития экономики, но и других не менее сложных экономических систем – производственного комплекса, отрасли, территории, объединения предприятий и отдельного предприятия.

3. Решение проблем инновационного развития экономики является подтверждением подчинения его потребностей производству. В качестве последних выступает инновационный потенциал. В динамике показателей состава и структуры инновационного потенциала промышленных предприятий отражается уровень инновационного развития экономики. В этом и заключается разработанный авторами методологический подход к измерению уровня инновационного развития хозяйственной системы.

Для распределения кадровых, производственных и инвестиционных ресурсов и организации производства на всех уровнях управления экономикой понадобятся кардинальные меры.

4. Отмеченные условия осуществления инноваций позволили установить закономерность функционирования инновационного потенциала промышленных предприятий, в соответствии с которой увеличение инновационных возможностей, влекущее за собой производство и реализацию инновационной продукции, приводит к росту инновационного потенциала в целом. В этом случае мы можем говорить об инновационном развитии экономики.

Анализ осложнений в хозяйственной практике приводит к выводу о необходимости разработки методики оценки эффективности использования инновационного потенциала. В связи с этим потребуются экономические решения, рассчитанные на учет конкретных потребностей, удовлетворение которых возможно на базе предпочтительного развития определенной группы предприятий, отраслей и территорий.

5. В условиях перехода на инновационный путь развития, а, следовательно, на перестройку хозяйственного механизма, направленного на все более полное удовлетворение потребностей – усиление воздействия потребителей на производителей, необходимо обеспечить перевод базового состояния инновационного потенциала промышленных предприятий к планируемому с целью выбора приоритетных направлений его наращивания. В этом заключается разработанная нами методология инновационного развития экономики.

Таковы требования, выдвинутые потребностями нашей страны, современными масштабами производства и сложившимися экономическими условиями.

6. Все это в совокупности составляет механизм инновационного развития экономики, который, по нашему глубокому убеждению, может и должен выступать новым механизмом хозяйствования, или новым хозяйственным механизмом. Суть его заключается в формировании и использовании инновационного потенциала промышленных предприятий нашей страны.

Для выхода из сложившейся ситуации и проведения радикальной реформы управления экономикой страны необходимы:

- переориентация развития российской экономики на функционирование инновационного потенциала промышленных предприятий, т. е. на удовлетворение потребностей в инновационном развитии;
- превращение инновационного потенциала в главный фактор экономического роста, в инструмент развития экономики;
- создание надежно действующего механизма функционирования экономики, прежде всего его основного звена – промышленного предприятия.

Обозначенные действия должны осуществляться с учетом наличия в каждый данный момент времени кадровых, производственных и инвестиционных ресурсов и их интеграции. Именно этот фактор определяет возможность и необходимость предпочтительности в системе потребностей и их удовлетворения. Эта существенная особенность практики хозяйствования еще до конца не осознана некоторой частью хозяйственных работников.

В этом залог дальнейшего развития российской экономики, при котором инновационный потенциал промышленных предприятий определяет ее пространственно-территориальные возможности.

Подчеркнем, что это лишь начало. Пока не удалось задействовать на полную силу глубинные источники нового качества роста – инновационный потенциал промышленных предприятий не только как двигатель экономики, но и определяющий потребности ее развития. Сделаны первые шаги по измерению и использованию инновационного потенциала. Механизм торможения подорван, но еще не сломлен.

Таким образом, переход экономики к инновационному пути развития требует осуществления системы мер. Решающее место среди них принадлежит реформе управления экономикой, формированию предлагаемого нового механизма хозяйствования.

Список литературы

1. Япония: экономика, общество и научно-технический прогресс / В. К. Зайцев [и др.]. – М.: Наука, 1988. – 344 с.
2. *Варшавский, А. Е.* Научно-технический прогресс в моделях экономического развития: методы анализа и оценки / А. Е. Варшавский. – М.: Финансы и статистика, 1984. – 208 с.
3. Философский словарь / под ред. И. Т. Фролова. – 5-е изд. – М.: Политиздат, 1987. – 590 с.
4. Интенсификация социалистического воспроизводства: закономерности, проблемы: для пропагандистов и слушателей школ научного коммунизма и теоретических семинаров системы партийной учебы / сост.: С. Н. Епифановский. – Л.: Лениздат, 1986. – 336 с.
5. *Владимиров, А. И.* Об инновационной деятельности вуза / А. И. Владимиров. – М.: ООО Изд. дом «Недра», 2012. – 72 с.
6. *Barnett, H. G.* Innovation: the basis of cultural change / H. G. Barnett. – London: McGraw-Hill, 1953.
7. *Sundbo, J.* The theory of innovation: Entrepreneurs, technology and strategy / J. Sundbo. – Cheltenham: Edward Elgar, 1998.
8. *Шумпетер, Й. А.* Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер. – М.: Директ-медиа Паблишинг, 2008. – 401 с.
9. *Schumpeter, J. A.* Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process / J. A. Schumpeter. – New York: McGraw-Hill, 1939.
10. *Милославский, И.* Новизна с последствиями. Известия от 07.06.2009 г. – <http://izvestia.ru/news/349367>. (Дата обращения: 15 апреля 2018 г.).
11. *Кочетков, С. В.* Новая экономика: инновационная платформа построения / С. В. Кочетков // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2011. – № 2. – С. 221–225.
12. *Толкачев, А.* Воплощение ленинских идей в теории и практике планирования / А. Толкачев // Плановое хозяйство. – 1980. – № 4. – С. 8–16.
13. *Кочетков, С. В.* Методология измерения инновационного потенциала промышленных предприятий / С. В. Кочетков // Экономическое возрождение России. – 2013. – № 2 (36). – С. 88–100.
14. *Бодрунов, С. Д.* Новое индустриальное общество: структура и содержание общественного производства, экономические отношения, институты / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2015. – № 4 (46). – С. 9–23.

S. V. Kochetkov, O. V. Kochetkova. Innovative potential of industrial enterprises as an instrument for economic development. In the article the innovative development mechanism of economy is designed. The fundamentally new interpretation of the concept of «innovation» is revealed. The method of usage of the innovative capacity of industrial enterprises is developed. In the economic science the concept of «innovative development» is introduced. The methodological approach to the measuring of the level of innovative development of the economy is designed. The research objectives was determined is evaluation of the implementation of innovations. The methodology of the innovative development of economy is to ensure the changing of the base state of the innovative capacity of industrial enterprises to the planned for order to select the top priorities of it's enhance. In conclusion, the new economic mechanism is based on the transformation of innovative capacity as a main factor of the economic growth, as an instrument of the development of economy.

Keywords: innovation, innovative capacity, state, composition, structure, industrial enterprise, innovative development, parameter, innovative possibilities, innovative reserve, instrument.

Г. С. Сергеев¹

СТРОИТЕЛЬСТВО ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ: ГЕОПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Рассматривается проблематика строительства «цифровой экономики» в современной России в контексте процессов трансформации глобальной системы производственных отношений в стадию «нового империализма». Анализируется влияние цифровизации на углубление противоречия между ведущими странами «центра», представленными крупными транснациональными корпорациями, и странами (полу)периферии. Исследуются противоречивые попытки построения инновационной модели экономики в России в начале XXI в. в сравнении с результатами железнодорожного строительства в Российской империи в начале прошлого века. Делается вывод о принципиальной невозможности разработки и внедрения инновационных (цифровых) технологий в условиях реализации концепции догоняющего – «периферийного» – развития.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровизация, информационно-коммуникационные технологии, империализм, новый империализм, периферия, транснациональные корпорации.

УДК 330.342

На протяжении нескольких последних лет тема цифровизации и необходимости перехода к так называемой цифровой экономике широко обсуждается на страницах профессиональной, научно-популярной и публицистической литературы. Очевидным представляется тезис о том, что опережающее развитие цифровых технологий и их своевременное и качественное внедрение в материальные производственные процессы может многократно повысить конкурентоспособность национальной экономики на мировом рынке, что позволит, как минимум, занять более выгодное положение в стремительно изменяющейся геополитической конфигурации.

Актуальным в этой связи представляется исследование проблемы перехода к цифровой экономике в современной России с политэкономической точки зрения, точнее – в контексте процесса трансформации глобальной системы капиталистических производственных отношений. Отметим, что многие отечественные исследователи говорят об удивительной схожести социально-экономического положения России в начале XX и XXI вв. Так, С. Д. Бодрунов указывает, что анализ материалов журнала «Экономическое возрождение России» начала прошлого века «приводит к мысли о сходстве тогдашней ситуации в развитии российской экономики с нынешней» [1, с. 4]. На наш взгляд, такое сходство не случайно и является результатом очередной попытки встраивания отечественной экономики в систему глобального разделения труда путем реализации концепции догоняющего – «периферийного» – развития в условиях, когда процесс развертывания капитализма, следуя диалектической спирали «отрицания отрица-

¹ Григорий Сергеевич Сергеев, руководитель направления внутреннего аудита ООО «Новый Импульс-50».

ния», восстанавливает в начале XXI в. систему производственных отношений, характерных для империализма начала прошлого века.

Противоречие «метрополия – колония», характерное для империализма начала XX в., сегодня воспроизводится в форме экономической «реколонизации» (при формальном сохранении политической независимости) стран (полу)периферии наиболее развитыми странами «первого» мира. Именно в этом, на наш взгляд, нужно искать корневую причину нынешнего геополитического противостояния «державно-консервативной» России и «либерального» Запада во главе с США.

При этом одной из характерных черт «нового империализма» является монополия транснациональных корпораций, базирующихся главным образом в высокоразвитых странах «центра», на научно-технологический прогресс и, в частности, на достижения информационной революции, на основе которых осуществляется переход к цифровой экономике.

Прогресс информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) обеспечивает «наличное бытие» (выражаясь языком Гегеля) и воспроизводство финансового капитала, являющегося сегодня господствующей формой капиталистических производственных отношений. Следовательно, уровень «цифрового» развития может в определенной мере характеризовать и степень «империалистичности» того или иного актора в глобализированной экономике².

В списке ста крупнейших нефинансовых ТНК, по версии ЮНКТАД, за 2016 г. присутствуют 19 высокотехнологичных корпораций. Отметим, что практически все корпорации (17 из 19) базируются в развитых капиталистических странах во главе с США, где находятся около двух третей материнских компаний высокотехнологичных ТНК и почти 40 % их дочерних предприятий. Два исключения из этого списка (Samsung и Hon Hai Precision Industries) только подтверждают общий вывод о безусловном лидерстве капиталистических стран ядра в развитии цифровой экономики³.

² Подчеркнем: мы намеренно отходим от вопроса о мере «прогрессивности» современных цифровых технологий, т. е., насколько развитие последних способствует разотчуждению человека как «деятельностному преодолению конкретно-исторических форм отчуждения» [4, с. 84]. Развитие ИКТ, как и любых других технологических новшеств, является лишь инструментом, влияние которых на прогресс производительных сил во многом определяется господствующими производственными отношениями. Не отрицая определенное позитивное влияние ИКТ на развитие производительных сил, напомним, что информационная революция и «лавочная форма глобализации» (термин Л. А. Булавки) преобразили прежде всего сферу потребления и финансово-спекулятивных операций, закрепив и обеспечив воспроизводство «рыночного характера» (термин Э. Фромма) личности человека. Иллюзии о том, что развитие ИКТ способно многократно повысить производительность труда в материальном производстве (например, путем сокращения транзакционных издержек) и тем самым обеспечить решение глобальных социальных и экономических проблем, были развеяны в начале XXI в., когда на фоне крупнейших корпоративных скандалов (мошенничества в Enron, WorldCom, Parmalat и др.) с треском лопнул биржевой пузырь «доткомов». Заметим, что активное накачивание финансового пузыря в конце 1990-х гг. происходило аналогично биржевому буму середины 1920-х гг., когда считалось, что «самое большое будущее ожидает компании, имеющие отношение к авиации и радиопромышленности» [11, с. 71].

³ Во-первых, штаб-квартира корпорации Samsung находится в Южной Корее, которая в 2016 г. вошла в первую пятерку стран по расходам на науку, опередив Францию и Великобри-

Подчеркнем несколько принципиально важных моментов в развитии цифровых технологий, которые способствуют углублению противоречий между странами «центра» и периферией.

Во-первых, согласно отчету ЮНКТАД, в 2015 г. более 70 % оборота высокотехнологичных ТНК приходилось на зарубежные продажи, в то время как за рубежом они имели лишь 41 % своих активов [13, с. 31]. Для сравнения: соответствующие показатели «традиционных» ТНК составляли 65 и 64 %, т. е. доля зарубежных продаж примерно соответствовала доле активов за рубежом. Другими словами, технологические достижения ИКТ-индустрии (использование «облачных» технологий, интернета и соответствующей конфигурации сетевого и серверного оборудования) позволяют высокотехнологичным ТНК, штаб-квартиры которых сконцентрированы в высокоразвитых капиталистических странах, осваивать зарубежные рынки «экстерриториально» – путем отказа от инвестиций в производственные активы за рубежом и предоставления организации промышленной сборки необходимого оборудования национальной компрадорской буржуазии, которая в условиях сращивания с «туземным» правительством во многом формирует и контролирует «правила игры» на локальном рынке дешевой рабочей силы. Происходит классический неэквивалентный обмен между странами «центра» и периферии, что позволяет западным державам активно извлекать «империалистическую ренту». Вывод подтверждается данными из отчета ЮНКТАД за 2016 г.: «Доля нерепатрированной зарубежной прибыли у цифровых ТНК Соединенных Штатов, составившая в 2015 г. 62 % от совокупной зарубежной прибыли, почти втрое превышает соответствующую прибыль других американских ТНК» [13, с. 32].

Во-вторых, абсолютное доминирование западных высокотехнологичных ТНК позволяет последним монопольно извлекать «интеллектуальную ренту» путем эксплуатации творческого труда работников. Бурное развитие ИКТ, обеспечивающих в первую очередь опережающее развитие превратного сектора (финансы, розничная торговля, СМИ и консалтинг), требует постоянного роста численности высококвалифицированной рабочей силы, ориентированной на выполнение задач с творческой составляющей⁴. Воспроизводство такой рабочей силы в массовом порядке возможно лишь в стра-

танию [15]. Во-вторых, тайваньская корпорация Hon Hai Precision Industries (более известная под своим торговым наименованием Foxconn), являющаяся крупнейшим в мире контрактным «сборщиком» (но отнюдь не разработчиком!) высокотехнологичной продукции для западных гигантов ИКТ-индустрии (таких как Apple, Sony, Intel, Nokia, Hewlett Packard и пр.), широко известна заводами, специально спроектированными для широкого использования дешевого ручного труда, и серией скандалов, связанных с серьезными нарушениями трудового законодательства (подробнее об этом см.: [12, с. 65–66]).

⁴ Интересно, что на микроэкономическом уровне происходит определенная деформация капиталистических производственных отношений, в оболочке которых развиваются, по сути, посткапиталистические отношения. Именно в сфере ИКТ глобальный капитал пытается разрешить противоречие, связанное с эксплуатацией творческой деятельности, которая «требует новых форм своей организации» [6, с. 92]. Посредством активного внедрения различного рода «гибких» (agile) управленческих методологий интенсифицируется процесс постоянного взаимодействия внутри самоорганизующихся рабочих групп при отсутствии внутрикорпоративных бюрократических ограничений и контроля с целью максимального использования твор-

нах с высоким уровнем жизни (образования, науки, здравоохранения и пр.), т. е. только в странах «центра», которые, помимо прочего, еще и активно привлекают высококвалифицированные кадры из стран (полу)периферии, тем самым консервируя научно-технологическую отсталость стран третьего мира.

В-третьих, стремительное развитие цифровых технологий создает видимость снижения уровня монополизации глобальной экономики вследствие радикального сокращения издержек, необходимых для разработки и продвижения новых продуктов, что обеспечивает взрывной рост количества технологических стартапов. Между тем существенные инвестиции в создание и поддержку бизнес-инкубаторов, инновационных центров и т. д. представляют собой процесс вынесения подразделений НИОКР (и присущих этой деятельности существенных рисков) за рамки крупнейших транснациональных корпораций, которые являются основными инвесторами и потребителями результатов деятельности стартапов⁵.

Таким образом, развитие информационно-коммуникационного сектора в условиях господства транснациональных корпораций ведет, по выражению А. В. Бузгалина и А. И. Колганова, к «монополизации потенциала прогресса» [5, с. 630], к тому же институционально закрепленной интеллектуальной частной собственности.

Прежде чем перейти к анализу противоречий процесса развития цифровой экономики в России, сделаем небольшой исторический экскурс и кратко изложим результаты железнодорожного строительства в Российской империи начала прошлого века в качестве примера реализации догоняющего «периферийного» развития в условиях «старого» империализма.

На рубеже XIX–XX вв. уровень технологического развития «национального империализма» измерялся в том числе качеством и протяженностью железнодорожной сети. «Эпоху в истории экспорта капитала составил переворот в сфере транспорта, — пишет Р. Гильфердинг. — Железные дороги и пароходы, сокращая период обращения, сами по себе имеют колоссальное значение для капитализма» [7, с. 381]. Крупномасштабное железнодорожное строительство, как отмечает С. Ю. Глазьев, «связанное с ростом спроса на транспортные услуги в перевозке крупнотоннажных грузов, процессами урбанизации, формированием национальных и международных рынков» было «характерной чертой второго технологического уклада» [9, с. 101].

ческого потенциала сотрудников. На наш взгляд, agile-методы, относительно недавно «открытые» современной теорией управления, во многом схожи с бригадной формой организации производственного процесса, которая использовалась в Советском Союзе.

⁵ Процесс монополизации уже собственно самой цифровой индустрии признается и идеологами «экспоненциальных технологий» и техноутопистами. С. Исмаил, венчурный капиталист и один из основателей «Университета сингулярности» (один из бизнес-инкубаторов в «Силиконовой долине»), пишет в этой связи: «По сути, в современном мире существует всего одна поисковая система (Google), один интернет-аукцион (eBay) и один интернет-магазин (Amazon)» [16]. Отметим, что развитие ИКТ приводит к специфичным формам монополизации, таким как «уберизация» (uberization), использующая интернет-платформы и соответствующее программное обеспечение. Фактически в результате «уберизации» стремительно вытесняются мелкие и средние компании, и тем самым создается конкуренция «традиционным» монополиям.

Именно поэтому В. И. Ленин при анализе империализма начала XX в. совершенно справедливо уделяет особое внимание вопросу развития железнодорожной сети. «Железные дороги, – пишет Ленин, – итоги самых главных отраслей капиталистической промышленности, каменноугольной и железоделательной, итоги — и наиболее наглядные показатели развития мировой торговли и буржуазно-демократической цивилизации» [18, с. 304].

В Российской империи вторая половина XIX в. стала эпохой бурного железнодорожного строительства, результаты которого оказались достаточно противоречивыми.

С одной стороны, «железнодорожная горячка» стала мощным фактором развития отечественной промышленности, создавая спрос на товары тяжелой индустрии (прежде всего металлургической и каменноугольной), расширяя внутренний рынок сбыта предметов потребления и содействуя увеличению экспорта российских товаров (в основном, хлеба). В результате Санкт-Петербург и Москва оказались связанными с важнейшими промышленными и аграрными районами страны, включая (с завершением строительства Транссибирской магистрали) Сибирь, что дало известный толчок к хозяйственному освоению данных территорий, распространению капиталистических отношений «вширь». К началу Первой мировой войны по общей протяженности железных дорог Российская империя выходит на второе место в мире после США.

С другой стороны, именно строительство железных дорог открыло путь иностранному финансовому капиталу на российский рынок. К началу XX в. накопленные инвестиции в железнодорожное строительство России составили 4,7 млрд рублей, из которых 3,5 млрд рублей были государственными. Источником государственных вложений были прямые или косвенные (через систему «гарантированных правительством» частных займов) правительственные займы. За последнее десятилетие XIX в. размер «железнодорожных займов» увеличился более чем в два раза, составив к началу XX в. 2,8 млрд рублей (45,2 % от всего государственного долга) [20, с. 160]. В условиях относительно низких темпов накопления капитала основным кредитором царского правительства мог выступить только иностранный финансовый капитал. Бурный рост металлургической и горнодобывающей промышленности, обусловленный потребностями железнодорожного строительства, также был основан на иностранных капиталовложениях. Необходимость оплаты услуг иностранного финансового капитала, привлеченного для «строительства» отечественного капитализма, требовала постоянного притока золота, который обеспечивался все возрастающим экспортом зерна в ущерб внутреннему потреблению, что, в свою очередь, приводило к усилению эксплуатации крестьянства и углублению системных противоречий на фоне фактической нерешенности крестьянского вопроса.

Более того, несмотря на высокие темпы строительства железных дорог, Российская империя катастрофически отставала от империалистических держав по плотности железнодорожной сети: в 1895 г. в России было 1,5 км на 1000 км², в Англии – 106 км, в Германии – 80 км [19, с. 385].

Наконец, сращивание сословной монархии, иностранного финансового капитала и растущей национальной буржуазии привело к масштабным злоупотреблениям и коррупции, которые стали настоящим бичом при организации железнодорожного стро-

ительства⁶. Коррупция, хищения и различного рода мошенничества, сопровождавшие развитие железнодорожной сети и пронизывавшие весь государственный аппарат – от членов царской семьи и правительства до низших чинов различных ведомств, объективно были одной из главных причин хронической убыточности железнодорожного хозяйства царской России⁷.

Таким образом, строительство железных дорог во многом достигло поставленных целей ускоренного развития отечественного монополистического капитализма, но вместе с тем в условиях сохранения крайне реакционного политического режима «железнодорожная горячка» оказалась существенным фактором усиления зависимости от иностранного финансового капитала и закрепления фактически полукOLONИАЛЬНОГО геополитэкономического статуса страны в системе глобальных производственных отношений.

Сто лет спустя «наглядными показателями» развития глобального транснационального капитала являются достижения в сфере цифровой экономики на основе информационно-коммуникационных технологий, которые являются ядром пятого технологического уклада.

В современной России строительством цифровой экономики в частности и инновационной экономики вообще, как и строительством железных дорог в XIX в., занимаются, в основном, государственные или подконтрольные государству структуры. Необходимость восстановления экономического суверенитета и модернизации экономики на основе инновационного роста с определенной периодичностью декларируется на высшем государственном уровне. Так, в июле 2017 г. Правительство РФ утвердило очередную программу «Цифровая экономика Российской Федерации», основной целью которой является «повышение конкурентоспособности на глобальном рынке как отдельных отраслей экономики Российской Федерации, так и экономики в целом» [21, с. 3].

Тем не менее, очевидно, что «попытки создать новые институты национальной инновационной системы [...], несмотря на довольно существенные затраты, не приносят видимых результатов» [17, с. 107]. Более того, как указывает С. Д. Бодрунов, «попытки решить указанную проблему в рамках амбициозных административно-бюрократических проектов, реализуемых специально созданными государственными корпо-

⁶ По меткому выражению М. Е. Салтыкова-Щедрина, «во всех странах железные дороги для передвижения служат, а у нас сверх того и для воровства». В этой связи советский историк П. А. Зайончковский приводит массу примеров взяточничества и различного рода злоупотреблений со стороны самого императора, членов его семьи и высших чиновников. «Влияние растущей буржуазии на аппарат самодержавного государства, – пишет П. А. Зайончковский, – осуществлялось другими путями, главным образом путем подкупа государственного аппарата. Именно поэтому наибольшее значение имела вторая форма «сращивания» – участие тех или иных представителей бюрократии в деятельности капиталистических предприятий, что в большинстве случаев носило форму прямого подкупа [...] Процесс «сращивания» прежде всего характерен для ведомств двух министерств – финансов и путей сообщений» [14, с. 99].

⁷ Так, например, царская казна за 1901 г. получила убыток от управления железнодорожным хозяйством в размере 33 млн рублей, тогда как в Германии прибыль от эксплуатации государственных железных дорог за тот же период составила более 500 млн марок [20, с. 156].

рациями («Сколково», «Роснано», «Ростехнологии» и др.), [...] вызывают нарекания из-за многочисленных случаев неэффективного управления, нецелевого расходования бюджетных средств, связанных с этим злоупотреблений и т. д.» [2, с. 15].

Мы бы сказали жестче: с учетом маниакальной настойчивости и последовательности, с которой российские власти реализуют неолиберальную экономическую политику в соответствии с псевдонаучными принципами «Вашингтонского консенсуса»⁸, создание государственных корпораций (в любой юридической форме) для решения проблемы научно-технологической отсталости современной России изначально носило и продолжает носить *имитационный* характер, являясь, по сути, всего лишь одним из механизмов перераспределения бюджетных финансовых потоков в интересах узкого круга правящей «элиты»⁹.

Для иллюстрации данного тезиса обратимся к результатам проверок деятельности госкорпораций «Сколково» и «Роснано», проведенных Счетной палатой РФ, аудиторов которой при ее нынешней встроенности во «властную вертикаль» трудно упрекнуть в нелояльности действующей власти¹⁰.

В 2012 г. Счетная палата РФ совместно с МВД России провела проверку эффективности расходования государственных субсидий, выделенных инновационному центру «Сколково», в ходе которой «были выявлены многочисленные нарушения и недостатки, связанные с деятельностью Фонда», в том числе финансовые нарушения на общую сумму 3,8 млрд рублей и отсутствие каких-либо целевых показателей в привязке к срокам их реализации на всю сумму выделенных субсидий в размере 31,6 млрд рублей. По итогам проверки были возбуждены уголовные дела по фактам хищений в отношении генерального директора и иных высших должностных лиц Фонда и дочерних обществ [24, 26].

⁸ Приведем в этой связи высказывание С. Ю. Глазьева: «Смыслом политики “Вашингтонского консенсуса” является не обеспечение общественного благосостояния и экономический рост. Ее задача заключалась в демонтаже национального суверенитета стран-заемщиков в интересах международного капитала, осуществлении жесткого контроля за действиями их правительств, обеспечении соответствия проводимой ими политики потребностям иностранных “инвесторов”» [9, с. 31].

⁹ Отдельно отметим, что «фейковая» деятельность по разработке и внедрению каких-либо инноваций в пореформенной России генетически связана и с бюрократическими извращениями советского «рабочего государства»: «очковтирательство, фактосочинительство и припискомания» были неотъемлемой чертой работы советских государственных и партийных «коекакеров» (воспользуемся термином братьев Стругацких). Другое дело, что сегодня на негативные явления, присущие господству бюрократии вообще (в том числе характерное для бюрократии «движение по кругу» вместо диалектического «движения по спирали»), накладываются, углубляя и укрепляя их, противоречия государственно-олигархического капитализма с его «периферийной» экспортно-сырьевой ориентацией экономики, которые неизбежно делают попытки преодоления научно-технологической отсталости всего лишь имитацией инновационного развития.

¹⁰ В этой связи Ю. Ю. Болдырев, бывший заместитель председателя Счетной палаты РФ, справедливо пишет, что «назначить проверку вопреки воле самой исполнительной власти теперь невозможно ни теоретически, ни практически» [3].

Результаты проверки деятельности «Роснано» в 2013 г., по утверждению аудиторов, «свидетельствуют о ненадлежащем исполнении ОАО «Роснано» возложенных на него целей и задач по развитию отечественной наноиндустрии». В частности, 47 млрд рублей (более трети от общего объема финансирования проектов) были вложены в различные зарубежные фонды и организации при отсутствии какого-либо подтверждения эффективности данных инвестиций. При этом «некоторым ведущим российским научным организациям» в финансировании было отказано. В результате проверки был выявлен весь спектр нарушений и злоупотреблений, характерных для современного российского бюрократически-олигархического капитализма: перечисление денежных средств фирмам-однодневкам на сумму более 1,2 млрд рублей, расходы в размере 4 млрд рублей на различного рода консультационные и экспертные услуги, заключение сделок с прямой и косвенной заинтересованностью менеджмента и пр. [25].

Таким образом, результаты проверок позволяют говорить о существенных масштабах коррупции, хищений и злоупотреблений в отечественных государственных монополиях, созданных для построения инновационной экономики. Впрочем, подобный способ хозяйствования на основе рентоориентированного поведения характерен для функционирования госкорпораций¹¹.

Отметим определенные успехи в развитии цифровых технологий немногих частных российских высокотехнологичных корпораций («большая тройка» мобильных операторов, а также «Яндекс», «Лаборатория Касперского» и Mail.Ru Group), которые пытаются распространить свою экспансию на региональные периферийные рынки. При этом, однако, российский ИКТ-рынок практически полностью зависит от программного и аппаратного обеспечения, сетевого оборудования, периферийных устройств, разрабатываемых высокотехнологичными ТНК «империалистических держав». Более того, по нашим расчетам, в 2016 г. доля выручки крупнейших высокотехнологичных компаний, входящих в список РБК 500, составляет чуть более 3 % от совокупной выручки компаний списка. Для сравнения: доля выручки крупнейших американских «цифровых» компаний в списке Fortune 500 за 2016 г. составила более 12 %. Общий вклад цифровой экономики в российский ВВП, по данным международной консалтинговой компании Boston Consulting Group, находится на уровне 2 %, а темпы роста цифровой экономики в разы меньше соответствующих показателей западных держав и развивающихся стран [22, с. 4].

Существенное научно-технологическое отставание российской экономики характеризуется колоссальным разрывом в финансировании науки по сравнению с ведущими странами. Так, например, совокупные расходы на НИОКР всего лишь трех американских цифровых гигантов – Apple, Google и Microsoft – в 2016 г. составили 36 млрд долларов. Для сравнения: за тот же период расходы на гражданскую науку (в том числе на фундаментальные и прикладные научные исследования) из средств федерального бюджета России составили всего около 16 млрд долларов (или 402,7 млрд рублей), а совокупные расходы на научные исследования и разработки (включая расходы бюджетов всех уровней и расходы предприятий) в России чуть превысили 37 млрд долларов.¹²

¹¹ Это достаточно аргументированно показано в [23].

¹² Рассчитано автором на основании данных Росстата: (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#)

Подводя итоги анализа развития ИКТ в постсоветской России, приведем высказывание С. Ю. Глазьева, характеризующее уровень развития пятого технологического уклада в России, основой которого являются ИКТ: «...расширение пятого технологического уклада в России носит догоняющий имитационный характер. Расширение не-сущих отраслей пятого технологического уклада происходит на импортной технологической базе, что лишает шансов на адекватное развитие ключевых технологий его ядра. Это означает втягивание российской экономики в ловушку неэквивалентного обмена с зарубежным ядром этого технологического уклада, в котором генерируется основная часть интеллектуальной ренты» [8, с. 123].

Российская «не ладно скроенная» экспортно-сырьевая экономика с ярко выраженным доминированием финансово-спекулятивного сектора «крепко сшита» с мировыми сырьевыми и финансовыми рынками, центры манипулирования которыми сосредоточены в противостоящих российскому капиталу империалистических державах, что делает российскую экономику критически зависимой от рыночной конъюнктуры. В таких условиях преодоление научно-технологической отсталости (а это, на наш взгляд, сегодня основное условие получения пропуска в клуб наиболее развитых капиталистических стран) на основе реализации неолиберальной «догоняющей» модели капиталистического развития не имеет каких-либо перспектив, что и было показано нами на примере государственных «инновационных» корпораций. Поэтому отдельные стратегии экономического развития (цифровая экономика, импортозамещение, реиндустриализация, трансформация в транзитную державу и пр.) без комплексного изменения проводимой экономической политики рыночного фундаментализма, характерной для стран периферии, обречены на имитационный характер реализации. Выстраивание системы знаниеинтенсивного (в терминологии С. Д. Бодрунова) или креатоемкого (термин А. В. Бузгалина и А. И. Колганова) производства требует смены вектора социально-экономического развития страны и выхода за рамки «империалистической» системы координат.

Список литературы

1. Бодрунов, С. Д. О 100-летию журнала «Экономическое возрождение России» / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2015. – №1.
2. Бодрунов, С. Д. Интеграция производства, науки и образования как основа реиндустриализации российской экономики / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2015. – №1.
3. Болдырев, Ю. Ю. Счетная палата: «расширение полномочий»... при изъятии целей и смыслов. URL: <http://svpressa.ru/economy/article/66659/> (дата обращения: 24.07.2018)
4. Бузгалин, А. В. СССР: оптимистическая трагедия / А. В. Бузгалин, Л. А. Булавка, А. И. Колганов. – М.: ЛЕНАНД, 2018.
5. 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-е, испр. и сущ. доп. – М.: ЛЕНАНД, 2015.
6. Бузгалин, А. В. Реиндустриализация как ностальгия? Теоретический дискурс / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов // Социологические исследования. – 2014. – №1.
7. Гильфердинг, Р. Финансовый капитал: Новейшая фаза в развитии капитализма / Р. Гильфердинг; пер. с нем. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2017.
8. Глазьев, С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С. Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010.

9. Глазьев, С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С. Ю. Глазьев. – СПб.: СПбГУП, 2011. – 48 с., ил. — (Избранные лекции Университета; Вып. 118). URL: <http://www.gup.ru/events/news/smi/glazev.pdf> (дата обращения: 24.07.2018)
10. Глазьев, С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Ю. Глазьев. – М.: ВладДар, 1993.
11. Гэлбрейт, Дж. К. Великий крах 1929 года / Дж. К. Гэлбрейт; пер. с англ. С. Э. Борич. – Минск: Попурри, 2009.
12. Дзарасов, Р. С. Национальный капитализм: развитие или насаждение отсталости? / Р. С. Дзарасов // Альтернативы. – 2013. – №3.
13. Доклад о мировых инвестициях за 2017. Инвестиции и цифровая экономика. Основные тенденции и общий обзор. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_overview_ru.pdf (дата обращения: 24.07.2018)
14. Зайончковский, П. А. Правительственный аппарат самодержавной России в XIX в. / П. А. Зайончковский. – М.: Мысль, 1978.
15. Затраты на науку в России и ведущих странах мира // Бюллетень ИСИЭЗ НИУ ВШЭ, 2017. URL: <https://issek.hse.ru/news/209009455.html> (дата обращения: 24.07.2018)
16. Исмаил, С. Взрывной рост: Почему экспоненциальные организации в десятки раз продуктивнее вашей (и что с этим делать) / С. Исмаил. – М.: Альпина Паблишер, 2017.
17. Колганов, А. И. Экономика России 2000-х. / А. И. Колганов // Вопросы политической экономии. – 2015. – №1.
18. Ленин, В. И. Империализм, как высшая стадия капитализма // В. И. Ленин. Полн. собр. соч. – Т. 27.
19. Лященко, П. И. История русского народного хозяйства / П. И. Лященко. – М.; Л.: Госиздат, 1927.
20. Озеров, Н. Х. Экономическая Россия и ее финансовая политика на исходе XIX и в начале XX века / Н. Х. Озеров. – М.: Изд. Д. С. Горшкова, 1905.
21. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации». URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf> (дата обращения: 24.07.2018).
22. Россия онлайн: четыре приоритета для прорыва в цифровой экономике. URL: http://image-src.bcg.com/Images/Russia-Online_tcm27-178074.pdf (дата обращения: 24.07.2018).
23. Соколов, А. А. Влияние рентаориентированного поведения на инвестиции российских государственных корпораций: дисс. ... канд. экон. наук / А. А. Соколов. – 2013.
24. Счетная палата проверила инновационный центр «Сколково». URL: <http://www.ach.gov.ru/activities/control/267/> (дата обращения: 24.07.2018).
25. Счетная палата проверила ОАО «Роснано». URL: <http://www.ach.gov.ru/activities/control/350/> (дата обращения: 24.07.2018).
26. Фонд «Сколково» представил информацию об устранении нарушений, выявленных в ходе проверки Счетной палаты. URL: <http://www.ach.gov.ru/activities/control/402/> (дата обращения: 24.07.2018).

G. S. Sergeev. Building digital economy in Russia: geopolitical and economic perspectives. The author considers the problems of building a «digital economy» in modern Russia within the context of transformation of global system of production relations into the phase of «new imperialism». The article analyzes the influence of «digitalization» process on contradictions between advanced economies

(«Center») represented by large multinational enterprises and (semi)peripheral countries. The author investigates the contradictory attempts of building an innovative model of economy in Russia at the beginning of the XXI century in comparison with the results of railway construction in the Russian Empire at the beginning of the last century. The author concludes that it is impossible to develop and implement innovative (digital) technologies upon realization of concept of catch-up – peripheral – development.

Keywords: digital economy, digitalization, information and communication technology, imperialism, new imperialism, periphery, multinational enterprises.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ИННОВАЦИИ

Н. З. Солодилова¹, Р. И. Маликов², К. Е. Гришин³

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИЗБЫТОЧНЫХ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследуются вопросы оценки влияния уровня транзакционных издержек на эффективность хозяйственной деятельности предприятий. Доказывается, что объем транзакционных издержек может изменяться вследствие характера воздействия механизмов вне рыночного регулирования (прежде всего системы государственного регулирования). Показано, что избыточность требований регулирования, подкрепленная возможностью неформального (иногда коррупционного) решения вопросов, провоцирует возникновение негативных ситуаций. На примере нефтяной отрасли анализируется практика уклонения от выполнения требований законодательства об охране окружающей среды. Выдвигается предположение о существовании определенной практики неформальных сговоров нефтяных компаний с отдельными представителями контрольно-надзорных органов, позволяющих предприятиям экономить серьезные средства за счет нарушения (недовыполнения) требований экологического законодательства.

Ключевые слова: транзакционные издержки предприятий, законодательство об охране окружающей среды, хозяйствующие субъекты, административное регулирование, неформальное взаимодействие, деловая среда, компенсационные фонды.

УДК 334.723

Избыточное государственное регулирование хозяйственной деятельности предприятий – один из основных факторов, сдерживающих развитие отечественной экономики. Законодательная неурегулированность многих вопросов административного воз-

¹ *Наталья Зиновьевна Солодилова*, директор Института экономики и сервиса Уфимского государственного нефтяного технического университета, д-р экон. наук, профессор.

² *Рустам Илькамович Маликов*, зав. кафедрой экономики и менеджмента Института экономики и сервиса Уфимского государственного нефтяного технического университета, д-р экон. наук, профессор.

³ *Константин Евгеньевич Гришин*, профессор кафедры экономики и менеджмента Института экономики и сервиса Уфимского государственного нефтяного технического университета, д-р экон. наук.

действия органов власти на хозяйствующие субъекты, избыточные требования к осуществлению экономической деятельности приводят к тому, что деловое сообщество в процессе реализации своих проектов порой сталкивается с изощренными административными барьерами, в результате резко увеличиваются издержки на их преодоление, а в некоторых случаях это может привести к парализации и в дальнейшем – к ликвидации бизнеса [1–3]. В таких условиях оптимизация системы административного регулирования экономической деятельности предприятий является одной из важнейших задач государственной экономической политики. В рамках этой работы важное значение приобретает прикладной анализ влияния уровня трансакционных издержек на экономическую эффективность хозяйственной деятельности предприятия и выбор модели своего развития. Необходимость учета трансакционных издержек обусловлена тем, что их избыточный уровень не позволяет предприятиям эффективно выстраивать и реализовывать свою конкурентную политику, что может привести к ухудшению финансово-хозяйственного положения фирмы и даже к сворачиванию бизнеса [4]. Более того, по нашему мнению, умение эффективно управлять трансакционными издержками становится инструментом повышения конкурентоспособности предприятий. В этой связи актуальны дальнейшие исследования механизмов возникновения трансакционных издержек и их влияния на эффективность хозяйственной деятельности предприятий. Решение этих важнейших научно-исследовательских задач должно опираться, прежде всего, на современные инновационные подходы к стратификации роли и структуры трансакционных издержек, что позволит повысить результативность практических мероприятий, направленных на развитие деловой среды функционирования российских предприятий.

Трансакционные издержки как фактор хозяйственной деятельности предприятий

Понятие трансакционных издержек было введено в научный оборот Р. Коузом в в статье «Природа фирмы» (1937 г.). Он обоснованно доказал, что рыночный механизм (в его интерпретации – механизм цен) не работает без специфических издержек, которые в дальнейшем получили название трансакционных. Рассуждая о наличии в механизме цен издержек, Р. Коуз указывал что «очевиднейшая из издержек «организации» производства с помощью ценового механизма состоит в выяснении того, каковы же соответствующие цены, ... а также издержки на проведение переговоров и заключение контракта на каждую трансакцию обмена, что неизбежно на рынке» [5]. По мнению Т. Эггертссона: «...трансакционные издержки суть затраты, возникающие, когда индивиды обмениваются правами собственности на экономические активы и обеспечивают свои исключительные права» [6].

Особое внимание хотелось бы обратить на мнение Р. Мэтьюза, предлагающего следующее определение трансакционных издержек: «... фундаментальная идея трансакционных издержек в том, что они состоят из издержек составления и заключения контракта, а также издержек надзора за соблюдением контракта и обеспечения его выполнения в противоположность производственным издержкам, которые суть издержки собственно выполнения контракта» [7]. На наш взгляд, что в последнем определении дается наиболее четкое представление о различиях между производственными (трансформационными) и непроизводственными (трансакционными) издержками осуществления хозяйственной деятельности. В настоящее время в научной литературе существует подход, согласно которому все издержки, возникающие в процессе хозяйственной деятельности, можно достаточно строго отнести к производственным (трансформацион-

ным) и непроизводственным (транзакционным). При всей неоднозначности данной позиции в рамках настоящей статьи мы будем основываться на этом подходе.

Как показывает российская действительность, величина транзакционных издержек в отечественной инвестиционно-строительной сфере составляет 25,5 % товарооборота [8]. На уровне научных методологических выводов в научной школе «Методологические проблемы эффективности региональных ИСК как самоорганизующейся и самоуправляемой системы» [9, 10] раскрыта структура транзакционных издержек в строительстве [11], обосновано выделение четырех групп транзакционных издержек для инвестиционно-строительной сферы: поиск информации, контрактинг, обеспечение технологических процессов и защита прав собственности [12]; обоснован вывод о природе транзакционных издержек – низкий уровень организованности информационного пространства в регионе, обеспечивающего процессы переговоров и принятие решений [13], и предложены мероприятия, направленные на снижение транзакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства [14].

Одной из важнейших системных проблем, носящей глобальный характер, является перманентный процесс изменения нормативно-правового поля, в котором функционируют предприятия, и юридическое закрепление новых правил ведения экономической деятельности, как правило, генерирующих дополнительные непроизводственные (транзакционные) издержки хозяйствующих субъектов. Российская деловая практика свидетельствует, что ежегодно в юридический оборот вводится значительное количество нормативно-правовых актов, увеличивающих финансовую нагрузку на хозяйствующие субъекты. Так, например, по данным специалистов Совета производителей энергии, на исполнение нового требования об оснащении теплоэлектростанций оборудованием, снижающим негативное воздействие на экологию, российским ТЭЦ потребуются около 1 трлн рублей. По подсчетам специалистов ЛУКОЙЛа, чтобы выполнить требование закона об установке дополнительных систем оповещения населения о чрезвычайных ситуациях техногенного характера, компании необходимо потратить дополнительно около 25 млрд рублей. Федеральный закон № 416-ФЗ от 07.12.2011 «О водоснабжении и водоотведении» предусматривает требование об установке предприятиями-пользователями до 1 января 2019 г. локальных очистных сооружений для очистки сточных вод перед сбросом в централизованную систему водоотведения. При этом выполнение нормативов, регламентирующих объемы платежей компенсационного назначения за превышение установленных требований к составу сточных вод, повлечет дополнительные значительные издержки для хозяйствующих субъектов, прежде всего предприятий пищевой промышленности. По оценкам экспертов РСШ, издержки связанные с исполнением данного требования могут достигать от 14 млн рублей в год для малого предприятия до 50 ...70 млн рублей для среднего и 100...500 млн рублей для крупного. В целом, по данным РБК, совокупные издержки бизнеса на выполнение законодательных требований, введенных за последние два года, можно оценить в 2,6 трлн рублей⁴.

Представляется, что постоянный и довольно значительный рост непроизводственных издержек может негативно повлиять на функционирование российских компаний и спровоцировать развитие практики поиска и реализации различных схем уклонения

⁴ Новые законы обойдутся бизнесу более чем в 2,6 трлн рублей. URL: <http://www.rbc.ru/economics/02/08/2016/57a0e8609a7947259c5e35bd> (Дата обращения: 22.03.2017).

от добросовестного выполнения норм и требований, имеющих важнейшее значение, в том числе для обеспечения безопасности общества. Кроме того, в действующей российской деловой практике наряду с формальным регулированием экономической деятельности большое значение приобретают неформальные методы воздействия на хозяйствующие субъекты, которые зачастую определяются предпочтениями чиновников (или группы чиновников), что способствует росту у предприятий совокупных транзакционных издержек. Особую актуальность тема избыточных транзакционных издержек приобретает в кризисные периоды развития экономики, мотивируя хозяйствующие субъекты на поиск способов минимизации затрат (включая и возможности применения неформальных схем).

В связи с изложенным можно обоснованно предположить, что избыточность требований регулирования, подкрепленная возможностью неформального (а иногда – коррупционного) решения вопросов, зачастую провоцирует возникновение негативных ситуаций.

О некоторых проблемах соблюдения нефтяными компаниями требований законодательства об охране окружающей среды

К ведению хозяйственной деятельности в нефтегазовой сфере предъявляются серьезные экологические требования, выполнение которых приводит к значительному росту транзакционных (непроизводственных) издержек нефтяных компаний. Проблема экологической безопасности становится все острее и злободневнее, поэтому со стороны общества и государства растет давление на бизнес с целью принудить его к выполнению требований по охране окружающей среды. Это обуславливает необходимость формирования эффективной системы государственного экологического контроля, обеспечивающей выполнение нефтяными компаниями требований законодательства, защиту экологических интересов общества, и в то же время способствующей развитию бизнеса.

Однако практика показывает, что в некоторых случаях нефтяные компании уклоняются от реализации требований законодательства, считая затраты на их выполнение слишком высокими. Например, эксперты отмечают недоинвестирование в мероприятия по предотвращению нефтяных разливов. Это позволяет нефтяным компаниям экономить значительные средства, но в результате аварий на промысловых нефтепроводах, в том числе обусловленных недостаточностью инвестиций в этой сфере, окружающей среде наносится огромный вред. При этом зачастую компаниям удается уклониться от полной финансовой ответственности за нефтяные разливы, в том числе путем сокрытия части разливов (прежде всего небольших). Между тем, согласно ст. 77 Федерального закона №7-ФЗ от 10.01.2002 «Об охране окружающей среды», юридические лица, причинившие вред окружающей среде, обязаны возместить его в полном объеме. По данным «Государственного доклада об охране и состоянии окружающей среды Российской Федерации в 2014 году», за последние годы количество порывов на промысловых нефтепроводах составляет порядка 11 500...14 500. В 2011 г. произошло 14 406 порывов, в 2012 г. – 14 105, в 2013 г. – 12 983, в 2014 г. – 11 709⁵.

⁵ Государственный доклад об охране и состоянии окружающей среды Российской Федерации в 2014 году. URL: http://www.mnr.gov.ru/upload/iblock/b27/gosdoklad_2015.pdf (Дата обращения: 21.03.2017).

На определенные сомнения в достоверности информации по количеству порывов нефтепроводов, предоставляемой нефтяными компаниями, наталкивает пример, когда компания «Сургутнефтегаз» сообщила в ЦДУ ТЭК только об одном порыве на нефтепроводе за 2014 г. При этом объемы нефтедобычи компании ежегодно составляют свыше 60 млн тонн (третье место по России). Вместе с тем другие компании указали на гораздо большее количество порывов за аналогичный период: «Роснефть» – более 5500 случаев, «Лукойл» – более 3000. Кроме занижения количества порывов практикуется занижение самих объемов нефтяных разливов.

Конечно, оценить количество и объемы скрываемых нефтяных разливов в масштабах всей страны довольно сложно. При этом логично предположить, что данное обстоятельство вносит существенный вклад в снижение расходов нефтяных компаний на ремонт и замену аварийных нефтепроводов, а значит – в повышение их рентабельности.

Эксперты отмечают, что рентабельность бизнеса нефтяных компаний позволяет осуществлять необходимые ежегодные инвестиции для полноценной модернизации промышленной сети нефтепроводов, которые могут составить 180...260 млрд рублей в год при реализации программы модернизации в течение семи или пяти лет соответственно⁶.

Представляется, что уклонение от требований законодательства в сфере охраны окружающей среды обусловлено в том числе низкой эффективностью деятельности контрольно-надзорных органов. Министр природных ресурсов и экологии Российской Федерации С. Е. Донской в своем докладе отмечал: «Сопоставление количества аварийных разливов, о фактах которых недропользователи информируют надзорные органы (не более 5000 в год), с количеством установленных в ходе комплексной проверки одного недропользователя свидетельствует об отсутствии у надзорных органов и органов управления достоверной информации о масштабах ежегодных потерь углеводородного сырья и загрязнения окружающей среды; о мерах, принимаемых недропользователями по ликвидации нефтяного загрязнения, а также о накопленном экологическом ущербе в виде загрязнения почв, водных объектов, донных отложений»⁷. Высказывания министра, а также оценки независимых экспертов свидетельствуют, что несовершенство российского законодательства и недоработка государственных контрольно-надзорных органов оставляют нефтяным компаниям возможность снять с себя часть ответственности за невыполнение требований законодательства об охране окружающей среды.

Все вышеизложенное позволяет предположить наличие неформальных сделок нефтяных компаний с отдельными представителями контрольно-надзорных органов, позволяющих предприятиям экономить серьезные средства за счет нарушения (недовыполнения) требований экологического законодательства, что приводит к росту угроз экологической безопасности общества.

⁶ Цена экологического демпинга в нефтяной отрасли: чем обеспечена высокая рентабельность российских нефтяных компаний. URL: http://www.greenpeace.org/russia/Global/russia/report/Arctic-oil/Eco_Dumping_web.pdf (Дата обращения: 21.03.2017).

⁷ Доклад министра природных ресурсов и экологии РФ Сергея Донского на заседании Комиссии по вопросам стратегии развития топливно-энергетического комплекса и экологической безопасности. URL: <http://www.mnr.gov.ru/mnr/minister/statement/detail.php?ID=133886> (Дата обращения: 21.03.2017).

Методический инструментарий оценки выгоды для компании вступления в неформальное взаимодействие с контрольно-надзорными органами

Существование дифференцированного подхода к организации государственного контроля и надзора за исполнением требований законодательства в сфере охраны окружающей среды способствует избирательному применению экологических норм и требований в зависимости от сложившейся практики неформальных взаимоотношений идентифицированного нарушителя с представителями контрольно-надзорных структур. Как следствие формируется объективная основа для неформального взаимодействия, при этом предприятия, избравшие стратегию подкупа отдельных чиновников органов государственного контроля и надзора, получают необоснованные преференции наряду с уменьшением вероятности наложения на них санкций.

Модель ожидаемого дохода компании, уклоняющейся от исполнения требований законодательства в сфере охраны окружающей среды, при идентификации факта нарушения может быть представлена в виде функции полезности:

$$EU(D, \mu, P, l, W, \varepsilon, k) = (1 - P)[D \cdot \mu \cdot \varepsilon(1 - l) - W \cdot D] + P[D \cdot \mu \cdot \varepsilon(1 - l) + l \cdot D \cdot \mu \cdot \varepsilon - W \cdot D - k \cdot D], \quad (1)$$

где P – вероятность выявления нарушения законодательства в сфере окружающей среды и последующего наложения взыскания на компанию, отн. ед.; D – располагаемый доход компании, стоимост. ед.; W – величина «откупа» за занижение ущерба, нанесенного окружающей среде, отн. ед.; ε – ставка штрафа за нарушение требований законодательства об охране окружающей среды, отн. ед.; l – коэффициент уменьшения ставки штрафа при реализации неформальных договоренностей между компанией и представителями контрольно-надзорных органов, отн. ед.; μ – средний уровень издержек на выполнение требований законодательства об охране окружающей среды в стоимостном выражении, отн. ед.; k – коэффициент штрафных санкций, налагаемых на предпринимателя за обнаруженные неформальные соглашения с чиновниками, осуществляющими контрольно-надзорные мероприятия, отн. ед.

Содержательная интерпретация модели (1) состоит в выявлении диапазона возможного дохода компании, применяющей схему неформальных договоренностей с соответствующими чиновниками, для сокращения затрат на выполнение требований законодательства в сфере окружающей среды. Этот доход складывается из суммы средств, остающихся у компании при возможности невыполнения требований законодательства. Размер этих средств определяется с вероятностью $(1 - P)$, если неформальная договоренность не выявлена, и величины средств, которые могут быть получены с вероятностью P , если факт неформальных взаимоотношений обнаружен и компания вынуждена полностью выполнить требования законодательства в установленном порядке, выплатить штраф и подвергнуться иным санкциям, предусмотренным законодательством.

Приравняв к нулю первую производную функции (1) по располагаемому доходу D и проведя ряд преобразований, получим:

$$\frac{dEU}{dD} = -(1 - P) \cdot \mu \cdot \varepsilon(1 - l) - P \cdot W - P \cdot \mu \cdot \varepsilon + W \cdot P + k = 0, \quad (2)$$

$$P = \mu \cdot \varepsilon(1-l) + k/\mu \cdot \varepsilon \cdot l; \quad (3)$$

$$l = \mu \cdot \varepsilon - k/\mu \cdot \varepsilon \cdot 1 - P; \quad (4)$$

$$\mu = k/\varepsilon(P \cdot l - l + 1). \quad (5)$$

На основе формул (3)...(5) можно определить значения параметров функции, при которых потенциальный доход от невыполнения требований законодательства в сфере окружающей среды равен нулю, т. е. дуалистическое соотношение интересов компании как субъекта предпринимательства, нацеленного на повышение коммерческой доходности, и как субъекта, обязанного выполнять экологические нормативы и осуществлять законодательно установленные, а также дополнительно навязанные платежи, находится в состоянии «безразличия».

В таком случае экономически целесообразным становится использование компаниями стратегии «откупа» от представителей контрольно-надзорных органов, определяемого условием

$$EU(D, \mu, P, l, W, \varepsilon, k) > 0. \quad (6)$$

Таким образом, появляется возможность просчитать диапазон вероятности P , коэффициенты уменьшения ставки штрафа ε относительно уровня требований законодательства об охране окружающей среды μ для положения безразличия. В таблице представлен пример расчета значения коэффициента уменьшения ставки штрафа (l) в результате неформального взаимодействия i -й компании с представителями органов, осуществляющих контрольно-надзорные мероприятия, для функции (4) при $\varepsilon = 0,5$, $k = 1$.

Как видно из проведенного анализа, основу генерации неформальных отношений формирует экономическая выгодность (для ряда компаний и отдельных представителей контрольно-надзорных органов) заключения договоренностей, направленных на занижение объемов совокупных требований законодательства об охране окружающей среды, возлагаемых на предприятия [15].

μ/P	l							
	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
0	0,33	0,50	0,60	0,67	0,71	0,75	0,78	0,80
0,1	0,37	0,56	0,67	0,74	0,79	0,83	0,86	0,89
0,2	0,42	0,63	0,75	0,83	0,89	0,94	0,97	1,00
0,3	0,48	0,71	0,86	0,95	-	-	-	-
0,4	0,56	0,83	1,00	-	-	-	-	-
0,5	0,67	1,00	-	-	-	-	-	-

Отметим, что степень нарушения компаниями экологических требований должна трактоваться как индикатор адекватности реализуемой экономической политики, инструментов государственного регулирования, параметров институциональной среды, в контуре которых должны создаваться условия, мотивирующие компании не только на рост рентабельности производства, но и на полноценное выполнение правил цивилизованного ведения бизнеса, в том числе соблюдение норм социальной ответственности и экологической безопасности.

Моделирование параметров экономической деятельности предприятия с учетом необходимости компенсации избыточных транзакционных издержек

Высокая доля избыточных транзакционных издержек в расходах предприятий в связи с необходимостью выполнения совокупных административных требований, интенсивностью контрольно-надзорной деятельности и применением значительных штрафных санкций за их нарушение обуславливает создание менеджментом компаний дополнительных компенсационных фондов, используемых для обеспечения избыточных транзакций в процессе их взаимодействия с отдельными представителями органов государственной власти.

С точки зрения финансовой устойчивости компании подобные компенсационные фонды могут формироваться на основе официально неучтенных (не декларируемых в налоговых органах) денежных потоков в результате производства неучтенной продукции при сложившейся структуре затрат (вариант 1) или завышения уровня издержек для уменьшения налогооблагаемой базы (вариант 2).

В этом контексте появляется возможность моделирования параметров функций варьирования доли транзакционных издержек в цене продукции, основанного на учете необходимости сохранения безубыточной работы компании на новой фазе деятельности, предполагающей сокрытие накоплений, направляемых на компенсацию избыточных транзакций:

$$g = (Q_n + \Delta Q_k) / Q_n, \quad (7)$$

где Q_n – первоначальный безубыточный объем продаж компании, ед.; ΔQ_k – необходимый прирост объема выпуска продукции для формирования специализированных компенсационных фондов, т. е. неучтенный объем дополнительного выпуска продукции, ед.; g – коэффициент увеличения значений критического объема продаж с учетом пополнения специализированных компенсационных фондов и начального критического объема продаж, отн. ед.;

$$f = (U_n + \Delta U_k) / U_n, \quad (8)$$

где U_n – сумма накладных затрат, соответствующих первоначальной величине критического объема продаж Q_n , стоим. ед.; ΔU_k – прирост транзакционной составляющей накладных затрат в результате дополнительного прироста объема продаж ΔQ_k , стоим. ед.; f – коэффициент нарастания накладных затрат компании с учетом сумм, идущих на пополнение специализированных компенсационных фондов, отн. ед.:

$$h = (R_n + \Delta R_k) / R_n, \quad (9)$$

где R_n – первоначальный уровень удельных переменных затрат в цене продукции, отн. ед.; ΔR_k – прирост условно-переменных затрат, выводимых из-под налогообложения для пополнения специализированных компенсационных фондов, отн. ед.; h – коэффициент увеличения удельных условно-переменных затрат для обеспечения формирования сумм, направляемых на пополнение специализированных компенсационных фондов, отн. ед.;

$$\gamma = R_n/c, \quad (10)$$

где γ – удельная доля условно-переменных затрат в цене продукции, отн. ед.

Тогда для варианта (1) функция изменения доли избыточных транзакционных издержек φ в условиях производства дополнительного объема неучтенной продукции при неизменной цене c предстает в виде

$$\varphi = (g - 1)(1 - \gamma)/g. \quad (11)$$

Ожидаемое изменение уровня критического объема продаж для компенсации избыточных транзакционных издержек может быть вычислено по формуле

$$g = (\gamma - 1)/(\varphi + \gamma - 1). \quad (12)$$

Построенные графики функции критического объема продаж по параметру g по показателям долей избыточных транзакционных издержек φ в цене продукции дают возможность выбирать требуемый уровень критического объема продаж g для заданного уровня удельно-переменных затрат γ (см. рисунок).

Для варианта (2) с введением коэффициента h прироста условно-переменных затрат, направляемых на покрытие избыточной транзакционной составляющей, появляется возможность оценки функции доли избыточных транзакционных издержек:

$$\varphi = (f - 1)(1 - \gamma h)/f, \quad (13)$$

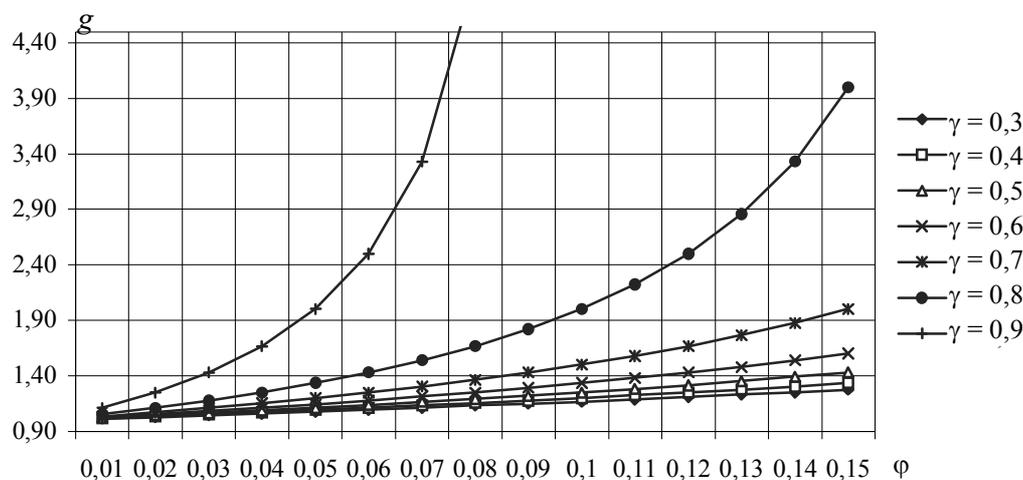
а также связанных с ней показателей:

$$\gamma = (f(\varphi - 1) + 1)/h(1 - f); \quad (14)$$

$$h = (f(\varphi - 1) + 1)/\gamma(1 - f) \quad (15)$$

для анализируемых значений заданного порога роста накладных издержек f .

В процессе целенаправленных обследований предприятий и получения данных по сравнительным характеристикам параметров γ, g, f, h появляется возможность уточнить объемы, структуру избыточных транзакционных издержек и фонды, идущие на их компенсацию. Представленная методика оценки избыточных транзакционных издержек и генерируемых в связи с ними специализированных компенсационных фон-



Профили кривых значений коэффициента нарастания критического объема продаж с учетом избыточной транзакционной компоненты g

дов предприятия может быть использована для построения экспертных оценок влияния избыточного административного регулирования на масштабы экономической активности предприятий в нефтяной отрасли.

Таким образом, ключевыми задачами национальной экономической политики в современных условиях должны стать проектирование и конструирование рациональной деловой среды функционирования предприятий, способствующей снижению избыточных транзакционных издержек при осуществлении хозяйственной деятельности.

Список литературы

1. Солодилова, Н. Потенциал развития и факторы ограничения региональной деловой среды / Н. Солодилова, Р. Маликов, К. Гришин // Экономика региона. – Екатеринбург. – 2015. – № 2. – С. 137–148.
2. Дегтярев, А. Институциональная конфигурация региональной деловой среды: параметры проектирования / А. Дегтярев, Р. Маликов, К. Гришин // Вопросы экономики. – М. – 2014. – № 11. – С. 83–94.
3. Лазарев, А. Н. Системное представление и исследование инвестиционно-строительного комплекса России / А. Н. Лазарев, Г. Ф. Щербина // Экономика и управление. – 2010. – № 12. – С. 123–127.
4. Солодилова, Н. Генерация благоприятной институциональной конфигурации региональной деловой среды / Н. Солодилова, Р. Маликов, К. Гришин // Экономика региона. – Екатеринбург. – 2014. – № 4. – С. 271–283.
5. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз; пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.
6. Эггертссон, Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон. – М.: Дело, 2001. – 408 с.
7. Matthews, R. The Economics of Institutions and Sources of Growth / R. Matthews // Economic Journal. – 1986. – Vol. 96, № 12 (december). – P. 903–910.

8. *Asaul, A. N.* Structure of Transactional Costs of Business Entities in Construction / A. N. Asaul, S. N. Ivanov // *World Applied Sciences Journal 23 (Problems of Architecture and Construction)*. – 2013. – P. 80–83.

9. *Асаул, А. Н.* Природа и структура транзакционных издержек в инвестиционно-строительной сфере / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов // *Экономика строительства*. – 2008. – № 3. – С. 20–30.

10. *Солодилова, Н.* Влияние административного регулирования на эффективность предпринимательской деятельности в регионе / Н. Солодилова, Р. Маликов, К. Гришин // *Экономика региона*. – 2016. – Т. 12, вып. 4. – С. 1001–1013. doi 10.17059/2016–4–3.

N. Z. Solodilova, R. I. Malikov, K. E. Grishin. Innovative approaches to the assessment of corporate surplus transaction costs. The subject of the article is the evaluation of the influence of the level of transaction costs on the efficiency of economic activities of enterprises. It is proved that the amount of transaction costs may change due to the nature of the impact of mechanisms of non-market regulation (primarily the system of state regulation). It is justified that the excess of regulatory requirements, reinforced by the possibility of informal (sometimes corrupt) resolution of issues provoke the emergence of situations of a negative nature. On an example of oil branch the practice of evasion from performance of requirements of the legislation on preservation of the environment is analyzed. It is suggested that there is a certain practice of informal collusion of oil companies with individual representatives of control and supervisory bodies that allow enterprises to save serious money by violating (underexploitation) the requirements of environmental legislation.

Keywords: transaction costs of enterprises, legislation on environmental protection, business entities, administrative regulation, informal interaction, business environment, compensation funds.

Т. В. Коновалова¹, И. М. Теняков²

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ФАКТОР СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА (РОССИЙСКАЯ СПЕЦИФИКА)

Раскрывается специфика индустриальных парков России как инновационного фактора новой модели экономического роста; выявляются современные тенденции их развития; аргументируется необходимость государственной политики их стимулирования. Решаются следующие задачи: анализ системно-исторических типов экономического роста в сочетании с парадигмальными моделями роста; рассмотрение типологии индустриальных парков; раскрытие современных тенденций развития российских промышленных парков. Сделан вывод, что новая модель экономического роста в России должна формироваться в рамках позднеиндустриального типа экономического роста. Подчеркивается значимость инновационных факторов, формирующих процесс «созидательного разрушения»; институциональной основой для его разветвления становятся современные индустриальные парки. Двукратный рост практически всех показателей развития индустриальных парков за последние 5 лет свидетельствует об их эффективности. Начавшееся активное формирование промышленных парков на восточной территории России способствует более равномерному развитию отечественной промышленности и инфраструктуры.

Ключевые слова: экономический рост, инновационные факторы роста, системно-исторические типы экономического роста, модели экономического роста, индустриальный парк, типология индустриальных парков, тенденции развития индустриальных парков.

УДК 330.35.01, 330.354, 334.01, 334.72

Исчерпание возможностей сложившейся в 2000-е гг. экспортно-сырьевой модели экономического роста в России является общепризнанным фактом. Не вызывает возражений у научного и экспертного сообщества необходимость повышения инновационной составляющей новой модели экономического роста в России. При этом сохраняются дискуссии о содержании будущей модели, ее структурных и институциональных параметрах, а также о роли государственной экономической политики в процессе перехода к новой модели. Аргументы сторонников либерального подхода представлены, в частности, в работах Е. Ясина [17], А. Кудрина, И. Соколова [6]. Предлагается сделать акцент на постепенные институциональные преобразования, сбалансированную бюджетную политику, некоторое стимулирование инвестиций в инфраструктуру, образование и здравоохранение. Сторонники альтернативных подходов (А. Г. Аганбе-

¹ Татьяна Владимировна Коновалова, аспирант экономического факультета Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова.

² Иван Михайлович Теняков, доцент экономического факультета Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова, канд. экон. наук.

гян [1], С. Ю. Глазьев [4], С. С. Губанов [5], Д. Б. Эпштейн [16] и др.) приводят аргументы в пользу более активной бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики, нацеленной на новую индустриализацию, а также обосновывают необходимость ускоренного роста инвестиций в физический и человеческий капитал.

От зрелого индустриального к позднеиндустриальному росту шумпетерианского типа

Высокие темпы экономического роста в развитых странах пришлось на 1950-е – 1970-е гг., при этом рост носил устойчивый характер и сопровождался повышением благосостояния большинства населения и снижением дифференциации доходов. В этом наиболее зримо проявились достижения зрелого индустриального типа роста. По мере насыщения базовых потребностей происходило исчерпание потенциала наращивания выпуска на основе технологий зрелого индустриального роста. Экономические кризисы 1970-х – 1980-х гг. наряду с развитием НТР ознаменовали переход к новому – позднеиндустриальному росту, который на первоначальном этапе проявился в становлении информационной экономики, развитии технологий пятого уклада, всеобщей компьютеризации и информатизации. По большому счету это были лишь предпосылки для перехода к автоматизации производства и полномасштабному разворачиванию «цифровой экономики» как основы нового типа экономического роста. Такой переход в полной мере не завершен и в настоящее время, однако, вектор экономического развития (описываемый в терминах «четвертой промышленной революции» [15], Нового индустриального общества 2.0 [2, 3], «цифровой экономики» и т. п.) указывает на автоматизацию как основу позднеиндустриального роста. Количественные факторы (объем труда и капитала) уступают место качественным факторам роста, среди которых на первый план выходят факторы инноваций и «созидательного разрушения» по Шумпетеру.

Смена доминирующих типов экономического роста в развитых странах сопровождалась (хотя и с запаздыванием) сменой господствующих парадигмальных моделей в теории экономического роста. Так, раннеиндустриальному росту в большей мере соответствовали кейнсианские модели роста Р. Харрода [14], Е. Домара [20], описывавшие экономический рост в рыночной экономике как неустойчивый процесс, «балансирующий на лезвии ножа». Неоклассический подход, предложенный Р. Солоу [22] и развившийся в целое семейство моделей роста, соответствовал реалиям зрелого индустриального роста, объясняя рост уровня жизни влиянием экзогенного фактора НТП. Модели «новой теории роста» в начальной стадии ее развития уже учитывали эффект обучения на производстве (АК-модели), а также вклад человеческого капитала, который в условиях зрелого индустриального роста стал одним из важнейших факторов. Тем не менее в этих моделях рост характеризовался как увеличение однородного показателя – дохода, в том числе душевного, который был связан с количественным наращиванием выпуска продукции. Однако следующее поколение моделей «новой теории роста» ушло от представления экономического роста как увеличения однородного выпуска. Шумпетерианская теория роста, берущая начало от модели П. Ромера [21], рассматривает экономический рост через призму повышения разнообразия видов продукции, а создание нового продукта в этой модели является результатом инноваций, которые осуществляются в секторе НИОКР. В работах Ф. Агийона и П. Хоуитта [19] экономический рост трактуется как процесс «созидательного разрушения», в ходе которого происходит смена одних благ другими, разработка и внедрение которых также является результатом инновационной деятельности и требует определенных затрат на НИОКР.

Тем самым в современной теории роста подчеркивается инновационный характер роста – будь то посредством умножения количества вариаций благ или путем смены одних благ на другие в ходе «созидательного разрушения».

Из шумпетерианской теории роста следует вывод о необходимости, по выражению Ф. Агийона и А. Фестре, «стратегического государства», отличающегося по экономической политике как от кейнсианского «государства всеобщего благосостояния», так и от неолиберального «минималистского государства». Ф. Агийон и А. Фестре отмечают необходимость государственных инвестиций в ряд сфер (образование, университеты, инновационные предприятия, принадлежащие к промышленным секторам с высоким потенциалом роста) и подчеркивают, что инновационные стимулы фирм зависят от размеров рынка их продукции, а потому роль автоматических стабилизаторов, поддерживающих потребительский спрос, имеет решающее значение. Необходима антициклическая бюджетно-налоговая и денежно-кредитная политика, которая поощряет вложение больших средств в НИОКР и инновации [18].

В этой связи повышается значение институциональных и организационных форм, в рамках которых происходит «созидательное разрушение» и внедряются новые блага. Наряду с государственной политикой стимулирования науки и НИОКР активизируется роль институтов, существовавших в эпоху зрелого индустриального роста, – технопарков и индустриальных парков. Перед Россией стоит задача перехода к новой модели экономического роста, которая должна учитывать инновационный характер экономического развития в целом (особенно при разворачивании новой индустриализации). В этой связи актуальным является развитие организационно-институциональных форм стимулирования инновационного, неоиндустриального роста, в частности индустриальных парков.

Типология индустриальных парков

Индустриальный парк – это отдельная территория с инженерной и транспортной инфраструктурой, производственными, складскими и офисными сооружениями. Такие комплексы в первую очередь ориентированы на производство продукции. Резиденты индустриального парка могут арендовать или покупать помещения для осуществления производственной деятельности. Индустриальный парк характеризуется наличием управляющей компании, которая создает необходимые для работы условия, следит за чистотой, занимается строительством необходимой инфраструктуры и поддержанием существующих инфраструктурных объектов на должном уровне.

В мировой истории развития индустриальных парков выделяют 4 этапа.

Первый этап. 1890–1970-е гг. В этот период создавались первые индустриальные парки, отличающиеся простотой. Производственные помещения, склады, офисные здания были небольших размеров и не имели каких-то особых характеристик.

Второй этап. 1975–1985 гг. Происходит усложнение структуры парков, расширение складов, офисов и заводов.

Третий этап. Вторая половина 1980-х гг. Развитие сферы услуг повлияло на функционирование индустриальных парков. В промышленные парки приходят новые резиденты, предоставляющие различные услуги и занимающиеся информационными технологиями.

Четвертый этап становления индустриальных парков начался в 1990-е гг. и продолжается до сих пор. Данный этап характеризуется наиболее активным развитием парков. Резиденты парков используют передовые наукоемкие технологии; складс-

кие здания перемещаются на окраины промышленных парков или за их пределы; происходит улучшение инфраструктуры; повышается значимость зон отдыха работников [23].

Первый промышленный парк (Trafford Park) возник в 1896 г. в Манчестере (Англия). Сегодня Trafford Park остается крупнейшим промышленным парком во всем мире, он включает в себя 1 400 компаний и 35 000 сотрудников.

В Германии, как и в большинстве других стран, период наиболее активного развития промышленных парков пришелся на 1980–1990-е гг. Создавались как государственные, так и частные парки. В 1984 г. в Западной Германии насчитывалось около 22 промышленных парков [23].

В России промышленные парки начали развиваться в 2000-х гг. В течение длительного времени не было четкого представления о том, что такое промышленный парк. Это было связано с отсутствием единого законодательства, регулирующего деятельность российских промышленных парков. Сегодня промышленные парки России активно развиваются. Первого сентября 2015 г. вступил в силу Национальный стандарт РФ «Промышленные парки. Требования», в котором дается четкое определение промышленного парка, а также установлены единые требования ко всем элементам парков. Под промышленным парком подразумевается «управляемый специализированной управляющей компанией комплекс объектов недвижимого имущества, состоящий из земельного участка (участков) с производственными, административными, складскими и иными зданиями, строениями и сооружениями, обеспеченный инженерной и транспортной инфраструктурой, необходимой для создания нового промышленного производства, а также обладающий необходимым правовым режимом для осуществления производственной деятельности» [7].

С 2011 г. на основе отраслевого стандарта промышленного парка, а с сентября 2015 г. на основе Национального стандарта Ассоциацией промышленных парков (АИП) осуществляется сертификация промышленных парков. Сертификация является подтверждением того, что промышленный парк обладает всеми характеристиками, указанными в его паспорте, и соответствует обязательным требованиям Национального стандарта. Сертификаты выдаются только действующим паркам сроком на три года с правом последующего подтверждения. Один из принципов данного процесса – его добровольность, промышленный парк может быть сертифицирован только по его инициативе. Здесь возникает диссонанс: сертификация является своего рода знаком качества промышленного парка, при этом даже попытка ее прохождения не является обязательной.

По данным АИП, на конец 2017 г. в России функционировало 166 промышленных парков, их численность увеличивается с каждым годом [12].

Для лучшего понимания развития промышленных парков их можно классифицировать (табл. 1) в соответствии со следующими критериями:

- 1) наличие или отсутствие сертификации – сертифицированные и несертифицированные;
- 2) степень готовности к функционированию – действующие и создаваемые;
- 3) степень первоначальной подготовленности территории к строительству промышленного парка – гринфилд (greenfield) и браунфилд (brownfield);
- 4) форма собственности – частные и государственные;
- 5) членство в АИП – парки-члены АИП и парки, не являющиеся членами АИП;
- 6) территориальное расположение – западные и восточные.

Под западными индустриальными парками понимаются парки, расположенные в Центральном, Северо-Западном, Южном, Северо-Кавказском и Приволжском федеральных округах. Восточные промышленные парки размещаются в восточных округах – Уральском, Сибирском и Дальневосточном.

Рассмотрим тенденции развития российских индустриальных парков по итогам последних 5 лет.

1. *Снижение доли сертифицированных индустриальных парков.* По итогам 2017 г. из 111 индустриальных парков сертифицированы лишь 32, т. е. 29 % всех функционирующих парков. Наличие сертификата не только говорит о надлежащем уровне парка, но и предоставляет возможность получения преференций из федерального бюджета. На данном фоне такой небольшой процент комплексов, получивших сертификат, выглядит странно. Однако тому есть объяснение. Не все индустриальные парки готовы к прохождению процесса сертификации. И хотя по итогам исследования, проведенного Ассоциацией индустриальных парков, 111 проектам были присвоены статусы действующих индустриальных парков, часть из них не удовлетворяет еще более жестким требованиям Национального стандарта. Наконец, существует возможность того, что парк не прошел процесс сертификации и не вошел в число сертифицированных промышленных комплексов.

Таблица 1

Классификация индустриальных парков*

Вид индустриального парка		2013	2014	2015	2016	2017
1	Сертифицированные	18	24	36	22	32
	Несертифицированные	62	77	84	124	134
2	Действующие	36	45	72	92	111
	Создаваемые	44	56	48	54	55
3	Гринфилд	58	75	87	102	109
	Браунфилд	22	26	33	44	57
4	Частные	50	61	65	75	91
	Государственные	30	40	55	71	75
5	Парки-члены АИП	48	57	77	87	100
	Парки, не являющиеся членами АИП	32	44	43	59	66
6	Западные	75	94	107	125	139
	Восточные	5	7	13	21	27
Общее количество парков		80	101	120	146	166

*Составлено на основе отраслевых обзоров [8–12].

2. *Рост количества членов Ассоциации индустриальных парков.* К концу 2017 г. 100 промышленных комплексов стали парками-членами АИП. При этом на протяжении 5 лет развития парков их доля остается примерно на одном уровне – 60 %. Членство в ассоциации дает ряд преимуществ: бесплатное участие в мероприятиях, проводимых АИП; наличие скидки на участие в тематических зарубежных мероприятиях; получение новостной рассылки в области индустриальных парков; прямое общение с органами государственной власти, финансовыми структурами, институтами развития; участие в межгосударственном инвестиционном диалоге; участие в проектных группах с целью создания качественных инвестиционных проектов. Все это увеличивает шансы найти инвесторов, резидентов, помогает паркам продвигать свои интересы не только в России, но и за рубежом, а также быстро ориентироваться в современной экономической конъюнктуре.

3. *Преобладание промышленных парков на западной территории России.* По итогам последних 5 лет увеличилось не только количество индустриальных парков, но и общее число регионов, в которых они располагаются. Если в 2013 г. парки функционировали на территории 33 регионов РФ, то в 2017 г. – в 51 регионе. Несмотря на активное развитие промышленных парков на востоке страны, большая их часть расположена в западной части России – 77 %. Так, в Центральном, Северо-Западном и Приволжском округах располагается 127 индустриальных парков. Лидерами являются регионы Центрального федерального округа (Московская область – 25 площадок, Калужская – 10) и Приволжского федерального округа (Республика Татарстан – 17 площадок). Меньше всего индустриальных парков в Южном (2 % – 4 площадки) и Дальневосточном (3 % – 5 площадок) федеральных округах [12]. Данная проблема связана прежде всего с уровнем развития обрабатывающих отраслей промышленности в нашей стране. Ведь индустриальные парки располагаются там, где развито производство. Для стимулирования активного строительства парков в южных и восточных регионах необходимы немалые усилия по экономическому и инвестиционному развитию данных районов.

4. *Рост числа действующих индустриальных парков в абсолютном выражении вместе с увеличением их доли в общем количестве парков.* За 5 лет количество действующих индустриальных парков возросло почти в 3 раза – с 36 единиц до 111. При этом их доля в общем количестве парков увеличилась с 45 % в 2013 г. до 67 % в 2017 г. Однако это не значит, что все парки, которые изначально являлись создаваемыми, стали действующими, увеличив тем самым их число. Процесс формирования итогового количества действующих парков достаточно сложен. Так, в 2017 г. из 92 промышленных парков, действовавших на момент окончания 2016 г., один парк прекратил свое существование. Из 54 создаваемых площадок только 6 стали действующими индустриальными парками, а один комплекс прекратил свою деятельность. Однако появилось 14 новых успешно функционирующих комплексов и 8 новых создаваемых проектов. Основными причинами закрытия площадок являются невостребованность производимой ими продукции, изменение формата ведения бизнеса и перенос сроков реализации [12].

5. *Преобладание частных проектов над государственными по абсолютному значению при снижении их доли в общем числе индустриальных парков.* В 2017 г. из 166 индустриальных парков 91 были частными, а 75 – государственными. Данная тенденция является положительной, так как именно частные индустриальные парки направлены на поддержку малого и среднего бизнеса, на развитие процесса индустриализации. Однако одновременно с преобладанием частных промышленных парков

в абсолютном значении наблюдается снижение их доли в общем числе индустриальных парков. За последние 5 лет доля частных индустриальных парков снизилась на 7,7 % (с 62,5 % в 2013 г. до 54,8 % в 2017 г.), при этом наиболее резкий спад наблюдался в 2015 г. (54,2 %). Данная тенденция связана с ускоренным развитием государственных парков в 2013–2016 гг. Сложная экономическая ситуация и необходимость реализации концепции импортозамещения стимулировали интерес у муниципальных представительств власти к развитию и строительству индустриальных парков. Тем не менее активное развитие площадок в Московской области и появление новых проектов в моногородах способствовали росту числа частных индустриальных парков в 2017 г.

6. *Преобладание комплексов типа гринфилд (по абсолютному значению) наряду со снижением их доли в общем количестве промышленных парков.* Индустриальные парки типа гринфилд – комплексы, построенные на пустых земельных участках без какой-либо инфраструктуры. Если в 2013 г. 58 парков являлись парками типа гринфилд, что составляло 72,5 % всех комплексов, то к концу 2017 г. их доля снизилась до 65,7 % (109 парков) [12]. Отметим, что государство отдает предпочтение развитию и созданию именно таких проектов, беря на себя ответственность за обработку новых земель. Так, 61,1 % всех парков типа гринфилд являются государственными. Что касается индустриальных парков типа браунфилд, которые создаются на базе старых или заброшенных промышленных предприятий, большинство из них являются частными – 85,7 % [24].

7. *Рост общего количества резидентов индустриальных парков.* За последние 5 лет количество резидентов увеличилось в 2,2 раза. Если в 2013 г. в действующих промышленных парках функционировало 958 компаний [8], то в 2017 г. их число выросло до 2 121 [12]. При этом в парках типа гринфилд среднее число резидентов всегда заметно меньше, чем в парках типа браунфилд, что, в первую очередь, связано с различными типами компаний, располагаемых в разных промышленных парках. Индустриальные парки типа гринфилд сразу создаются под определенные нужды будущих предприятий и готовы к размещению компаний, которым для осуществления производства необходима достаточно большая территория. В парках типа браунфилд, как правило, располагаются малые и средние компании. Такая тенденция приводит к заполнению комплексов типа гринфилд относительно небольшим количеством компаний с большими масштабами занимаемых территорий, а в комплексах типа браунфилд располагается большее количество предприятий на меньших по площади участках.

Кроме того, наблюдается уменьшение среднего числа резидентов парков типа браунфилд (с 51 в 2013 г. до 28 в 2017 г.) наряду со стабильным средним количеством резидентов парков типа гринфилд (14 площадок) [8–12]. В данной ситуации рост общего числа резидентов всех индустриальных парков России обусловлен увеличением количества таких комплексов. Темпы роста данных величин практически совпадают.

8. *Увеличение общего числа созданных рабочих мест в индустриальных парках при снижении их среднего значения.* Развитие индустриальных парков положительно сказывается на занятости населения, проживающего в близлежащих населенных пунктах. Так, к концу 2017 г. резиденты индустриальных парков создали 125 601 рабочее место, что на 120 % превышает показатель 2013 г. (56 773 рабочих места). Однако за последние 5 лет среднее число занятых уменьшилось. В 2013 г. среднее количество рабочих мест в промышленных парках типа гринфилд составляло 1 509, а в парках типа браунфилд – 1 973 [8]. В 2017 г. в парках типа гринфилд в среднем работало 1 319 сотрудников, а в парках браунфилд – 1 297 человек [12]. Данная неоднозначная ситуация

обусловлена тем, что новые рабочие места возникают в ответ на появление новых индустриальных парков, новых производств. Тем не менее такое развитие является важным для экономики в целом, поскольку появление дополнительных рабочих мест способствует снижению безработицы, повышению благосостояния населения.

Резиденты индустриальных парков вносят вклад в развитие не только самих комплексов, но и экономики страны. За 2016 г. объем выпуска продукции резидентами действующих и создаваемых парков составил 449,9 млрд рублей, а величина налоговых поступлений от резидентов промышленных парков – 43,6 млрд рублей [24].

9. *Неполная заполненность парков.* На протяжении последних 5 лет показатель средней заполненности территории индустриальных парков оставался стабильным и составлял 50...54 % [12]. Заполненность действующих промышленных парков выше, чем создаваемых. Так, средний процент заполнения всех действующих комплексов составляет 54,23 %, а создаваемых – 38,83 % [24]. Такая ситуация связана не только с появлением новых парков и, как следствие, расширением предлагаемых производственных территорий, но и с необходимостью продуманного размещения резидентов. Компании должны так размещаться в индустриальных парках, чтобы не только не мешать друг другу, но и помогать. Расположение взаимодействующих компаний по соседству снижает логистические издержки и увеличивает эффективность производства. Кроме того, предприятия должны размещаться максимально логично с точки зрения наиболее эффективного использования земельных участков.

10. *Рост инвестиций в развитие индустриальных парков.* К 2017 г. объем накопленных инвестиций в инфраструктуру индустриальных парков составил 176 млрд рублей, что в два раза превышает показатель 2013 г. – 87 млрд рублей (табл. 2). Величина средних удельных инвестиций в инфраструктуру индустриальных парков типа гринфилд составила 8,4 млн рублей на 1 га земли [12]. При этом на 2016 г. большую часть вложений составляли частные инвестиции – 67,91 % [24]. Наиболее значительные вложения в создание и развитие инфраструктуры были осуществлены в 2017 г. – 42 млрд рублей.

Денежные вливания способствовали активному развитию инфраструктуры индустриальных парков. Так, более 90 % промышленных парков имеют электроснабже-

Таблица 2

Инвестиции в развитие индустриальных парков России, млрд р.*

Вид инвестиций	2013	2014	2015	2016	2017
Накопленные инвестиции в инфраструктуру	87	101	119	134	176
Годовые инвестиции в инфраструктуру		14	18	15	42
Накопленные инвестиции в производство	235,4	302,8	471,3	550	725
Годовые инвестиции в производство		67,4	168,5	78,7	175

* Составлено на основе отраслевого обзора [12].

ние и водообеспечение; более 80 % – каналы связи и газообеспечение. Очистные и канализационные сооружения присутствуют у 75,88 % всех промышленных парков, а теплоснабжение – у 54,12 %. Активно строится производственная недвижимость. Доля свободной недвижимости данного типа, готовой для размещения новых резидентов, составляет 68,35 % [24].

Не менее значительными были накопленные инвестиции в создание производств: в 2017 г. они составили 725 млрд рублей, что в 3,1 раза выше, чем в 2013 г. За последние 5 лет наиболее крупные вложения в развитие производств и инфраструктуры наблюдались в 2017 г. – 175 млрд рублей. Величина средних удельных привлеченных инвестиций в создание производств типа гринфилд составила 31,4 млн рублей на 1 га [12].

Динамика инвестиций в производство и инфраструктуру носит одинаковый характер. Периоды роста объемов инвестиций (2015 и 2017 гг.) чередуются с периодом их снижения (2016 г.). Однако инвестиции в создание производств характеризуются более значительным спадом. При этом наиболее существенный рост инвестиций в инфраструктуру наблюдался именно в 2017 г., а инвестиции в производство заметно возросли еще в 2015 г. Колебание инвестиционной активности связано с цикличностью инвестиционных проектов. Инвестиционный этап любого проекта, например строительство новых зданий или объектов инфраструктуры для нового резидента парка, сопровождается более значительными денежными вливаниями. Кроме того, на снижение потока инвестиций в 2016 г. повлияли экономический спад 2015 г., неблагоприятная внешнеэкономическая конъюнктура и введение Западом санкций.

Отношение вложений в инфраструктуру к инвестициям в производство на протяжении последних 5 лет составляет 1 рубль к 7,2 рублям [12], что говорит о стабильном соотношении инвестиций и затрат. При этом за 2014–2016 гг. накопительным итогом общий объем инвестиций резидентов составил 1,148 трлн рублей (в 2016 г. – 391,4 млрд рублей) [24].

11. *Последние 5 лет преобладают промышленные парки, занимающиеся производством товаров.* По итогам 2014 г. из 639 промышленных парков, предоставивших информацию о своих предприятиях, 426 (67 %) функционировали в производственном секторе, а 213 (33 %) – в сфере услуг [9]. В 2017 г. лишь небольшая часть промышленных парков занималась предоставлением услуг, например, таких, как логистика и строительство (табл. 3). Данная тенденция подтверждает факт выполнения промышленными парками своих основных целей – привлечение прямых инвестиций и развитие промышленного сектора.

12. *Преобладание специализированных промышленных парков.* При этом большую долю составляют парки, резиденты которых занимаются химической и нефтехимической промышленностью, металлургией и металлообработкой, промышленностью строительных материалов. По результатам исследования современных российских промышленных парков Ассоциация промышленных парков в отчете 2017 г. опубликовала информацию о специализации действующих сертифицированных парков. Как упоминалось выше, на данный момент в России функционирует 32 таких парка.

Среди резидентов специализированных промышленных парков наиболее популярными видами деятельности являются химическая и нефтехимическая промышленность, металлургия и металлообработка, промышленность строительных материалов (см. табл. 3). Химическая и нефтехимическая промышленность удерживают лидирующую позицию в отраслевой структуре промышленных парков на протяжении 5 лет. Так, в 2013–2014 гг. 85 % отечественных промышленных парков специализи-

Специализации сертифицированных индустриальных парков*

Специализация	Число	Доля, %
Химическая и нефтехимическая промышленность	5	15,6
Нанотехнологии	1	3,1
Ресурсосбережение и энергоэффективность, в том числе перерабатывающее производство	3	9,4
Фармацевтическая и медицинская промышленность	3	9,4
Металлургия и металлообработка	4	12,5
Стекольная промышленность	2	6,3
Деревообрабатывающая промышленность	1	3,1
Промышленность строительных материалов	4	12,5
Машиностроение	3	9,4
Производство оборудования логистических комплексов и пищевых производств	1	3,1
Логистика	3	9,4
Пищевая промышленность	3	9,4
Производство автокомпонентов	1	3,1
Сельское хозяйство	1	3,1
Производство электротехники	1	3,1
Строительство	1	3,1
Электронно-оптическое производство	1	3,1
Упаковочное производство	1	3,1
Легкая промышленность	3	9,4
Нефтегазовая промышленность	1	3,1
Универсальный	15	46,9

* Составлено на основе отраслевого обзора [12].

ровались именно на химии и нефтехимии. Не менее популярны автомобилестроение (81 %), а также металлургия и металлообработка (65 %) [9]. Сравнивая отраслевые структуры деятельности резидентов индустриальных парков в 2013–2014 гг. и 2017 г., можно сказать о развитии и большем распространении перерабатывающих производств, компа-

ний-резидентов, функционирующих в сфере фармацевтической и медицинской, а также пищевой и легкой промышленности. Преобладание компаний, занимающихся изготовлением химической и строительной продукции, металлообработкой, говорит о направленности индустриальных парков на импортозамещение и производство товаров с высокой добавленной стоимостью, что способствует развитию отечественной промышленности.

В половине профильных индустриальных парков функционируют компании различных отраслей. Число парков, специализирующихся на одном виде производства, достаточно мало. Почти половина промышленных парков являются универсальными и готовы работать с компаниями из любых отраслей экономики.

Выявленные тенденции свидетельствуют о положительной динамике основных показателей развития индустриальных парков в России, несмотря на экономический спад 2015–2016 гг. Ускоренный рост индустриальных парков в восточных регионах России (показатель 2017 г. в 5,4 раза превысил показатель 2013 г.) формирует предпосылки для снижения неравномерности территориального развития промышленности и укрепления единства экономического пространства. Меры государственной политики, направленные на стимулирование развития индустриальных парков, способствовали бы ускорению экономического роста в России и повышению его качества в соответствии с рекомендациями шумпетерианской теории экономического роста.

Список литературы

1. Аганбегян, А. Г. Как возобновить социально-экономический рост в России / А. Г. Аганбегян // *Экономическое возрождение России*. – 2017. – № 3.
2. Бодрунов, С. Д. Новое индустриальное общество. Производство. Экономика. Институты / С. Д. Бодрунов // *Экономическое возрождение России*. – 2016. – № 2.
3. Бодрунов, С. Д. Новое индустриальное общество. Структура и содержание общественного производства, экономические отношения, институты / С. Д. Бодрунов // *Экономическое возрождение России*. – 2015. – № 4.
4. Глазьев, С. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития / С. Глазьев // *Российский экономический журнал*. – 2015. – № 5.
5. Губанов, С. С. От экспортно-сырьевой модели к неоиндустриальной экономической системе / С. С. Губанов // *Экономическое возрождение России*. – 2015. – № 4.
6. Кудрин, А. Бюджетный маневр и структурная перестройка российской экономики / А. Кудрин, И. Соколов // *Вопросы экономики*. – 2017. – № 9.
7. Национальный стандарт Российской Федерации. ГОСТ Р 56301–2014. «Индустриальные парки. Требования». – М.: Стандартинформ, 2014.
8. Отраслевой обзор. Индустриальные парки России / НП «Ассоциация индустриальных парков». – Вып. № 1. – 2013.
9. Отраслевой обзор. Индустриальные парки России / НП «Ассоциация индустриальных парков». – Вып. № 2. – 2014.
10. Отраслевой обзор. Индустриальные парки России / НП «Ассоциация индустриальных парков». – Вып. № 3. – 2015.
11. Отраслевой обзор. Индустриальные парки России / НП «Ассоциация индустриальных парков». – Вып. № 4. – 2016.
12. Отраслевой обзор. Индустриальные парки России / НП «Ассоциация индустриальных парков». – Вып. № 5. – 2017.

13. Пикетти, Т. Капитал в XXI веке / Т. Пикетти. – М.: Ад Маргинем Пресс, 2015.
14. Харрод, Р. Теория экономической динамики / Р. Харрод; пер. с англ. В. Е. Маневича; под ред. В. Г. Гребенникова. – М.: ЦЭМИ РАН, 2008.
15. Шваб, К. Четвертая промышленная революция / К. Шваб; пер. с англ. – М.: Изд-во «Э», 2017.
16. Эпштейн, Д. Б. О переходе экономики России к новой индустриализации и импортозамещению / Д. Б. Эпштейн // Экономическое возрождение России. – 2015. – № 4.
17. Ясин, Е. Развитие постсоветской экономики: из прошлого в будущее / Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2017. – № 6.
18. Aghion, P. Schumpeterian Growth Theory, Schumpeter, and Growth Policy Design / P. Aghion, A. Festre // J. Evol Econ. – 2017. – 27.
19. Aghion, P. A Model of Growth through Creative Destruction / P. Aghion, P. Howitt // Econometrica. – 1992. – 60. – P. 323–351.
20. Domar, E. D. Expansion and Employment / E. D. Domar // The American Economic Review. – 1947. – Mar. – Vol. 37, № 1.
21. Romer, P. Endogenous Technological Change / P. Romer // Journal of Political Economy. – 1990. – Vol. 98 (5). – P. 71–102.
22. Solow, R. M. A Contribution to the Theory of Economic Growth / R. M. Solow // The Quarterly Journal of Economics. – 1956. – 1. – P. 65–94.
23. Vidova, J. Industrial Parks – History, Their Present and Influence on Employment / J. Vidova. – 2010. – V. X, issue 1.
24. <https://www.gisip.ru/#!ru/stats/> – Геоинформационная система промышленных парков.

T. V. Konovalova, I. M. Tenyakov. Industrial parks as an innovative factor of the modern economic growth (russian specificity). The article considers the specificity of Russian industrial parks as an innovative factor of the new economic growth model. The purpose of the article is to identify the modern tendencies of domestic industrial parks“ development and to find arguments for the need for the state policy focused on the encouragement of industrial parks“ development. To achieve the purpose the following tasks are solved: analysis of the system and historical types of economic growth together with the paradigm growth models, consideration of the industrial parks“ typology, identification of the modern tendencies of Russian industrial parks“ development. The main conclusions of the article are as follows. Russian new economic growth model should be formed in the framework of the late industrial type of economic growth. In that context, innovative factors forming the «creative destruction» process are becoming more significant, and modern industrial parks are starting to play the role of the institutional basis for this process. It is noticed that almost all indicators of Russian industrial parks“ development have grown twice in last 5 years. This fact demonstrates the efficiency of Russian industrial parks. The started active creation of industrial parks in the east part of Russia contributes to more uniform development of the domestic industry and infrastructure.

Keywords: economic growth, innovative growth factors, system and historical types of economic growth, economic growth models, industrial park, industrial parks“ typology, tendencies of industrial parks“ development.

*Е. И. Шумская*¹

ВОЗМОЖЕН ЛИ РОСТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ЗА СЧЕТ ОСВОЕНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ?

Рассмотрен ряд теоретических исследований, посвященных влиянию ИТ-технологий на производительность и экономический рост, на примере нескольких стран. Предложен подход к оценке влияния технологий, основанный на разделении отраслей на цифровую и физическую. Выделены негативные факторы, сдерживающие быстрое освоение ИТ-технологий в России, и предложены меры по их устранению.

Ключевые слова: производительность, автоматизация, четвертая промышленная революция, цифровизация, цифровая экономика, инновационная политика.

УДК 338.121

Лауреат Нобелевской премии Роберт Солоу в 1987 г. описал так называемый парадокс производительности ИТ, состоящий в отсутствии связи между инвестициями в компьютеризацию производства и ростом производительности [22]. С тех пор парадокс стал еще более явным: автоматизация привела к исчезновению многих рабочих мест, роботы и искусственный интеллект ведут к еще большим изменениям, а рост производительности в странах с развитой экономикой продолжает замедляться.

Американские экономисты Роберт Джеймс Гордон и Бенжамин Джонсон отмечают угасание научно-технического прогресса, подчеркивая, что новые компьютерные технологии сосредоточены в сфере развлечений и коммуникационных устройств [3, 18]. Согласно исследованиям Б. Джонсона, эффективность инновационных разработок сильно снизилась. Например, в США в 1980-х – 2000-х гг. эффективность инноваций падала на 1,7 % ежегодно, а вклад одного работника в сфере НИОКР в общую производительность сферы производства с 1950 г. сократился в семь раз относительно 2000 г. [18]. В СССР также наблюдалось значительное снижение эффективности инноваций [6, с. 126, 329, 417, 564].

Среди ученых бытует мнение, что дальнейший рост производительности очень затруднителен. Р. Гордон приводит ряд причин, негативно влияющих на технологическое развитие: старение населения, растущее неравенство, сокращение рабочих мест и среднего класса в целом, падение уровня образования, ужесточение экологических норм, обслуживание государственных долгов [3].

Существует и иной подход. Так, согласно исследованиям Чада Сиверсона из университета Чикаго, развитие информационных технологий происходит по тому же сценарию, что и развитие электрификации в период 1890–1940 гг. [23, р. 1]. Автор предпо-

¹ *Екатерина Игоревна Шумская*, аспирант Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова.

лагает, что за этапом относительной стагнации в 2004–2012 гг. (для электрификации это были 1924–1932 гг.) следует этап с повышением производительности труда, и информационные технологии вскоре снова станут мощным двигателем экономического развития (рис. 1).

В работе американских ученых С. Басу и Дж. Фернальда также приводятся доводы в защиту роли новых информационных технологий. По их мнению, экономический эффект от внедрения должен проявиться спустя 5...15 лет с момента появления новых разработок [14]. Аналогичных позиций придерживается К. Перес, которая пишет о периоде развертывания пятой технологической волны. Она проводит аналогию современной ситуации с периодом Великой депрессии, отмечая особую роль государственного регулирования (создание необходимой институциональной среды для реализации потенциала новых технологий) [7]. Затяжной период рецессии можно объяснить необходимостью преодоления инерции, порожденной предыдущими успехами, из-за чего адекватная инфраструктура для развития и распространения новых технологий создается медленно.

Отметим, что подход к изучению вопроса производительности труда в ИТ-сфере требует корректировки. Разбиение рынка на сферы ИТ-производителей, ИТ-индустрии и сферы, не связанные с ИТ, уже не охватывает всю картину в целом. Данный подход имел свои плюсы в первые годы информационной революции, когда Интернет был относительно новым механизмом, а некоторые отрасли внедряли новые технологии гораздо активнее других.

Однако сегодня в каждой сфере используются информационные технологии. Более того, сферы, в которых производят информационные технологии и связанные с Интернетом услуги, значительно расширились. А потому целесообразно предложить следующие коррективы: различать цифровую и физическую сферы. Под цифровой будем понимать сферу, в которой основной объем производства может быть легко пред-

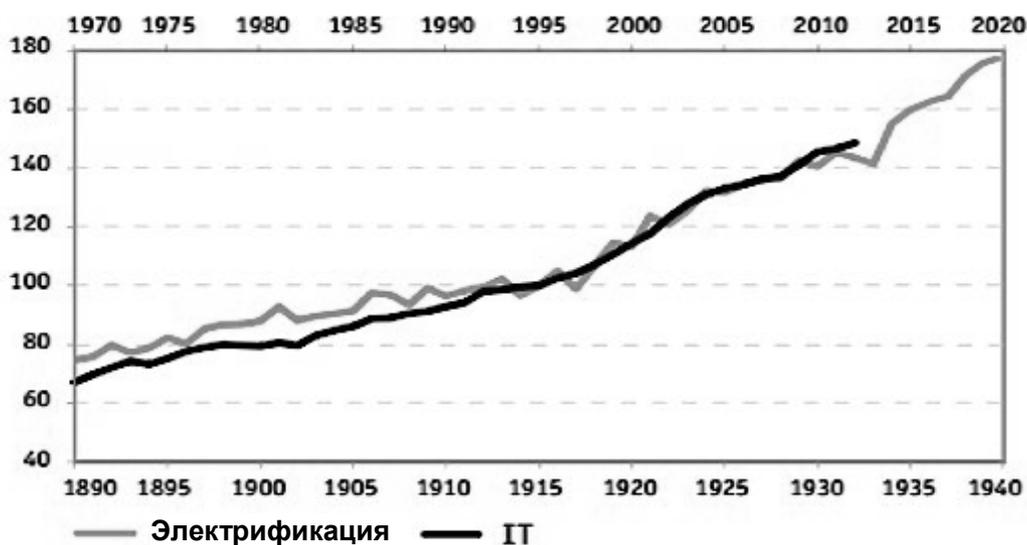


Рис. 1. Рост производительности труда во время эры электрификации и эры ИТ-технологий (источник: [23, р. 32])

ставлен в цифровом формате, а под физической – сферу, продукция в которой в настоящее время представляется в основном в физической форме (табл. 1) [19].

В современном мире можно выделить два вида экономики: первая активно внедряет и использует технологии новой революции и развивает цифровую экономику, а вторая – нет. Согласно данным [15], на сферу цифрового производства приходится примерно 25 % всей рабочей силы частного сектора и 30 % его ВВП. Актуален вопрос: восприимчива ли сфера физического производства к новым информационным технологиям и насколько? Примем следующую гипотезу: рост производительности в дальнейшем может значительно ускориться за счет применения информационных технологий в сфере физического производства.

В мире активно развиваются такие технологии, как «большие данные», IoT, VR, 3D-технологии, облачные вычисления, платформы, автоматизация и роботизация, использование которых поможет снизить издержки производства за счет точности и снижения процента брака, упрощения цепочек поставок, уменьшения страховых рисков на производстве, сокращения количества отходов [20].

В Японии использование больших данных и аналитики в некоторых подразделениях японских производителей позволяет снизить затраты на обслуживание почти на 5 трлн иен (что соответствует более 15 % продаж в 2010 г.), а более 50 млрд иен можно было бы сэкономить на электроэнергии [21]. Внедрение цифровых технологий новой промышленной революции может повысить добавленную стоимость в механических, электрических, автомобильных, химических и сельскохозяйственных секто-

Таблица 1

Разделение экономики на цифровую и физическую сферы [19]

Цифровая сфера	Сфера физического производства
Основной продукт можно легко представить в цифровой форме	Основной продукт представляется преимущественно в физической форме
Производство компьютеров и электроники; фильмов, музыки, телевидения и других развлекательных приложений; телекоммуникации; интернет-поиск и социальные сети	Остальные отрасли, включая сельское хозяйство; добыча ПИ; строительство; производство (кроме компьютеров и электроники); транспорт и складирование; торговля; недвижимость; образование; здравоохранение; жилье и продовольственные услуги и пр.
Технические услуги (юридические, бухгалтерские, компьютерные, научные исследования, управленческий консалтинг, дизайн, реклама); страхование; управление компаниями и предприятиями; административные и вспомогательные услуги	

рах Германии на 20 млрд евро (15 %) к 2025 г. [4]. К 2025 г. ожидается рост ВВП Китая до 22 % за счет ИТ. Для России экономический эффект от цифровизации оценивается в приросте ВВП страны на 4,1...8,9 трлн рублей, что означает 19...34 % общего роста ВВП [13].

На практике в России желаемый рост производительности за счет новых технологий встречает немало преград. База, на которой должна возводиться цифровая экономика, еще только создается. Существующий уровень производительности российских предприятий в сфере физического производства падает, что является следствием, в частности, низкой конкуренции на рынке и неэффективных управленческих решений как на самих предприятиях, так и на государственном уровне [5]. Встает вопрос: как исправить сложившуюся непростую ситуацию и при этом не отстать от стран-лидеров в становлении цифровой экономики.

Как отмечено в работах С. Д. Бодрунова и В. И. Кушлина, для дальнейшего роста производительности труда необходимо принять комплекс мер (политико-экономических и технико-экономических) [1, 2, 5]. Правительством были приняты программы по развитию цифровой экономики и промышленности внутри страны [8, 9, 10, 12]. Однако эти меры пока не привели к желаемому росту производительности, на что указывает отчет [17, р. 3]. Согласно приведенным данным, рейтинг индекса конкурентоспособности России в мировой промышленности продолжает снижаться – с 20-й позиции в 2010 г. к 32-й в 2016 г. (рис. 2). Сама компания объясняет такой тренд, в первую очередь, падением цен на нефть и деловым климатом в стране [17].

Однако можно выделить и некоторые частные аспекты, которые также значительно влияют на производительность труда в стране. В Национальной технологической инициативе в дорожной карте «Технет» выделены приоритетные направления развития промышленности: подготовка высококвалифицированных кадров; разработка передовых производственных технологий (ППТ); оптимизация принципов организации на производстве; продвижение ГЧП. В протоколе заседания президиума Совета при Президенте дается ссылка на исследования Deloitte и World Economic Forum со следующими данными (табл. 2) [11, с. 35].



Рис. 2. Индекс конкурентоспособности в мировой промышленности для Китая, Индии, Бразилии и России (2010–2020 гг.) (источник: [17, р. 13])

Таблица 2

Индекс показателей, учитываемых при оценке конкурентоспособности

Показатель	США	Германия	Япония	Корея	Китай	Россия
Трудовые ресурсы	89,5	97,4	88,7	64,9	55,5	75,4
Инновационная политика и инфраструктура	98,7	93,9	87,8	65,4	47,1	34,8
Уровень затрат	39,3	37,2	38,1	59,5	96,3	84,1
Политика в сфере энергетических ресурсов	68,9	66	62,3	50,1	40,3	30,6
Физическая инфраструктура	90,8	100	89,9	69,2	55,7	15,3
Законодательная политика	88,3	89,3	78,9	57,2	24,7	23,4

Значительные ресурсы должны быть направлены на подготовку кадров, развитие компетенций и выделение средств на консультирование, а также на принятие мер по устранению последствий, возникающих в результате отсрочки уплаты налогов, налоговых льгот безработным и пр. Однако, как видно из табл. 2, для России трудовые ресурсы являются конкурентоспособным показателем, а основные проблемы на пути развития цифровой экономики и повышения уровня производительности в нецифровой сфере создают неэффективная инновационная политика, недостаточно развитая инфраструктура, коррупция и высокие налоговые ставки [17]. Подобная расстановка сил ставит вопрос о пересмотре некоторых акцентов в плане финансирования программ по развитию экономики, в основе которой лежат технологии четвертой промышленной революции.

В России рост производительности труда может ускориться за счет применения информационных технологий в сфере физического производства только при создании необходимой экосистемы, детально описанной в программе «Цифровая экономика Российской Федерации» [8]. Однако возводиться эта экосистема должна на базе существующих институтов, инфраструктуры, с использованием существующих производственных мощностей и производственного капитала. Развитие цифровых технологий необходимо, однако без вновь выстроенных мощностей дальнейшее развертывание высокотехнологичных направлений будет затруднительным. Тесная взаимосвязь этих сфер обусловлена в том числе тем, что спрос на инновационные технологии в основном обеспечивается крупным промышленным капиталом. Так, обновление производственных мощностей и внедрение современных технологий стало бы более эффективным решением на пути к повышению производительности труда.

Список литературы

1. Бодрунов, С. Д. Возрождение производства, науки и образования: проблемы и решения / С. Д. Бодрунов // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 4 (52).
2. Бодрунов, С. Д. Реиндустриализация должна стать базовой идеей создания новой экономики России / С. Д. Бодрунов // Новости Петербурга. – 2013. – №15 (778). – 17–23 апр.
3. Гордон, Р. Д. Закончен ли экономический рост? Шесть препятствий для инновационного развития (на примере США) / Р. Д. Гордон // Вопросы экономики. – 2013. – № 4. – С. 49–66.
4. Джеймс, Т. Германия на пороге четвертой промышленной революции / Т. Джеймс // Россия сегодня. – 2015. – Режим доступа: inosmi.ru/world/20150526/228228055.html (дата обращения: 10.09.2017).
5. Кушлин, В. И. Инновационное наполнение инвестиционной политики / В. И. Кушлин // Проспект. – 2016. – С. 132.
6. Народное хозяйство СССР. 1922–1982. – М., 1982.
7. Перес, К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / К. Перес // Дело. – 2011. – С. 89.
8. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации». – 2017. – 28 июля. – №1632-р.
9. Производительность труда в России и в мире. Влияние на конкурентоспособность экономики и уровень жизни // Аналитический вестник. – М., 2016. – № 29 (628). – С. 67–73.
10. Производительность труда в Российской Федерации // Социальный бюллетень / Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. – 2017. – № 9. – Июнь. – С. 36–40.
11. Протокол заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию России / Инновационный центр «Сколково». – М., 2017. – №1. – 14 февраля.
12. Федеральный закон от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике» (в ред. федеральных законов от 13 июля 2015 г. № 216-ФЗ, от 3 июля 2016 г. № 365-ФЗ).
13. Цифровая Россия: новая реальность: отчет Digital McKinsey. – 2017. – Июль. – С. 2.
14. Basu, S. Information and communications technology as a general purpose technology: evidence from U. S. industry data / S. Basu, J. Fernald // Economic Review. – Federal Reserve Bank of San Francisco. – 2008. – P. 1–15.
15. Are Ideas Getting Harder to Find? / N. Bloom [et all.]; Stanford University. – 2017. – P. 15.
16. Global Competitiveness Index 2017–2018 // Report from World Economic Forum. – 2017. – 26 September. – P. 2.
17. Global Manufacturing Competitiveness Index // Report of Deloitte. – 2016.
18. Jones, B. As Science Evolves, How Can Science Policy? / B. Jones // Innovation Policy and the Economy. – Vol. 11. – Lerner and Stern, 2010. – P. 30.
19. Mandel, M. «Coming productivity boom» / M. Mandel, B. Swanson. – 2017. – P. 9–10.
20. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2017: The digital transformation, OECD Publishing. – Paris. – P. 25–27.
21. The next production revolution // Report of OECD. – 2017. – P. 21, 25.
22. Solow, R. We'd better watch out / R. Solow // New York Times Book Review. – 1987. – 12 July. – P. 1.
23. Syverson, C. Will History Repeat Itself? Comments on «Is the Information Technology Revolution Over?» / C. Syverson // International productivity monitor. – 2013.

E. I. Shumskaya. Can the implementation of digital technologies boost production efficiency?

This article reviews a number of theoretical studies based on the impact of IT technologies on productivity and economic growth in case of several countries. A different approach is proposed for assessing the impact of new revolution technologies, based on the division of industries into digital and physical. A number of negative factors have been identified in Russia that hamper the rapid adoption of IT technologies and proposed measures to eliminate them.

Keywords: productivity, automation, the fourth industrial revolution, digitalization, digital economy, innovation policy.

К. И. Поликарпов¹

**УПРАВЛЕНИЕ РЕОРГАНИЗАЦИОННЫМИ И ИНТЕГРАЦИОННЫМИ
ПРОЦЕССАМИ В РАМКАХ ПРЕДПРИЯТИЙ И КОМПЛЕКСОВ
В УСЛОВИЯХ ЕАЭС**

Определены проблемы развития промышленности, транспортной инфраструктуры и системы образования, а также направления их реформирования, основанные на реорганизации и интеграции и ориентированные на достижение концептуальных целей ЕАЭС. Проведен ретроспективный обзор сделок реорганизации предприятий, участия иностранного капитала в уставном капитале российских организаций.

Ключевые слова: предприятие, реорганизация, слияние, транспортная инфраструктура, промышленность.

УДК 330.354

В целях формирования и развития финансовых и хозяйственных взаимоотношений экономических субъектов различного уровня (государств, коммерческих и некоммерческих организаций) в рамках международного экономического объединения ЕАЭС проводилось комплексное исследование проблем и перспектив развития указанных экономических субъектов в современных условиях. В рамках исследования выполнены: обзор положений научно-публицистических источников, посвященных рассматриваемой проблеме; ретроспективное статистическое исследование сделок реорганизации предприятий и участия иностранного капитала в уставном капитале организаций – резидентов Российской Федерации. Также устанавливались взаимосвязи между сделками реорганизации российских предприятий, осуществляемыми на постоянной основе, и международными экономическими ограничениями в виде санкций и эмбарго, а также новыми возможностями, открывающимися в связи с формированием экономического союза ЕАЭС.

В условиях осуществления международной интеграции (формирования единого экономического пространства в рамках ЕАЭС) возникает необходимость поиска путей управления деятельностью экономических и хозяйствующих субъектов, ориентированных на долгосрочную эффективность. Странами-участниками рассматриваемого международного объединения являются Российская Федерация, Армения, Белоруссия, Казахстан и Кыргызстан. Осуществлялась деятельность, ориентированная на установление договоренностей по сотрудничеству Союза (в различных формах) с Вьетнамом, Монголией, Чили, Перу, Камбоджей, Сингапуром [20, с. 26], иными государствами и их

¹ *Константин Игоревич Поликарпов*, аспирант кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

объединениями. По существу, ЕАЭС представляет собой международное объединение государств-участников, согласно концептуальным целям интеграции ориентированное на свободное движение капитала, а также достижение синергетического эффекта в других сферах совместной деятельности [12, с. 92], среди которых:

- создание условий для стабильного развития экономик государств-членов в интересах повышения качества жизни населения;
- стремление к формированию единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов в рамках Союза;
- всесторонняя модернизация, кооперация и повышение конкурентоспособности национальных экономик в условиях глобальной экономики [20, с. 25].

Уточняя цели деятельности ЕАЭС, выделим задачи рассматриваемой международной интеграции:

- снятие барьеров для движения товаров, услуг, капитала, проявления и повышения предпринимательской активности; восстановление объемов взаимной торговли [18, с. 140], а также развитие различных форм транзитной торговли;
- развитие импортозамещающих проектов в рамках РФ и иных участников ЕАЭС, в том числе путем модернизации промышленного комплекса [3, с. 60].

Одним из основополагающих нормативных документов, регулирующих деятельность ЕАЭС, является Договор о ЕАЭС [1], включающий в себя 28 разделов.

Реализация международного сотрудничества в рамках ЕАЭС имеет ряд предпосылок, способствующих успешному развитию рассматриваемого международного объединения:

1. Союз является открытым к вступлению в его состав для любого государства, разделяющего цели и принципы деятельности ЕАЭС.
2. Страны-участники ЕАЭС характеризуются уникальным географическим расположением (наличие разнообразных природных ресурсов), способствующим развитию международной торговли, в том числе транзитной.
3. Союз должен стать ведущей международной организацией, играющей существенную роль в развитии международного экономического и гуманитарного сотрудничества [20, с. 26].
4. Страны-участники ЕАЭС обладают существенным социально-экономическим потенциалом – наследием союзного государства (СССР).

Определяя перспективы развития рассматриваемого международного экономического союза, обозначим:

1. Развитие транспортных связей, в том числе с участием ЕС при условии минимизации геополитических рисков: доля перевозок из Китая в ЕС через территорию ЕАЭС увеличится в 10 раз к 2020 г. [11, с. 129] по отношению к показателям 2013–2014 гг.
2. Поощрение в рамках ЕАЭС трансграничной деятельности.
3. Обеспечение возможностей для создания и развития новых форм взаимовыгодных отношений.
4. Формирование стимулов для развития промышленности путем сокращения влияния и устранения таких барьеров, как высокий уровень импортозависимости отраслей экономики, низкая конкурентоспособность отдельных видов продукции, производимой на территории стран-участниц ЕАЭС [9, с. 104].

Характеризуя состояние социально-экономического потенциала стран-участниц ЕАЭС, отметим:

1. Наличие сформированной социальной и производственной инфраструктуры в части отдельных ее элементов. Уточним, что за постсоветский период инвестиции

в развитие инфраструктуры были гораздо ниже необходимых, что привело к устареванию, существенному моральному и физическому износу отдельных ее элементов [9, с. 139].

2. Наличие вузов и научных кадров, сохранившихся со времен СССР [17, с. 66], а также высокого ресурсного потенциала (в том числе научно-технического и интеллектуального), неутраченные перспективные научно-технические разработки, наличие передовых технологий в отдельных отраслях [6, с. 146], что могло бы способствовать инновационному развитию различных экономических субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность в странах-участницах ЕАЭС.

Раскрывая современные проблемы образования, отметим, что, по статистическим данным, РФ занимает одно из первых мест в мире по показателю «Процент населения, имеющий высшее образование». Более того, согласно [16, с. 179], по состоянию на 2015 г. на тысячу человек в возрасте 25...29 лет 409 человек имели высшее образование. Данный показатель является наиболее высоким среди возрастных групп взрослого населения России. Обратимся к качественным показателям рассматриваемой системы. Мы полагаем, что основные образовательные программы (ООП), реализуемые на базе среднего профессионального (СПО) и высшего образования (ВО) по заочной и/или дистанционной формам обучения, не являются эффективными. Тот объем аудиторных часов, который устанавливается в рамках указанных форм обучения, не позволяет освоить знания, навыки и умения, необходимые для качественного выполнения трудовых функций. Более того, снижение качества высшего образования в России определяется переходом к Болонской системе, слабость которой подтверждается наглядным примером: выступления Дж. Псаки (высокопоставленной госслужащей, имеющей достаточно качественное по меркам США образование) грешат нелогичностью, а зачастую и полным искажением общепринятых естественнонаучных фактов.

В завершение подчеркнем, что система образования и науки утратила свою целостность и функциональность. Для эффективного использования наследия СССР необходимо общегосударственное реформирование системы воспитания и образования, ориентированное на общее повышение грамотности населения, восстановление престижа СПО и ВО и др. Для достижения указанных целей нужна интеграция лучшего опыта педагогических работников и образовательных учреждений стран-участниц ЕАЭС, а также укрепление и развитие диалога с представителями государств, не входящих в ЕАЭС. Мы полагаем, что непосредственное объединение образовательных учреждений на постоянной основе не является эффективным, поскольку в условиях интеграции требуется период адаптации к новым условиям хозяйствования, что существенно усложняет трудовую деятельность преподавателей и ведет к снижению ее качества. Реформирование систем образования стран-участниц ЕАЭС следует направить не только на общее повышение его качества, восстановление престижа и значимости, усиление контроля за реализацией образовательных программ по заочной и дистанционным формам обучения. Важно ориентировать образовательный процесс на формирование у обучающихся творческого мышления, способности генерировать замыслы в области продуктовых, технологических и маркетинговых инноваций с их последующей реализацией. Следует подготовить высококвалифицированных специалистов, способных создавать инновации различного рода для общего повышения эффективности хозяйствующих субъектов, осуществляющих свою деятельность в странах-участницах ЕАЭС, а также достижения концептуальных целей указанного международного объединения. Следует также развивать диалог между образовательными организациями и предприя-

тиями для адаптации содержания основных образовательных программ к планам деятельности предприятий с учетом их стратегии.

В научно-популярной литературе выделяются проблемы развития промышленных предприятий, а также промышленности в целом:

1. Недостаточный уровень развития институциональной среды, инфраструктуры и инновационных систем.

2. Экспортно-сырьевая направленность рыночного механизма [6, с. 146], сформированного в России в постсоветский период.

3. Сокращение объема прямых иностранных инвестиций вследствие экономических санкций и эмбарго [7, с. 553].

4. Иные неблагоприятные предпосылки и тенденции.

В современных условиях развитие предприятия определяется факторами внешней среды (в том числе инфраструктурными), общей экономической и политической ситуацией, состоянием взаимосвязанных отраслей и др. [13], поэтому в рамках данного труда следует обозначить основные концептуальные проблемы развития предприятий различных видов деятельности, форм собственности и организационно-правовых форм в условиях ЕАЭС, а также пути их решения.

В научно-публицистических источниках одной из ключевых инфраструктурных проблем развития хозяйственных отношений в условиях ЕАЭС называют транспортную составляющую. Обзор развития автотранспортных предприятий показывает, что условия хозяйствования указанных экономических субъектов за последние годы не улучшились. Среди барьеров на пути прогрессивного развития автотранспортных предприятий (АТП) выделим сокращение существенной части рынка сбыта в сфере международных перевозок, связанное, в первую очередь, с действующими экономическими санкциями и эмбарго. Добавило проблем и введение системы «Платон», повлекшей за собой забастовки и митинги работников АТП.

Обеспечение развития транспортной инфраструктуры как основы организации внешней торговли является одной из основополагающих задач в условиях формирования и развития таможенных союзов [18, с. 139]. Отметим также, что в условиях формирования ЕАЭС необходимо развитие всех видов транспортных перевозок. В настоящее время в организации международных непассажирских перевозок лидирует морской транспорт, однако, перевозка контейнеров из восточной Азии в Европу несоизмеримо быстрее осуществляется железнодорожным транспортом по Транссибирской магистрали [11, с. 127–128].

Обозначим основные направления решения проблем транспортного комплекса: обеспечение инновационного развития транспортного комплекса путем проведения скоординированной транспортной политики, в том числе за счет объединения компьютерных информационных систем всех видов транспорта в целях формирования общей системы в рамках ЕАЭС для создания общего рынка транспортных услуг [11, с. 128–129].

Анализируя состояние финансовых систем стран-участниц ЕАЭС, возможности их адаптации к условиям деятельности в процессе международной интеграции, отметим ряд особенностей: неравнозначность показателей оборачиваемости средств на финансовом и фондовом рынках, количества финансовых организаций, а также различное положение в мировой экономике с учетом действующих международных экономических ограничений. Детализируем особенности финансовых систем стран-участниц ЕАЭС:

1. Банковский сектор рассматриваемых государств отличается монополизацией: на 5 крупнейших банков каждой страны приходится более половины активов национального банковского сектора.

2. По данным 2014 г., свыше 99 % объема торгов акциями в рамках стран-участниц ЕАЭС приходится на Российскую Федерацию.

3. Страны-участницы ЕАЭС имеют низкий уровень банковского посредничества, недостаточный для осуществления ускоренной финансовой интеграции. Это обусловлено значительной долей теневой экономики, отличающейся высоким удельным весом расчетов в наличной форме.

4. Кризисные ситуации в России быстро распространяются на экономики других стран-участниц ЕАЭС, сильно зависящих от российской хозяйственной конъюнктуры [12, с. 94–95].

5. В результате сокращения финансирования западными банками деятельности российских банков российский предпринимательский сектор столкнулся с проблемами долгосрочного финансирования деятельности и существенным повышением стоимости заемного капитала [15, с. 121].

6. Страны-участницы ЕАЭС существенно различаются по объемам банковского сектора. Например, по состоянию на 2015 г. наибольшее количество банков действовало в России – 834, наименьшее в Армении – 22. При этом по количеству банков и кредитных организаций на 1 млн жителей на первом месте находится Армения (8); на втором – Россия (5,1); на последнем – Казахстан (2) [8, с. 133–134].

Уточним положения п. 5: в работе [14, с. 110] выдвинуто предположение, что в условиях кризисных явлений одним из направлений антикризисного управления деятельностью предприятия является проведение сделок реорганизации (анализ проводился за 2008–2013 гг.). Нами проведено аналогичное исследование за больший ретроспективный период (табл. 1). По результатам исследования следует внести уточнение в выдвинутое нами предположение о том, что кризисные явления в экономике влекут за со-

Таблица 1

Распределение организаций по формам образования (учреждения) за 2005–2016 гг. (без учета субъектов малого предпринимательства, бюджетных, кредитных и страховых организаций)*

Период	Кол-во предприятий/ удельный вес	Создано всего	Создано впервые	Слияние	Разделение	Выделение
2005 г.	ед.	6 232	4 885	213	298	836
	%	100,00	78,39	3,42	4,78	13,41
2006 г.	ед.	4 655	3 810	92	195	558
	%	100,00	81,85	1,98	4,19	11,99
2007 г.	ед.	4 513	3 113	174	308	918
	%	100,00	68,98	3,86	6,82	20,34
2008 г.	ед.	3 534	2 421	161	231	721
	%	100,00	68,51	4,56	6,54	20,4
2009 г.	ед.	3 099	1 998	148	197	756
	%	100,00	64,47	4,78	6,36	24,39

Период	Кол-во предприятий/ удельный вес	Создано всего	Создано впервые	Слияние	Разделение	Выделение
2010 г.	ед.	2 127	1 931	27	30	139
	%	100,00	90,79	1,27	1,41	6,54
2011 г.	ед.	2 577	2 153	90	83	251
	%	100,00	83,55	3,49	3,22	9,74
2012 г.	ед.	2 362	2 062	45	57	198
	%	100,00	87,3	1,91	2,41	8,38
2013 г.	ед.	3 193	2 757	72	73	291
	%	100,00	86,35	2,25	2,29	9,11
2014 г.	ед.	3 594	3 104	77	74	339
	%	100,00	86,37	2,14	2,06	9,43
2015 г.	ед.	4 557	4 089	74	82	312
	%	100,00	89,73	1,62	1,8	6,85
2016 г.	ед.	4 486	3 908	114	114	350
	%	100,00	87,12	2,54	2,54	7,80

*Составлено на основе данных [23].

бой увеличение количества сделок реорганизации хозяйствующих субъектов. Так, за период 2014–2015 гг. в российской экономике наблюдались кризисные явления, общая экономическая и политическая нестабильность (более чем трехкратное увеличение ключевой процентной ставки ЦБРФ – с 4 % в начале 2014 г. до 17 % в декабре того же года) [4], однако существенного увеличения сделок реорганизации хозяйствующих субъектов не наблюдалось. Выдвинутое нами предположение совпадает с мнением автора монографии «Антикризисный менеджмент» [10, с. 237].

Поскольку перечень форм реорганизации, установленных ГК РФ, не является исчерпывающим, и существуют виды реорганизации (реструктуризации) деятельности хозяйствующего субъекта на временной основе (ассоциации, союзы, кластеры и пр.), проведем исследования, которые позволят установить наличие взаимосвязи между реструктуризацией деятельности предприятий, осуществляемой на временной основе, и кризисными явлениями в экономике.

Наибольшее количество сделок слияния наблюдалось в 2005 г. (213 шт.), сделок разделения и выделения – в 2007 г. (308 и 918 шт. соответственно). То же в процентном отношении: слияние (2009 г. – 4,78 %), разделение (2007 г. – 6,82 %), выделение (2009 г. – 24,39 %).

Согласно данным [22] (Форма 1-ЮР), за 2016 г. в Российской Федерации было создано 203533 организации (по состоянию на 01.01.2015 г. в ЕГРЮЛ содержались данные о 3687391 юридических лицах, созданных впервые; по состоянию на 01.01.2016 г. – 3890924). И хотя в табл. 1 отсутствуют сведения о субъектах малого предпринимательства, бюджетных и кредитных организациях, отметим, что данные, приведенные в различных источниках, различаются в разы. Таким образом, можно подвергнуть сомнению их достоверность.

Что касается сведений, содержащихся в ЕГРЮЛ, о проведенных сделках реорганизации отметим: их количество по состоянию на 01.01.2015 г. составляет 80521 ед., на 01.01.2016 г. – 86335 ед. Таким образом, за 2015 г. было осуществлено 5814 сделок реорганизации по формам, установленным ст. 57 ч. 1 ГКРФ [2]. Согласно данным, представленным в табл. 1, аналогичный показатель составляет по всем формам реорганизации 468 ед.. Мы сомневаемся в том, что разница между показателями, равная 5346 ед., приходится на субъекты хозяйствования, не учтенные в рамках аналитических данных Госкомстата (субъекты малого предпринимательства, кредитные организации, страховые, бюджетные). Более того, по данным сайта mergers.ru [21], за 2–4 кварталы 2017 г. в России было осуществлено 450 сделок слияний, что больше количества аналогичных сделок за 2011–2016 гг. по данным Госкомстата (см. табл. 1); также указанный показатель существенно расходится с данными ЕГРЮЛ.

Для нашего исследования особый интерес представляет анализ данных об участии иностранного капитала в уставном капитале российских организаций. Согласно данным официальной статистики [24], представленным на рис. 1–3 и проанализированным в табл. 2, за исследуемый период наблюдается сокращение количества российских предприятий с иностранным участием в уставном капитале. Более того, снижение рассматриваемого показателя наблюдается за весь исследуемый период, за исключением данных 2013 г. по отношению к результату 2012 г. (см. рис. 1, табл. 2).

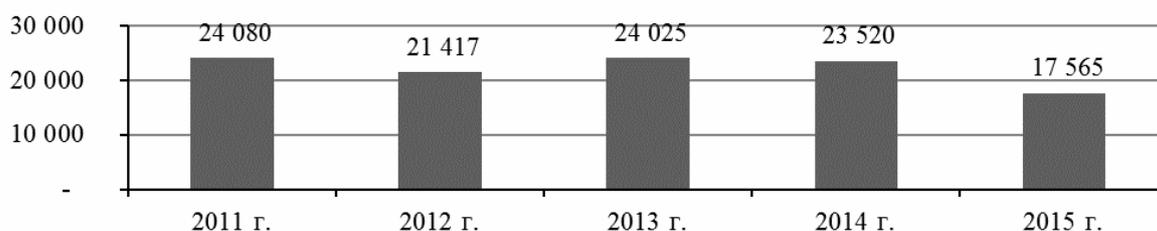


Рис. 1. Количество российских предприятий с иностранным участием, ед. (на основе данных [24])

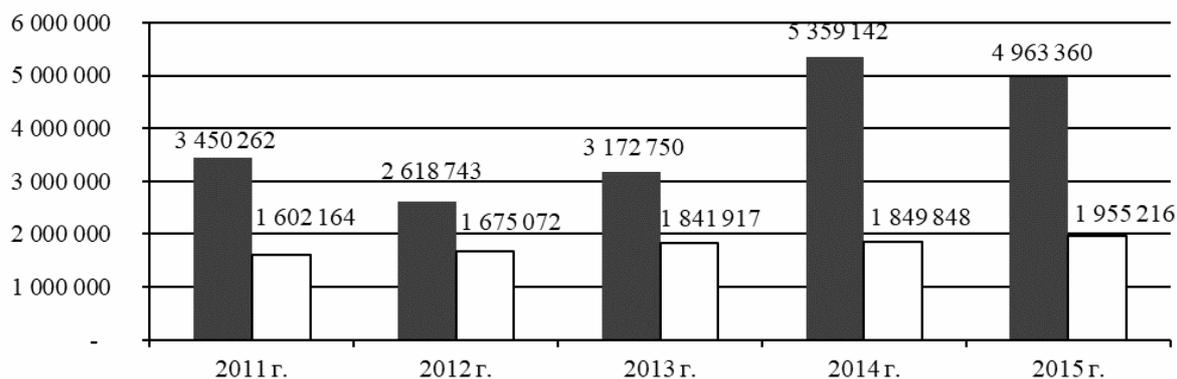


Рис. 2. Данные о совокупной величине уставного капитала российских предприятий с иностранным участием (■), а также величине инвестиций в основной капитал (□), млн р. (на основе данных [24])

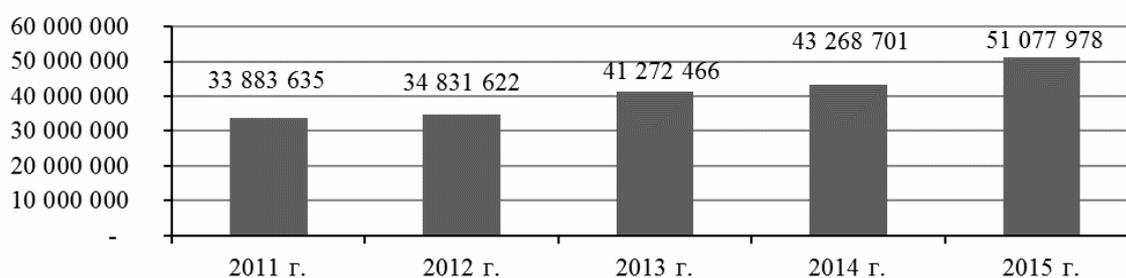


Рис. 3. Оборот российских организаций с иностранным участием (без НДС, акцизов и аналогичных платежей) по полному кругу предприятий и организаций (по юридическим лицам), млн р. (на основе данных [24])

Таблица 2

Участие иностранного капитала в уставном капитале российских организаций (2005–2015 гг.)*

Период	Количество предприятий с иностранным участием, ед.	Уставный капитал предприятий с иностранным участием, всего на конец отчетного года, млн р.	Оборот организаций (без НДС, акцизов и аналогичных платежей) по полному кругу предприятий и организаций (по юридическим лицам), млн р.	Инвестиции в основной капитал, млн р.
<i>Оценка абсолютных отклонений</i>				
2012/2011	- 2 663	-831 519	947 987	72 908
2013/2012	2 608	554 007	6 440 844	166 845
2014/2013	- 505	2 186 392	1 996 236	7 930
2015/2014	- 5 955	-395 782	7 809 276	105 369
2015/2011	-6 515	1 513 098	17 194 342	353 053
<i>Оценка относительных отклонений (темпы прироста), %</i>				
2012/2011	-11,06	- 24,10	2,80	4,55
2013/2012	12,18	21,16	18,49	9,96
2014/2013	- 2,10	68,91	4,84	0,43
2015/2014	-25,32	-7,39	18,05	5,70
2015/2011	-27,06	43,85	50,75	22,04

* На основе данных [24].

Таким образом, между количеством рассматриваемых предприятий и санкциями иностранных государств, вводимыми с 2014 г., нет жесткой взаимосвязи. При сокращении количества рассматриваемых предприятий (общее отклонение – 6515 ед., или 27,06 %) наблюдается расширение масштабов их деятельности с точки зрения остальных показателей (см. табл. 2, рис. 2,3).

Превышение темпов прироста совокупного оборота рассматриваемых организаций (50,75 %) над темпом прироста величины их уставного капитала (43,85 %)

и темпом прироста инвестиций в основной капитал (22,04 %) можно расценить как свидетельство повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности указанных организаций с точки зрения показателей оборачиваемости (деловой активности).

В условиях становления и развития финансово-хозяйственных отношений в ЕАЭС ожидается повышение интереса к объединению экономических субъектов различных форм собственности и организационно-правовых форм как на постоянной, так и на временной основе. Это связано со многими факторами, в частности, с формированием хозяйственных взаимоотношений, основанных на цифровой экономике. Исследователи выделяют следующий вектор развития российской экономики в условиях ЕАЭС, направленный на достижение целевых ориентиров экономической политики, ориентированной на импортозамещение: выработка государственной стратегии, ориентированной на повышение инновационного потенциала российского промышленного комплекса посредством применения технологий формирования корпоративно-агрегированных кооперационных альянсов хозяйствующих субъектов российских промышленных комплексов с зарубежными инновационными центрами [3, с. 60].

При разработке государственной политики, ориентированной на достижение сбалансированного развития регионов, сохранение и развитие инновационного потенциала регионов, входящих в состав стран ЕАЭС, повышается актуальность исследований проблематики кластерного подхода к формированию и развитию инновационной системы стран ЕАЭС [17, с. 63]. Актуальность разработки и применения в России государственных стратегий, ориентированных на инновационное развитие хозяйствующих субъектов, значима на современном этапе экономических взаимоотношений. Мировая практика показала, что движущими силами экономического роста в Китае стали ускоренная инновационная индустриализация, сокращение доли сельскохозяйственного сектора и рост производительности труда [19, с. 114]. Естественно, копирование китайского опыта в условиях Российской Федерации невозможно, поскольку в нашей стране реализуется политика импортозамещения, ориентированная, в том числе, на продукцию аграрно-промышленного комплекса.

Важность вопросов, рассмотренных в данной статье, обусловлена их значительным влиянием на формирование финансовых, хозяйственных и экономических взаимоотношений в условиях ЕАЭС. Грамотное управление интеграционными и реорганизационными процессами на различных уровнях экономических систем в отношении транспортной инфраструктуры, системы образования, промышленности и других вопросов, рассмотренных в данной статье, позволит экономическим субъектам достигнуть высоких показателей социальной, бюджетной, финансовой и инвестиционной эффективности при осуществлении деятельности в современных реалиях. Актуальность проведения исследований в рассмотренных областях подтверждается историческим опытом на примере экономики Санкт-Петербурга. В работе [4, с. 29] выделены предпосылки, позволившие промышленному комплексу Санкт-Петербурга пережить глобальный финансовый кризис 2008 г. с незначительными потерями. Среди этих предпосылок: развитая база энергетики, удобное географическое и благоприятное транспортное положение города, высокий инвестиционный потенциал, наличие высококвалифицированных научных, инженерных и рабочих кадров.

В заключение подчеркнем, что развитие экономических отношений в рамках ЕАЭС формирует предпосылки для осуществления сделок по реорганизации юридических лиц на постоянной основе, а также организации совместной деятельности на временной основе. В сложившихся условиях необходимо развитие различных форм

взаимодействия субъектов промышленности с образовательными и научно-исследовательскими организациями для обеспечения долгосрочной эффективности национальных экономик стран-участниц ЕАЭС, а также отдельных хозяйствующих субъектов. Немаловажную роль на современном этапе развития ЕАЭС играет развитие различных форм поддержки коммерческих и некоммерческих организаций.

Список литературы

1. Договор о Евразийском экономическом союзе (подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 08.05.2015; с изм. и доп., вступ. в силу с 12.08.2017).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 29.12.2017).
3. *Акопов, А. В.* Проблемы формирования стратегии управления импортозамещающими проектами промышленного комплекса России в условиях создания ЕАЭС / А. В. Акопов // Вопросы экономики и права. – 2014. – №7. – С. 59–62.
4. Реиндустриализация экономики, импортозамещение и антикризисные меры правительства России. Предложения по корректировке антикризисного плана правительства РФ / С. Д. Бодрунов [и др.]; Институт нового индустриального развития (ИНИР) им. С. Ю. Витте. – СПб., 2015. – 78 с.
5. Основные положения Концепции развития промышленного комплекса Санкт-Петербурга на период до 2020 года / С. Д. Бодрунов [и др.] // Экономическое возрождение России. – 2013. – № 4(38). – С. 27–39.
6. *Ветрова, Е. Н.* Моделирование инновационного развития предприятия / Е. Н. Ветрова, О. С. Загорецкая // Современный менеджмент: проблемы и перспективы: материалы XI международной науч.-практ. конф. (07–08 апреля 2016 г.). – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. – С. 145–151.
7. *Ветрова, Е. Н.* К вопросу о проблемах промышленного развития на макроуровне / Е. Н. Ветрова, Л. В. Лапочкина // Труды международной науч.-практ. конф. (08–10 октября 2015 г.); под ред. А. В. Бабкина. – СПб.: Изд-во: ФГАОУ ВО «СПбПУПВ», 2015. – С. 552–555.
8. *Голодава, Ж. Г.* Анализ возможностей согласования основных элементов денежно-кредитной политики стран ЕАЭС в условиях усиления интеграционных процессов / Ж. Г. Голодава, О. Ф. Гулиев // Экономические науки. – 2016. – № 4 (137). – С. 132–138.
9. *Груздева, Е. В.* Возможности и ограничения интеграции в ЕАЭС / Е. В. Груздева // Вопросы экономики и права. – 2015. – №11. – С. 103–106.
10. *Кукушкина, В. В.* Антикризисный менеджмент / В. В. Кукушкина. – М.: ИНФРА, 2011. – 328 с.
11. *Лукьянович, Н. В.* Перспективы создания Единого транспортного пространства Евразийского экономического союза (ЕАЭС) / Н. В. Лукьянович, Н. Н. Котляров, Л. В. Левченко // Экономические науки. – 2014. – № 7 (116). – С. 126–130.
12. *Михайлов, М. В.* Формирование общего финансового рынка ЕАЭС / М. В. Михайлов // Экономические науки. – 2016. – №3(136). – С. 92–95.
13. *Поликарпов, К. И.* Развитие методологического подхода к оценке и анализу среды деятельности фирмы / К. И. Поликарпов // Экономика и управление: сб. науч. тр.: Ч. 2 / под ред. д-ра экон. наук, профессора А. Е. Карлика. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 146 с.
14. *Поликарпов, К. И.* Управление промышленным предприятием при его реорганизации / К. И. Поликарпов // Вопросы экономики и права. – 2015. – №5. – С. 109–114.

15. Поликарпов, К. И. Управление деятельностью фирмы в условиях международных экономических ограничений / К. И. Поликарпов, Д. Г. Тимофеев // Вопросы экономики и права. – 2015. – №5. – С. 120–124.

16. Российский статистический ежегодник. 2017: стат. сб. / Росстат. – М., 2017. – 686 с.

17. Славнецкова, Л. В. Формирование инновационной системы стран ЕАЭС / Л. В. Славнецкова, О. А. Мызрова // Известия Саратовского университета. – Серия: Экономика. Управление. Право. – Т. 16, вып. 1. – 2016. – С. 62–67.

18. Стародубцева, Е. Б. Проблемы и перспективы развития инфраструктуры ЕАЭС / Е. Б. Стародубцева // Экономические науки. – 2015. – № 10 (131). – С. 139–142.

19. Ткаченко, Е. А. Механизмы стимулирования структурной трансформации экономики / Е. А. Ткаченко, С. В. Кочетков // Экономическое возрождение России. – 2015. – №4 (46). – С. 112–120.

20. Ширёва, И. В. ЕАЭС – Международная организация региональной экономической интеграции / И. В. Ширёва, Д. А. Ширёв // Вопросы экономики и права. – 2016. – № 6. – С. 24–26.

21. Слияния и поглощения в России. <https://www.mergers.ru> (дата обращения 05.02.2018).

22. Федеральная налоговая служба/статистика и анализ/ Данные по формам статистической налоговой отчетности. https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/5953348/

23. Федеральная служба государственной статистики – Официальная статистика – Распределение организаций (юридических лиц) по способу их образования. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/sposob.htm

24. Федеральная служба государственной статистики – Официальная статистика – Основные показатели деятельности организаций с участием иностранного капитала по видам экономической деятельности. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/inst-preob/tab-opi1.htm

K. I. Polikarpov. Management of reorganization and integration processes at enterprises and complexes under the EAEU. Within the framework of this article the problems of development of industry, transport infrastructure, education system are defined, the directions of their reformation based on reorganization and integration, and focused on achievement of conceptual goals of the EAEU are defined. A retrospective review of transactions of reorganization of enterprises, participation of foreign capital in the authorized capital of Russian organizations.

Keywords: enterprise, reorganization, merger, transport infrastructure, industry.

*S. D. Bodrunov*¹

**TRANSITION TO A PROMISING TECHNOLOGICAL MODE:
ANALYSIS FROM THE NIS.2 AND NOONOMY STANDPOINTS**

The modern economy is in the process of transition to the next technological order, a change which occurs in accordance with N. D. Kondratiev's long-wave dynamics. One of the main strategic goals of modern Russia is gaining and keeping technological leadership. Unfortunately, the progress in solving this problem is still quite modest.

...
According to our hypothesis, we can actually move to a new technological order without increasing the costs of solving the economic problems of technological development; we may even end up reducing them. This possibility is based on the existing potential for a qualitative transformation of the technological core of the economy.

...
The causal relationships described by the author have revolutionized the processes of economic, social and technological development and had two consequences:

- Firstly, it is obvious that a faster and more «explosive» transition to a new order is occurring than before. This phenomenon is called the «new industrial/technological revolution»;
- Secondly, and not so obviously, the relative social costs of the transition to a new technological order have been found smaller rather than bigger.

The latter seems extremely important to us not only from theoretical standpoint but also in terms of solving practical problems of ensuring the accelerated socio-economic development of Russia. It is possible to ensure such development with less than anticipated costs and more rapidly.

...
We can reindustrialize on a wholly new technological basis, without postponing it to the future, using breakthrough technologies as a basis – to the extent it will be possible to identify the technologies that will be important for us. These endeavors could be supported using the state development institutions, public-private partnerships, tax incentives, etc. In the event of transition to new technologies of that kind, budgetary expenditure will be immeasurably less than in the event of transition to the technologies of the previous order.

From the foregoing, an even more radical conclusion follows: the new technological order that is currently taking shape may, perhaps for the first time ever, be «achieved» for (or may cost us) less – in relation to the order's «aggregate» product – than all the previous orders; the cost per unit of the order's resultant product will be less compared with the previous orders.

¹ *Sergey Bodrunov*, Director of S. Y. Witte Institute for New Industrial Development (INID), President of the Free Economic Society of Russia, President of the International Union of Economists, Doctor of Economics, Professor.

...
It is arguable that we will need colossal spending for the transition to digital technologies, to a new technological order, to the development based of such technologies, and that therefore we will not be able to pull it off. We are already able today to move to a digital, information/communication economy because, for one thing, it will not require huge budgetary or government spending. But, of course, what it will require is a reasonable industrial policy.

...
Information technologies and next-order technologies as a whole will lead to NIS.2, the result of which will be the transition to noonomy, a non-economic management system, which will constitute the material basis of a new type of social organization - the noosociety. Under noonomy, «everything will cost nothing.» Of course, there will be a «material component» in the product, but due to individualization (satisfaction of individual non-simulative needs of a person by the production system which is «separated» from that person), the product will turn into a purely consumer good with no price attached to it because it will not participate in the exchange and will have no equivalent. The production system will «separate» from the society and a new type of management system, noonomy, will arise. As K. Marx predicted, man «will go beyond the limits of material production», will “rise above production».

...
Even today (let alone in the future) more and more creative people are needed. «The main product» of NIS.2 is the creative person, not the material product. Why? Because the main product of a new second-generation industrial society is the creative product, and the creator is a person – a person who creates the creative product.

In view of this, there seems to be a somewhat contrived discussion about whether robots can completely replace people. The answer is no. Robots, artificial intelligence cannot create as a person can. They are able to create certain things according to certain algorithms or create an algorithm based on an algorithm. But creative process is something different, it defies formal description, therefore, it is impossible to «program» it. Therefore, it is obvious to us (but not to some of the government officials) that there is a need for an accelerated and intensive development of the national education system which would take social trends into account...

A. E. Gorodetsky¹

**THE STATE AND THE NEW INDUSTRIAL SOCIETY:
CONGRUITY AND PARTNERSHIP ISSUES**

During every economic era, the state plays an important role in the economy: it performs a variety of regulatory and management functions that the traditional mechanisms of market self-regulation perform poorly or are unable to perform at all. Even during the capitalist and free competition era, the state, dominated by the classical liberal paradigm whereby its interventions in the economy were frowned upon, allowed such interventions in the event of market disruptions or "pitfalls" which could not be otherwise straightened out.

...
In its development, the regulatory state model has acquired a number of new features related to the expansion of the scope and functions of its regulatory activity that allow us to discern some versions of this model that are relatively stand-alone. Theoretically, it is reflected in the evolution of the Keynesian and neo-Keynesian schools of thought, the scientific revolution of J. Galbraith, the impact of the socialist ("Swedish socialism" and Swedish economic schools) and social democratic ideas on theoretical views of scholars and government policies. The regulatory state model has branched into various versions (Anglo-Saxon, Scandinavian, Continental European, and corporate) of the social state; and was later transformed into J. Galbraith's planning systems model.

...
A new variety of the paternalist state emerged in the 1950s and has been successfully developing ever since - the development state model (the state that develops). It is related to the second and subsequent waves of modernization in the so-called newly industrialized countries of the Far East and Southeast Asia, and, in the last two decades, in China and Vietnam, within the geographical range of the so-called Islamic modernization (Turkey, Iran, Malaysia, Indonesia), in some of the post-Soviet countries (Azerbaijan, Kazakhstan, Uzbekistan) with similar experiences, and, of course, in the BRICS countries.

...
New historical challenges let us clearly see the obvious: at the new stage of development, in the face of the upcoming new economic era, the system of neoliberal values based on the conventional notion of ideal economic freedom and absolute market self-regulation, once again gives way to the "conscious need" for a socially responsible, regulating and developing state (be it a national state or some supranational institutions).

...
Today, the regulatory state model no longer works. Most likely, the Asian development state model cannot be fully embraced regardless of all its positive sides for the European and

¹ *Andrey Gorodetsky*, Honored Scientist of the Russian Federation, Director of the Institutions of Modern Economy and Innovative Development Division of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Economics, Professor.

North American traditions. No authentic European model has been finalized; rather it can be presented as a series of transitional models. Elements of the development state emerge in the process of looking for effective mechanisms of state governance. It is necessary to mention such varieties as the powerful state; client-oriented state; service state; effective state.

...
In a broad, and new, sense, state governance should not only pursue the economic policy developed and adopted by the government but also use creative approach to generate public interests and regulatory settings based on public consent and representation of all social classes, groups, and strata.

E. M. Bukhvald¹

IMPROVEMENT OF REGULATORY FRAMEWORK ENSURING THE ECONOMIC SECURITY IN THE RUSSIAN FEDERATION

The effectiveness of the government policy of ensuring the economic security of the Russian Federation, the consistent establishment of security requirements as a centerpiece of strategizing the country's socio-economic policy depends to a large extent on the completeness and quality of the regulatory framework which underlies the mechanisms of ensuring that security.

...
We need to fill the obvious gaps in the national security legislation in connection with the economic, legal and institutional conditions that have recently emerged, under which this aspect of government policy is being implemented...

Using the example of how the strategic planning documents have been prepared, it is clear that strict adherence to the legally prescribed national security requirements for the practice of strategic planning is not actually being enforced. This can be illustrated by a number of key issues related to the sphere of strategic planning of the Russian economy's territorial development.

...
The analysis allows us to draw two conclusions. Firstly, the effectiveness of state governance is one of the most important prerequisites for national security, particularly when it is viewed as a necessary condition for the practical implementation of the other goals set before this branch of government policy. Secondly, a higher efficiency (quality) of state governance is connected, first and foremost, with the transition to the strategic planning system.

...
At present, we believe, the following is necessary: first, development of a full new version of Law No. 390-FZ on security; second, introduction of amendments and additions to Law No. 172-FZ on strategic planning to supply more details on the documentary and procedural aspects of strategizing key requirements and strict implementation measures for national security... The law should establish a system of federal strategies, as well as "sub-strategies", in the sphere of national security, namely: economic, ecological, food, information and other types of security for the Russian Federation.

...
Another important legal innovation should consist in making strategic documents on national security "administratively enforceable" and, most importantly, in providing the mechanisms for the practical implementation and monitoring of such enforcement. In

¹ *Evgeny Bukhvald*, Principle Research Associate, Head of the Center for Federal Relations and Regional Development of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Economics, Professor.

accordance with the current version of Law No. 390-FZ, it can be said that the key mechanism for implementing national security requirements is based on the corresponding programs... However, the law does not specify which aspects of national security should correspond to those special-purpose federal programs, and in what cases the implementation of security requirements can be "incorporated" in other government programs.

...
As of today, the economic security strategy (particularly at the regional level) is not merely an "inventory" of negative trends in the country's economy and social sphere or of potential threats to the state, society and population. It is also a clear indication of administrative actions that need to be taken to eliminate these threats or to mitigate their possible negative effects. We believe that security legislation should distinguish between issues to be implemented through a system of special programs and those to be implemented through general social and economic development programs...

Для записей

Для записей

Для записей
