

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
ВОЗРОЖДЕНИЕ РОССИИ
№ 4 (66) 2020**

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
(Свидетельство 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 Санкт-Петербургской
региональной общественной организацией
ООО «Вольное экономическое общество России»

Входит в Перечень ведущих рецензируемых научных
журналов и изданий, в которых должны быть опублико-
ваны основные научные результаты диссертаций на соиска-
ние 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).

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

Подписано к печати 28.12.2020 г.
Формат 84 × 108 1/16. Бумага офсетная.
Печ. л. 11,00. Усл. печ. л. 18,48.
Тираж 1000 экз. Заказ 21098.

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, 2020

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

С. Д. Бодрунов, главный редактор, д-р экон. наук,
профессор;
А. А. Золотарев, заместитель главного редактора, канд.
экон. наук.
А. И. Балашов, д-р экон. наук;
С. С. Бодрунова, д-р полит. наук, профессор;
А. В. Бузгалин, д-р экон. наук, профессор;
А. И. Колганов, д-р экон. наук, профессор;
Г. А. Маслов, канд. экон. наук;
В. А. Плотников, д-р экон. наук, профессор.

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

Полное или частичное воспроизведение материалов, содер-
жащихся в настоящем издании, допускается с письменного
разрешения редакции. Ссылка на журнал «Экономическое воз-
рождение России» обязательна.

Официальный сайт журнала e-v-r.ru
Выпускающий редактор Л. А. Мозгунова

НАУЧНО-РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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);
В. В. Окрешилов, д-р экон. наук, профессор, академик РАН;
Б. Н. Порфирьев, д-р экон. наук, профессор, академик РАН

ECONOMIC REVIVAL OF RUSSIA

№ 4 (66) 2020

Academic periodical publication

Originally established in 1915 by the Economic Revival of Russia Society; current founder – S. D. Bodrunov

Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology and Mass Media
(Mass Media Registration Certificate PI No. FS77-50990 of 27.08.2012).

Published by S.Y. Witte Institute for New Industrial Development (INID)

in cooperation with St. Petersburg Regional Division
of National Public Organization Free Economic
Society of Russia

Included in the List of Top Peer-Reviewed Academic Journals and Publications recommended for publishing main research findings from prospective doctoral dissertations (*Resolution of the Presidium of the Higher Attestation Commission at the Ministry of Education and Science of Russia of February 2, 2012 No. 8/13*).

The journal is indexed by the Russian Science Citation Index (RSCI) and posted on the Scientific Electronic Library (SEL) website.

Official Journal website: e-v-r.ru

Copyeditor – L.A. Mozgunova

Editor's office and publisher address:

16 Bolshaya Monetnaya St. 197101 St. Petersburg, Russia

Tel.: +7 (812) 313-82-68, e-mail: evr@inir.ru

Signed to print on 28.12.2020.

Paper size 33.1 x 46.8 in. Offset paper.

Printer's sheets: 11.0. Conventional printer's sheets: 18.48.

Circulation: 1000 copies. Order No. 21098.

Free pricing

Limited Liability Company "NP-Print Press"

Chkalovsky Pr., d. 15, lit. A, korp. 7

197110 St. Petersburg, Russia

© S.Y. Witte INID:

compilation, editing, 2020

EDITORIAL BOARD

S. D. Bodrunov, Editor-in-Chief, Doctor of Economics, Professor;

A. A. Zolotarev, Deputy Editor-in-Chief, Ph.D. in Economics;

A. I. Balashov, Doctor of Economics;

S. S. Bodrunova, Doctor of Political Sciences, Professor;

A. V. Buzgalin, Doctor of Economics, Professor;

A. I. Kolganov, Doctor of Economics, Professor;

G. A. Maslov, Ph.D. in Economics;

V. A. Plotnikov, Doctor of Economics, Professor.

S.Y. Witte Institute for New Industrial Development (INID) is operating under the research and methodological direction of the Social Sciences Division of the Russian Academy of Sciences.

INID Director – S. D. Bodrunov

INID Research Director – R. S. Grinberg

Materials included in this publication may be reproduced in whole or in part with written permission from the publishers, in which case you are compelled to provide a citation referencing the *Economic Revival or Russia* journal.

MEMBERS 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);

V. V. Okrepilov, Doctor of Economics, Professor, academician of Russian Academy of Sciences;

B. N. Porfiriev, Doctor of Economics, Professor, academician of Russian Academy of Sciences.

CONTENTS

Proceedings of S. Y. Witte INID International Scientific Seminar «Socialization of the Economy: Human Being as a Product and Active Subject of the Historical Process»

<i>Bodrunov S. D.</i> Socialization: thorny path towards the noonomy	5
<i>Lapin N. I.</i> On the strategy for establishing a socially strong state and developing the civic and public culture of the Russian population	13
<i>Tkachenko E. A., Rogova E. M.</i> Sharing of innovative resources as a factor in the development of the economy of joint consumption in Northwestern Federal District's industrial sector	23
<i>Novikova I. V.</i> Forming the personal strategy of a digital human	34
<i>Plotnikov V. A.</i> Remote employment under modern conditions: brief analysis from the perspective of socialization theory	43
<i>Shachin S. V.</i> On the issue of genuine socialization as a prerequisite for the establishment of the noonomy: interdisciplinary approach	53
<i>Novikova N. V., Stroganova E. V.</i> Technological drivers of industrial region's economy socialization	68
<i>Yakovleva N. G.</i> On the issue of socialization of education under late capitalism	78
<i>Maslov G. A.</i> Socialization of the economy as a response to challenges created by technological revolutions: perspectives from the past into the present and future	90
<i>Arabadzhyan A. Z.</i> Socialization of the economy in Latin America: pro et contra of the cooperative movement based on the Cuban experience	98
<i>Lemeshonok O. B.</i> Corruption as a factor that hampers the socialization of the economy	112
<i>Chiodi G.</i> Knowledge and culture in relation to the dominant economic theory	120
<i>Kees van der Pijl.</i> The «pandemic» as preemptive counterrevolution	127

Business economics and innovation

<i>Kamenskikh M. A.</i> Exploring the essence and peculiarities of world-class research and education centers	136
<i>Amirov R. A.</i> Education in the economy and education economics	142
<i>Bozhko L. M.</i> Characteristic aspects of developing medium businesses in Russia	152
<i>Shumskaya E. I.</i> Economic policy measures for stimulating innovative development	163

СОДЕРЖАНИЕ

Материалы международного научного семинара ИНИР им. С. Ю. Витте «Социализация экономики: человек как продукт и как активный субъект исторического процесса»

<i>Бодрунов С. Д.</i> Социализация: тернистый путь к ноономике	5
<i>Лапин Н. И.</i> О стратегии становления социально сильного государства и развитии гражданско-общественной культуры населения России	13
<i>Ткаченко Е. А., Рогова Е. М.</i> Шеринг инновационных ресурсов как фактор развития экономики совместного использования в индустриальном секторе СЗФО	23
<i>Новикова И. В.</i> Формирование личностной стратегии цифрового человека	34
<i>Плотников В. А.</i> Удаленная занятость в современных условиях: краткий анализ с позиций концепции социализации	43
<i>Шачин С. В.</i> О подлинной социализации как условии становления ноономики: опыт междисциплинарного подхода	53
<i>Новикова Н. В., Строгонова Е. В.</i> Технологические драйверы социализации экономики индустриального региона	68
<i>Яковлева Н. Г.</i> Социализация образования в условиях позднего капитализма	78
<i>Маслов Г. А.</i> Социализация экономики как ответ на вызовы технологических революций: взгляды из прошлого в настоящее и будущее	90
<i>Арабаджян А. З.</i> Социализация экономики в Латинской Америке: pro et contra кооперативного движения на опыте Кубы	98
<i>Лемешонок О. Б.</i> Коррупция как фактор, противодействующий социализации экономики	112
<i>Chiodi Guglielmo.</i> Knowledge and culture in relation to the dominant economic theory	120
<i>Kees van der Pijl.</i> The «pandemic» as preemptive counterrevolution	127

Экономика предпринимательства и инновации

<i>Каменских М. А.</i> Исследование сущности и особенностей научно-образовательных центров мирового уровня	136
<i>Амиров Р. А.</i> Образование в экономике и экономика образования	142
<i>Божко Л. М.</i> Специфика развития средних организаций в России	152
<i>Шумская Е. И.</i> Меры экономической политики для стимулирования инновационного развития	163

**МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОГО
НАУЧНОГО СЕМИНАРА ИНИР ИМ. С. Ю. ВИТТЕ
«СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ:
ЧЕЛОВЕК КАК ПРОДУКТ И КАК АКТИВНЫЙ
СУБЪЕКТ ИСТОРИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА»
(26.10.2020 г.)**

С. Д. Бодрунов¹

СОЦИАЛИЗАЦИЯ: ТЕРНИСТЫЙ ПУТЬ К НООНОМИКЕ²

Рассмотрена категория социализации с позиций экономического, социального, психологического и философского анализа, выявлена ее роль в развитии современного общества и экономики по ноопути. Предлагаются теоретические положения и прикладные подходы к социализации общества и модернизации на этой основе хозяйственных и социальных моделей.

Ключевые слова: ноономика, ноообщество, ноочеловек, социализация, социализация общества, новое индустриальное общество второго поколения, технологическое развитие, социальное проектирование.

DOI: 10.37930/1990-9780-2020-4-66-5-12

УДК 330.352

Введение

Проблема перехода к новому устройству общества и трансформации экономики в ноономику является одной из актуальных проблем современного комплексного социального знания. От способов ее решения во многом зависит дальнейшая траектория развития человечества. Именно поэтому исследования в данной области являются одним из главных приоритетов, что нашло отражение в ряде наших работ [1–5 и др.].

Проблемы генезиса ноономики разноплановы и имеют различные аспекты. Целью данной статьи является теоретический анализ процесса социализации, объективное течение которого создает предпосылки для генезиса в направлении «ноо».

¹ *Сергей Дмитриевич Бодрунов*, директор Института нового индустриального развития им. С. Ю. Витте (197101, РФ, Санкт-Петербург, ул. Б. Монетная, 16), президент Вольного экономического общества России, президент Международного Союза экономистов, д-р экон. наук, профессор, e-mail: inir@inir.ru

² Подготовлено по материалам пленарного доклада на международном научном семинаре ИНИР им. С. Ю. Витте «Социализация экономики: человек как продукт и как активный субъект исторического процесса» (26.10.2020 г.).

Социализация общества и генезис ноономики: постановка проблемы

Социализация является сложным феноменом [6, 8, 9]. Обычно под ней понимают развитие, самоизменение человека в процессе усвоения, воспроизводства общественных норм и правил поведения, культуры – в самом широком смысле. Это развитие и самоизменение происходят постоянно, непрерывно. Однако есть еще одна грань этого процесса: социализация может трактоваться как процесс внесения человеком, индивидом личного вклада в развитие культуры и общественных норм. Есть и третья грань. Происходит рассматриваемое явление во взаимодействии с внешними условиями жизни, в отрыве от которых его нельзя рассматривать. Наконец, четвертое: указанное взаимодействие происходит как со стихийными, так и с целенаправленно создаваемыми условиями жизни.

В контексте социализации важно подчеркнуть двоякость бытия человека. С одной стороны, он есть продукт этого процесса, ибо именно благодаря социализации происходит формирование личности, приобретение человеком человеческих (ноо-) качеств, превращение его из био(зоо)-существа в человека, социальное существо, личность. Без социализации личность не формируется; для подтверждения этого вывода достаточно вспомнить примеры «людей-Маугли».

Более того, с развитием общества человек растет как «ноо». Зафиксируем этот вывод.

С другой стороны, как отмечал К. Маркс, человек – это не только продукт, но и творец общественных отношений, творец истории, а социум в этом случае есть продукт совместного творчества (со-творчества) индивидов.

Кроме того, термин «социализация» может использоваться для обозначения фиксированного состояния человека (говорят: «человек социализирован», если он готов жить при текущем состоянии социума, уровне общей культуры и нормах поведения в обществе), и в этом случае мы говорим об уровне социализации, достигнутом человеком в конкретный момент.

Расширим понятие социализации и подойдем к нему с другой стороны. Мы можем сказать, что «социализация общества» [термин наш – *прим. автора*] как состояние – это достигнутый на данный момент уровень социальной организации общества, культуры, норм и т. п., принятый большинством индивидов. Понятно, что этот уровень меняется. Смена этого уровня и есть процесс социализации общества. Т.е. это – процесс созидания условий жизни людей в социуме. Это – и перманентная перенастройка институтов, и обеспечение жизнедеятельности, и воспитание, и культура, и другие условия жизни индивида в социуме. И если мы говорим о «возрастании социализации общества», то имеем в виду именно это – создание всё более комфортных условий для развития человеческих качеств индивидов социума.

И здесь мы должны обратиться к теории ноономики, ноообщества и ноочеловека, ибо человек в таком обществе – это человек неэкономический. Происходит переход в такое состояние, когда на место человека экономического приходит человек, у которого качества рационального, эгоистического рыночного актора замещаются качествами человека, живущего несимулятивными потребностями и ценностями. Тем самым термин «социализация» приобретает новую и конкретную определенность – это возрастание ноокачеств человека, происходящее в процессе воспитания личностных качеств прогрессивного характера (человечности, солидарности, понимания необходимости самоограничения и т. п.), а также творческих качеств человека.

Но именно об этом мы говорим в теории ноономики [1] – о необходимости перехода к новому состоянию общества и формирования ноокачеств человека, нооличности.

Подчеркнем, что всякий раз состояние общества (определяемое по таким критериям) характеризует уровень его социализации. Поэтому всякий раз, когда мы говорим о ноономике как о некоторой концептуальной платформе, мы подразумеваем, что высшей целью развития общества (в плане движения к «ноо») является формирование человека как личности и существование личности в этом ноопространстве, социализированном по ноокритериям.

Человек не является «зоо» по определению

После публикации монографий «Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка» (2016 г.) [2], «Ноономика» (2018 г.) [1] и серии последующих статей автору часто приходится сталкиваться с возражением: человек, дескать, существо несовершенное, выстроенное по определенным лекалам – лекалам эгоизма. И «переделать» его, сделать из него существо, которое будет руководствоваться критериями движения к ноообществу, не так-то просто или вообще невозможно.

Часто критики авторской концепции подчеркивают, что человек – это *биосущество*, а это значит, что в нем заложены принципы зоологического существования: конкуренция, выдвижение своих интересов как особых, в противовес интересам других членов общества, противопоставление своих интересов не только интересам общества, но и природы, приоритет эгоистических интересов и т. д. Это, безусловно, может приводить к возрастанию конфликтности, а вовсе не к гармонизации социальных взаимодействий в процессе перехода к дальнейшим этапам существования цивилизации.

Эта критика заслуживает отдельного анализа.

Именно об этом – о возможности гармонизации социальных отношений – говорит теория ноономики, имея в виду, конечно, существование человека в период после приближающейся «точки бифуркации» цивилизационного развития, если человек сумеет ее пройти, сохранив позитивный тренд развития. Именно об этом как о возможности (с учетом уровня современного НТП и производства) снижения уровня конфликтности при осознанном правильном выборе путей и инструментов такого развития говорит теория ноономики.

Но в ней говорится и о возможности реализации негативного сценария развития. В конечном счете, если существующая ситуация не будет изменена, она может привести к катастрофическим последствиям с учетом той парадигмы экономического существования, которую мы наблюдаем сегодня. Напомним кратко ее основные признаки: усиление роли финансового капитала; поглощение финансовым капиталом интересов людей, общества, «интересов» природы; обострение глобальных проблем (злостный пример – пандемия коронавируса, с которой человечество никак не может справиться) и т. д.

Более того, нам говорят, что не существует способов формирования человека как ноосущества, что нет других принципов существования, кроме зоологических. На это мы частично ответили в статье «От «зоо» к «ноо»...», опубликованной в журнале «Вопросы философии» [3]. Там показано, как человек постепенно, по мере становления его как личности, все больше приобретает характер существа ноотипа, гуманистического существа, учитывающего не только собственные интересы, но и – все более полно – интересы окружающего пространства, общества, среды, других людей. Это движение от «зоо» к «ноо» исторически подтверждается.

Другой вопрос: каким образом это происходит и как мы можем обеспечить приоритет этого движения, повышение темпов движения к «ноо» и, наоборот, затормозить негативные процессы, редуцирующие человека и общество к «зоо»?

Отвечая на этот вопрос, подчеркнем: здесь стоит присмотреться к процессу социализации общества.

Для обеспечения упомянутого приоритета необходимо усиление осознания человеком той части общественно-научного пространства, которая определяется социальными науками. Они входят в общий пласт человеческого познания и норм поведения, который одновременно формируется на их основе; это – общая культура человека, общества. Мы видим, что этот пласт постоянно растет, развивается. Конечно, бывают и обратные ситуации, тем не менее, мы понимаем, что общий уровень культуры современного общества существенно выше, чем тысячи лет назад.

Заметим, что многие черты «первобытного» отношения к жизни сохраняются у той части людей, которые недостаточно вошли в это самое культурное пространство.

Здесь – ключевой момент: что значит – «вошли»?

Мы понимаем, что в культурное пространство люди вошли неодинаково; какие-то индивиды (или их сообщества) более восприимчивы к пласту знаний, называемому культурой, который ведет к развитию ноопотребностей человека, формированию его отношения к жизни как ноосущества, а какие-то – менее восприимчивы. Мы видим многочисленные примеры «недоработок» нынешнего общества в этом плане.

Более того, мы часто видим целенаправленное созидание системы, выстраивающей ограничения на вхождение человека в культурное пространство, не позволяющей ему формироваться как личности, оглушающей человека. Это делается не случайно, ибо ограничение доступа человека к культуре есть предпосылка манипулирования им. Этим, к примеру, занимаются финансовый капитал и его сателлиты. Его сателлиты – это его производные, его «родные братья и сестры, дети и внуки»: бедность, неравенство, ограничение доступа к потреблению феноменов культуры, образования и т. д. – все то, что приводит к недополучению человеком того арсенала знаний, культурных благ, который позволяет формировать ноочеловека.

Все это используется и для оправдания тезисов о человеке как звероподобном существе, оправдания домыслов о невозможности, принципе, избавиться от «зоо».

Мы категорически возражаем против этого. Каждый человек, индивид, с рождения наделен задатками «ноо». Задатки, как известно, не определяют способности; они являются предпосылками их формирования и развития. А что влияет на их формирование? Выражаясь языком социальной психологии, механизм такого формирования есть обобщение и закрепление в деятельности индивида всей гаммы психических процессов, которые, в свою очередь, есть отражение – перейдем на язык философов – внешнего мира, его воздействия на индивида, формирующего в том числе его мировоззрение, закрепляя в его сознании «коды» и ценности, позволяя ему осознавать мир и общество и позиционировать себя в рамках таких ценностей.

Механизм влияния общества на личность и личности на общество

Вернемся к отправной точке рассуждений: социализация – процесс двусторонний. Человеку свойственен процесс вхождения в общество как осознание им своего места в нем, роли, интересов, причем не только своих, но и интересов других людей, которые трансформируются в общественные потребности. И происходит это именно в процессе социализации. В этом смысле можно говорить, что социализация – это процесс адаптации человека к общественным пространствам, нормам, требованиям, правилам поведения, идеологии, установкам и т. д.

При этом общество также влияет на личность. Но это – специально отметим – только одна плоскость двусторонности данного процесса. Есть и другая плоскость –

влияние личности на общество. Если индивид сильный и мощный, он дает некие новые установки, идеи, концепции, задает нормы поведения. «Раздвигает» эти нормы. Все они влияют на общество, а взамен общество, когда оно требует адаптации других индивидов к себе, влияет на формирование внутреннего мироощущения этих индивидов – уже «с учетом» обновленных норм.

Таким образом, человек может (конечно, если для этого есть объективные условия) изменять институты и правила игры в экономике, политике, социальной сфере – напрямую или через технический прогресс (когда он воздействует на технический прогресс). Но индивид, влияя на общество, создает условия для того, чтобы и общество влияло на индивида. При этом надо помнить: когда мы говорим «индивид», это выглядит так, будто речь идет об одном и том же индивиде. На самом деле речь идет о взаимодействии общества и множества индивидов.

Социализация и генезис ноономики: от теории к практике

Перейдем к практической стороне дела.

Здесь важны две вещи: первая – усиление научно-технического прогресса; вторая – опережающее стимулирование развития человека через познание им той части мира, с которым «работает» социальное знание. Его нам дает социальная наука, формируя общую культуру человека через экуменистическое знание. Мы живем в мире, где научный, научно-технический и технологический прогресс соединяются с прогрессом социальных знаний, познания человека, общества, его особенностей.

Социальные исследования начались позже, чем научно-технологические и технические, хотя наиболее раннее направление общего развития представлено в философских трактатах и идеях на протяжении уже более двух тысяч лет. Но исследование человека как социального существа, как индивида в обществе активно и целенаправленно началось с развитием психологических и социальных наук примерно в конце XIX в. и продолжалось на протяжении XX в., получив признание как сфера социальных наук во второй половине XX – начале XXI в.

Развитие этих исследований дает свои результаты. В частности, выдвинутое социальными науками понятие «социализация» позволяет нам понять, что а) соединение в теории ноономики нашего подхода, связанного с развитием технологическим, с идеей опережающего познания человеком социальных знаний, формирования социальной структуры через механизм социализации, и б) поэтапное движение к новому человеку (с точки зрения его адаптации в обществе и адаптации общества «под себя», под реальные потребности), движение к самоограничению и пр. – это те моменты, на которые следует обратить внимание в практической деятельности институтов (и государственных, и общественных).

Такой подход показывает, каким путем искать решение поставленной выше проблемы. Мы можем использовать практически не задействованный пласт социологии и социальной психологии, развивающейся теории когнитивных человеческих состояний и др.; можем рассмотреть их влияние на развитие общества, используя полученные результаты в целенаправленном социальном проектировании, поскольку эти идеи объясняют и показывают, каким образом мы влияем на общество, а общество влияет на нас.

Важно понимать, что, находясь в обществе, индивид «кодируется» обществом, принимая в процессе социализации в качестве «кода» то нравственно-ценностное ядро, которое составляет социальную сущность общества на данный момент и определяется критериальной базой ценностей, присущей обществу в данный момент. Индивид социализируется.

Но и сам индивид, влияя на общество, «социализирует» его, меняя его нравственно-ценностное ядро. Задача состоит в том, чтобы это ядро видоизменялось в направлении, определяемом ноокритериальной базой. И открытие, расширение освоения такого знания, включение его в нравственно-ценностное ядро современного и перспективного общества – важный аспект повышения уровня социализации общества; «делания» его более «социальным», неиндивидуалистичным (в «зловном» смысле слова «индивидуализм»), более комфортным к индивиду, более нооориентированным.

Если к этому добавить процесс познания человеком своих потребностей, т. е. соединить процессы получения знаний одного типа и знаний другого типа в единое целое, то на этой базе мы получим ключ к решению задачи – как продвигаться по пути к ноочеловеку. Это значит, что мы получим ключ к тому, чтобы «делать», создавать человека не просто неэкономического (с точки зрения неиспользования им экономических механизмов решения задачи удовлетворения своих потребностей), а человека, который будет осознанно работать над собой и делать «в себе» и в обществе то, что необходимо, чтобы у него, человека, с одной стороны, был осознанный и принятый им как достаточный уровень благополучия (социального, материального, душевного, духовного) и, с другой – не было потребности (именно потребности, реальной потребности) в расширении производства того, что на данном этапе развития невозможно получать без ущерба обществу, окружающему миру и другим людям.

Конечно, важно найти подходы к решению поставленных задач общественного развития, и многие приемы социального проектирования уже сегодня активно применяются в продвижении различных социальных программ. И здесь есть место для широкого применения и более обширных по охвату и подходам платформ из других областей знания. Как пример приведем теорию стратегирования [7] – создания и реализации стратегий. Эта хорошо разработанная теоретическая база для реализации перспективных практик в сочетании с идеями теории ноономики (синтез того и другого) позволяет получить новое качество последней – усиление аспекта ее практической реализации.

С одной стороны, мы получаем объяснение применимости стратегирования для стратегического планирования процессов развития общественных институтов в направлении к ноономике. С другой стороны, теория ноономики дает нам понимание, куда двигаться и что на каждом этапе делать, а также предлагает механизмы, необходимые для движения к этой цели, т. е. позволяет наполнить стратегирование общественного развития новым содержанием. В результате мы можем получить концепцию того, «что нужно и как можно» достичь.

Заключение

Развитие цивилизации в ноонаправлении принципиально предопределено, потому что оно объективно, потому что есть объективная потребность именно в таком развитии. Другое дело – как конкретно общество «нооцивилизуется», как именно оно будет двигаться и двигаться (и движется ли вообще) в этом направлении. Эта потребность может (и порой мы это наблюдаем) реализовываться по «прямой» линии, и развитие идет шаг за шагом. А бывает, что под действием флуктуационных факторов траектория развития, при всей объективности «прямых» трендов, «искривляется», меняется – то «вбок отскочили», то назад вернулись, то что-то еще случилось. История дает и такие примеры, извивы и петли цивилизационного движения.

Вот здесь и есть место для применения как новых методов, так и традиционных, но по-новому интерпретированных. Того же, например, стратегирования, которые по-

зволют «спрямлять» этот путь развития, не допуская скатывания в рецессию; учитывать флуктуации, а также взаимовлияние разных параметров; формируя определенные практические шаги для изменения тех или иных вещей: от формулирования концепции – через методологию – к практике.

Вывод понятен: через применение практически апробированного социального, социально-прогностического и социопроектного инструментария, через понимание необходимости не только учитывать двоякую природу процесса социализации (формирование обществом человека и человеком общества), но и активно, осознанно влиять на этот процесс, используя открывающиеся возможности, можно вырабатывать теоретические и практические решения, способствующие тому, чтобы обе стороны процесса социализации, спрямляя преграды исторического развития, вели нас к ноомиру.

Список литературы

1. Бодрунов, С. Д. Ноономика / С. Д. Бодрунов. – М.: Культурная революция, 2018. – 432 с.
2. Бодрунов, С. Д. Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка / С. Д. Бодрунов; ИНИР им. С. Ю. Витте. – СПб., 2016. – 328 с.
3. Бодрунов, С. Д. От ЗОО к НОО: человек, общество и производство в условиях новой технологической революции / С. Д. Бодрунов // Вопросы философии. – 2018. – № 7. – С. 109–118.
4. Бодрунов, С. Д. Развитие технологий и человеческих качеств предполагает новые приоритеты экономической, социальной и инвестиционной политики / С. Д. Бодрунов // Производство, наука и образование в эпоху трансформаций: Россия в [де]глобализирующемся мире (ПНО-VI): сб. материалов VI Международного конгресса / ИНИР им. С. Ю. Витте. – СПб., 2020. – С. 13–25.
5. Бодрунов, С. Д. Ноономика: онтологические тезисы / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2019. – № 4 (62). – С. 6–18.
6. Гидденс, Э. Социология / Э. Гидденс; пер. с англ.; науч. ред. В. А. Ядов; общ. ред. Л. С. Гурьевой, Л. Н. Посилевича. – М.: Эдиториал УРСС, 1999. – С. 37–39, 102–103.
7. Квинт, В. Л. Концепция стратегирования. – Т. 1. / В. Л. Квинт. – СПб.: СЗИУ РАН-ХиГС, 2019. – 132 с.
8. Луков, В. А. О теории социализации Франклина Гиддингса / В. А. Луков, Е. Е. Лукова // Информационный гуманитарный портал «Знание. Понимание. Умение». – 2014. – № 3 (май – июнь). URL: http://www.zpu-journal.ru/e-zpu/2014/3/Lukovs_Theory-Socialization-Giddings
9. Giddings, F. H. (1897) The Theory of Socialization: A Syllabus of Sociological Principles for the Use of College and University Classes. N. Y.; L. : MacMillan & Co., Ltd. XIV, p. 1–8.

References

1. Bodrunov S. D. (2018) Noonomika [Noonomy]. Moscow: Kul'turnaja revolvucija. 432 p.
2. Bodrunov S. D. (2016) Grjadushchee. Novoe industrial'noe obshchestvo: perezagruzka [The Coming of New Industrial Society: Reloaded]. St. Petersburg: S.Y. Witte INID. 328 p.
3. Bodrunov S. D. (2018) Ot ZOO k NOO: chelovek, obshchestvo i proizvodstvo v uslovijah novoj tehnologicheskoy revolvucii [From ZOO to LEO: man, society and production under the conditions of a new technological revolution]. Voprosy filosofii. 7, pp. 109–118.
4. Bodrunov S. D. (2020) Razvitie tehnologij i chelovecheskih kachestv predpolagaet novye prioritety ekonomicheskoy, social'noj i investicionnoj politiki [Development of technologies and

human qualities implies new priorities of economic, social and investment policy]. In S.D. Bodrunov, ed. Production, science and education in the era of transformations: Russia in a [de]globalizing world (PNO-VI): VI International Congress Proceedings. St. Petersburg: S.Y. Witte INID, pp. 13–25.

5. Bodrunov S.D. (2019) Noonomika: ontologicheskie tezisy [Noonomy: ontological theses]. *Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii*. 4 (62), pp. 6–18.

6. Giddens A. (1999) Sociologija [Sociology]. Transl. from English. Science editor – V. A. Yadov; general editors – L. S. Gurieva, L. N. Posilevich. Moscow: Editorial URSS, pp. 37–39, 102–103.

7. Kvint V. L. (2019) Konceptija strategirovaniya [The concept of strategizing]. Vol 1. St. Petersburg: SZIU RANEPa. 132 p.

8. Lukov V. A. (2014) O teorii socializacii Franklina Giddingsa [On the theory of socialization of Franklin Giddings]. In V. A. Lukov, E. E. Lukova. Information humanitarian portal «Knowledge. Understanding. Skill». 3 (May - June). URL: http://www.zpu-journal.ru/e-zpu/2014/3/Lukovs_Theory-Socialization-Giddings].

9. Giddings F. H. (1897) The Theory of Socialization: A Syllabus of Sociological Principles for the Use of College and University Classes. N.Y.; L.: MacMillan & Co., Ltd. XIV, pp. 1–8.

S. D. Bodrunov.³ Socialization: thorny path towards the noonomy. The article considers the category of socialization from the perspective of economic, social, psychological and philosophical analysis and elicits its role in modern society's and economy's development following the noopath. The author suggests theoretical provisions and applied approaches to socialization of the society and socialization-based modernization of economic and social models.

Keywords: noonomy, noosociety, noohuman, socialization, socialization of the society, new industrial society of the second generation, technological development, social design.

³ *Sergey D. Bodrunov*, Director of S.Y. Witte Institute for New Industrial Development (16 Bolshaya Monetnaya St., St. Petersburg, 197101, Russia), President of the Free Economic Society of Russia, President of the International Union of Economists, Doctor of Economics, Professor, e-mail: inir@inir.ru

Н. И. Лапин¹

**О СТРАТЕГИИ СТАНОВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО СИЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА
И РАЗВИТИИ ГРАЖДАНСКО-ОБЩЕСТВЕННОЙ КУЛЬТУРЫ
НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ²**

Характеризуются деятельно-разумные основы формирования достойных условий жизни населения России при участии социально сильного государства и благодаря всегражданскому Просвещению. Политико-экономической предпосылкой достойной жизни является благосостояние, а на его основе – конституционное социальное государство. Чтобы осуществить его, необходима зрелая композитно-созидающая культура взаимодействий граждан в обществе (гражданско-общественная культура). Следует уже сейчас начать движение в этом направлении – с подготовки и экспериментальной апробации программы всегражданского Просвещения, разъяснения основ и преимуществ зрелого состояния этой культуры. Требуется инициатива специалистов в области социально-гуманитарных наук по созданию проекта такой программы.

Ключевые слова: становление социального государства в России, государства благосостояния, композитно-созидающая культура, зрелая гражданско-общественная культура, всероссийское всегражданское Просвещение.

DOI: 10.37930/1990-9780-2020-4-66-13-22

УДК 330.352

**О целесообразности стратегии социально сильного государства благосостояния
как этапа становления социального государства в России**

Сотрудники Центра изучения социокультурных изменений Института философии РАН довольно детально исследовали проблему становления социального государства современной России [2]. Результаты опубликованы в книге «Становление государства благосостояния и перспективы социального государства в России. Реалии и проекты» [3]. В ее названии последние слова («реалии и проекты») обозначают *несоответствие* российских реалий принципу «социальное государство», сформулированному в Конституции

¹ Николай Иванович Лапин, главный научный сотрудник, руководитель Центра социокультурных изменений Института философии РАН (109240, РФ, Москва, ул. Гончарная, д. 12, стр. 1), д-р филос. наук, чл.-корр. РАН, профессор, e-mail: iph@iph.ras.ru

² Подготовлено по материалам доклада на международном научном семинаре ИНИР им. С. Ю. Витте «Социализация экономики: человек как продукт и как активный субъект исторического процесса» (26.10.2020 г.).

Российской Федерации, т. е. как проблему исследования, а необходимость стратегии становления такого государства – как вывод из результатов исследования.

Принцип социального государства декларируется в главе «Основы конституционного строя», в статье 7, которая состоит из двух частей. В первой части сказано, что социальное государство – такое, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Во второй части перечислены некоторые условия такой жизни: здоровье, минимальный размер оплаты труда и др. Развернутые формулировки данного принципа впервые использованы в действующем конституционном праве и в этом отношении «подняли» российский Основной закон на *высший уровень* конституционализма.

Это требует соответствующей интерпретации смысла данных формулировок. Нередко их последовательность интерпретируется лишь как логическое движение от общих положений к более конкретным, частным. Для такой интерпретации есть основания, но недостаточно ею ограничиваться. Внимательное изучение формулировок статьи 7 и соотнесение их смыслов с историческими реалиями показали, что в двух частях статьи Конституции представлены две взаимодополняющие *функции* социального государства в отношении человека: функция *защиты* человека (1) и *созидания условий* для его свободного развития (2).

Наши исследования привели к выводу, что последовательное развитие названных функций выражает тенденцию *социализации государств* как длительного исторического процесса. В Европе он осуществляется с XVII в., особенно активно с XVIII в. Вначале он носил характер репрессивной изоляции бедности (Закон о бедных 1601 г. в Англии и др.). Но по мере научно-технического прогресса буржуазного общества и обострения социальных противоречий с середины XIX в. государства начинают защищать всех, включая бедных. На этой основе возникла *идея* социального государства: ее выдвинул немецкий историк Лоренц фон Штейн, затем она была подхвачена прагматичным Бисмарком как способ борьбы с социал-демократами. В 1960–1970-х гг. она воплотилась в появлении *государств благосостояния* (welfare state), а во второй половине XX в. – в обосновании задачи повышения социального качества жизни. Но эти продвижения не решали основных противоречий капитализма; уже с 1980-х гг. стратегия государства благосостояния столкнулась с растущим сопротивлением крупного капитала и к настоящему времени задачи государств благосостояния отступили в западных странах на второй план. Но отсюда не следует, что эти и другие страны отказались от такой задачи.

В нашей книге показано, что в современной России достигнута одна из начальных фаз становления социального государства. Это формально правовое государство, в целом низко-среднего и в то же время избыточно дифференцированного благосостояния населения. После распада Советского Союза при становлении Российской Федерации возникли социально неприемлемые дистанции между массовыми стратами населения и его элитными слоями. Различия в доходах между крайними децильными слоями населения (элитными и массовыми) превышают 15 раз. Они еще больше при сопоставлении доходов населения в разных регионах страны. При этом можно предположить, что интересы наиболее доходных страт значительно влияют на социальную политику органов государства, вынужденных приоритетно учитывать эти интересы.

Таким образом, защищающая функция государства переживает кризис. Вместе с тем в условиях внешних санкций и карантина из-за пандемии коронавируса, благодаря специальным мерам, предпринимаемым Президентом и Правительством страны, намечается смягчение кризиса защищающей функции. Но для преодоления этого кризиса необходима системная *социализация экономики и ориентиров ее управления* – государственного и в сфере бизнеса.

Требуется значительно ограничить вывоз капитала в оффшорные зоны, ввести заметно дифференцированные налоги на сверхдоходы физических лиц, предоставить регионам возможность более эффективно использовать ресурсы, имеющиеся на их территории. Значительная часть фирм, предприятий не заинтересована в научно-технических инновациях; незаметна инновационная активность частных венчурных фондов и малых фирм. Трудовая и потребительская активность многих слоев населения сдерживается из-за традиционно низкой оплаты их труда, а также незаинтересованности в доходах от использования природных ресурсов их территорий. Требуются (*хочу это особо отметить*) неординарные подходы к социализации прав граждан на участие в доходах от использования природных ресурсов.

Мы рассматриваем принцип социального государства как программный принцип развития человека, государства, общества, всего цивилизационного процесса нашей страны. Он ориентирован на длительную перспективу. Многие поправки в Конституцию, утвержденные в 2020 г. и реализуемые в практической деятельности органов управления, означают дальнейшее движение в этом направлении, особенно значимое в сложных условиях текущего этапа. Их осуществление позволяет поставить вопрос о создании, официальном утверждении и реализации **стратегии повышения статуса Российского государства до уровня социально сильного государства всенародного благосостояния** – всего населения страны, всех его страт, во всех регионах – как ближайшего этапа становления социального государства.

Создание такой стратегии, как показывают опросы, соответствует ожиданиям большинства населения России, целям и задачам исторического становления новой России – как государства, общества и цивилизации. Я полностью поддерживаю предложение Сергея Дмитриевича Бодрунова о необходимости стратегирования развития нашей страны для того, чтобы ее государство и общество стали действительно сильным социальным государством и обществом всенародного благосостояния. Именно *сильного*, как говорил Президент России на Валдайском форуме.

Считаю высокоактуальным и правильным итоговый вывод в книге С. Д. Бодрунова: *«Ноомику надо строить уже сейчас, пусть – начиная на очень узком сегменте, но отрабатывать практически то, что непременно станет будущим хозяйственной деятельности и человеческого развития»* [1, с. 222].

Желательно, чтобы сообщество ученых, работающих в области социально-экономических и гуманитарных наук, подготовило к обсуждению конкретные предложения для проекта стратегии и программы решения такой задачи. При этом целесообразно активнее и системно использовать положения Конституции Российской Федерации, прежде всего главы 1 «Основы конституционного строя», в которой находится статья 7, формулирующая принцип социального государства.

Учитывая фундаментальный характер данного принципа как конституционного, я предложил рассматривать осуществленное нами исследование состояния его воплощения в повседневной жизни российского общества и его граждан как начало нового научного направления – *конституционной социальной философии и социологии* [3, с. 16–19], аналогичного конституционной экономике, утверждающейся за рубежом и в России [4]. Его предметами должны стать *конституционный социальный порядок*, основанный на универсальных для данной страны принципах и норм правапорядка, предписанных Основным законом страны, и соотношение с универсальным порядком иных уровней социального порядка, существующих в данном обществе, уяснение социальных предпосылок того или иного их соотношения. Это направление ориентирует

на выявление своеобразия способов понимания и методов эмпирических исследований различных сегментов конституционной реальности.

Считаю актуальным изучение и развитие своеобразной формы общественного сознания – гражданско-общественной культуры населения, управленческих и исполнительских слоев граждан как *субъектов решения* сформулированной выше задачи: «*ноономику надо строить уже сейчас*».

О гражданско-общественной культуре населения и ее развитии уже сейчас³

Нельзя не согласиться, что и в условиях ноономики не обойтись без регулятора общественных отношений, т. е. без институтов общественного регулирования, основанного на культурных критериях, на ноокритериях. По-видимому, и само движение к ноономике должно быть основано на аналогичных критериях. Значит, оно должно начинаться с осознания и практического их использования.

Возможно ли такое начало в принципе? Это фундаментальный философский вопрос. Из числа тех, ответы на которые искал И. Кант.

Я вижу начало поиска ответов, прежде всего, в углублении понимания природы человека. Общепринята формула: «Человек – это *Homo sapiens*», т. е. разумный вид высшего рода животных, гоминид, к которому относятся и разные виды обезьян, и близкие человеку неандертальцы. Но это качественное *упрощение* сложной, синергийной природы человека. В действительности человек – не двухсоставное, биосоциальное, а трехсоставное, био-социо-культурное (БСК) существо; соответственно, сообщества людей образуют антропо-социо-культурную форму бытия универсума – следующую после неорганической и органической, самую молодую в эволюции бытия [5, с. 59]. По моему убеждению (здесь я опираюсь на труды Питирима Сорокина), три универсальные составляющие человека (биологическая, социальная, культурная) паритетны, но не существуют по отдельности и не просто взаимосвязаны, а *взаимопроницают* – каждая каждую. Это их *взаимопроницание* составляет основу синергийной сложности человека как БСК-существа. Оно возникло в результате «многомиллионнолетних» *действий* людей по освоению природных объектов для своего выживания, которые (действия) стали более успешными, чем у других животных (включая гоминид), благодаря *взаимодействиям* предков людей. Основной предпосылкой успеха стало возникновение способности *мышления* – сначала в форме *рассудка* (нем. *Verstand*), затем и *разума* (*Vernunft*) – как мышления о мышлении. Поэтому более полной и точной будет формула: «Человек – БСК-существо, действующее и взаимодействующее с помощью разума (*Homo actor sapiens*)», но не всегда разумно.

Соответственно, смысл бытия человека, живущего не в абсолютном одиночестве, а в обществе, выражается в ценностном отношении гражданина к данному обществу, которое реализуется в действиях этого гражданина, соответствующих его свободной воле как человека и разумно согласующихся с его взаимодействиями с другими гражданами этого общества, которые также взаимодействуют между собой. Понимание человеком ценностного смысла своих действий в отношении других членов общества есть ценностное содержание отношений данного гражданина с обществом, т. е. содержание его *гражданско-общественной культуры как формы общественного сознания*, субъектами и носителями которой являются граждане данного общества и его государства.

На содержание этой культуры значимое влияние оказывает положение индивида в социально-управленческой структуре общества, его статус в ней: находится ли он в

³ Данный раздел подготовлен при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (исследовательский грант № 18-011-00386А).

управленческом или в исполнительском ее слое. Соответственно, следует выделить два основных типа гражданско-общественной культуры – управленческую и исполнительскую.

В каждом типе следует выделить несколько уровней: всероссийский, отраслевой, региональный, организационный, рабочее место. На каждом уровне имеются управляющие и исполнительские структуры. Первичными базовыми следует считать ячейки, в которых формулируется и закрепляется характер трудовых взаимодействий работников на их рабочих местах. Они также дифференцируются на управляющие и исполнительские. Здесь заключается договор трудового найма (индивидуальный, коллективный) между исполнителем работ (наемным работником) и работодателем об условиях труда и его вознаграждении; характер договоров варьирует от диктата работодателя до социального партнерства. В формально-правовом отношении договор трудового найма – это договор свободных равноправных субъектов. Его конкретное содержание зависит от многих факторов (экономических, политических и иных), но в ситуации заключения договора происходит взаимодействие конкретных субъектов, его содержание в значительной степени зависит от зрелости гражданско-общественной культуры участников договора.

Поэтому гражданско-общественная культура является существенно значимым фактором жизнедеятельности членов общества, его функционирования и эволюции. Гражданско-общественный смысл индивидуального трудового договора состоит в том, что он фиксирует условия включения индивидуального труда работника в более широкие трудовые процессы – от трудовой организации до всего общества, т. е. в процессы социализации индивидуального труда. Содержание договоров в *управляющих* структурах регулируется в каждой стране по-своему; оно во многом уникально, часто имеет характер привилегий, почти неизвестно гражданам – членам исполнительских структур и нуждается в специальных исследованиях.

Наряду с такими, феноменологическими, представлениями необходимо углубленное понимание противоположности двух типов деятельности – *созидающей* и *разрушающей*, а также третьего типа – сохраняющей деятельности. Не имея возможности подробно рассмотреть в данной статье такое понимание, ограничусь тем, что скажу о значении этой типологии для уяснения смыслов такого вида деятельности, как *управление*. Это – использование *власти* для регулирования соответствующих структур и процессов. Исходное значение термина «власть» сопряжено с *владением* и ориентировано на рутинные способы увеличения объема такого обладания. По мере развития общества содержание управленческой деятельности наполнялось способами повышения эффективности функционирования объектов управления – становилось *созидающим*, а не просто владеющим объектами. Но это происходило не во всех странах, а преимущественно в западных; в бизнесе оно воплотилось в институт предпринимательства (см. Шумпетер и др.).

В каждом обществе большинство людей взаимодействуют между собой на основе тех или иных правил нравственности: библейского золотого правила (или, по Канту, категорического императива) и фактически поддерживают содержание такой гражданско-общественной культуры, которую можно назвать *общегражданской*. Вместе с тем, есть немалая часть людей, которые не понимают разумность категорического императива или понимают, но по своим частным мотивам не принимают его как универсальный. С Нового времени выросло значение *частного интереса* как обладания возможно большей частной собственностью: движимой и недвижимой, самовозрастающим капиталом, овеществленным и финансовым (особенно в XXI в. финансиализации эконо-

мики). Люди, гражданско-общественная культура которых определяется их частным интересом, не против общегражданской культуры других людей, но предпочитают действовать прежде всего ради максимального удовлетворения своих интересов; их культуру можно назвать *частногражданской*.

Таким образом, в целом гражданско-общественная культура общества имеет двухслойный характер: массовый слой ее носителей придерживается общегражданского ее содержания, а узкий властно-элитный слой – преимущественно частногражданского. Эти слои культуры различаются и по предметному содержанию, составляющему конкретные цели их субъектов-носителей. Исторически первыми стали цели обладания («иметь что-либо»), достигаемые собственным созидательным трудом, насильственным захватом или мирным присвоением готовых предметов обладания, имеющих в природе или у других людей, и иными рутинными способами. На более высоких этапах развития основными целями стало продуктивное, инновационное созидание новых методов и производство новых продуктов или их усовершенствование путем новых методов трудовой деятельности. Состояние инновационно-созидательной функции управления существенно различается в разных странах.

В распространенной смешанной гражданско-общественной культуре я выделяю такие альтернативные типы:

- **симбиозно-травмогенная** – характеризуется преобладанием рутинно-авторитарной ГОК в высших и средних слоях госслужащих, движимых безграничным частным интересом и коррупционно связанных с олигархо-бизнесом; субъекты-носители этой ГОК достигают целей, опираясь на самоотчуждение большинства автономизированных граждан-подданных, рутинно следующих традициям несовершеннолетней общегражданской ГОК; в результате такое *симбиозное* состояние ГОК становится *травмогенным* по отношению к содержанию и эволюции деятельности человека, функций государства, общества, цивилизации;

- **композиционно-созидающая** – разумно координируемое взаимодействие общегражданской созидательной и частногражданской властно-демократической культуры.

Как сложная форма общественного сознания гражданско-общественная культура определяется всей совокупностью отношений индивида в обществе, содержанием ядра культуры этого общества, равно как и культуры соответствующей цивилизации. Поэтому она предполагает наличие у человека достаточно развитых его качеств. По-видимому, можно выделить следующие качества, или необходимые *составляющие* гражданско-общественной культуры каждого человека в цивилизованном обществе:

- **интеллектуально-нравственная** – каждый взрослый **человек**, поскольку он относится к роду *Homo actor sapiens*, **действует и взаимодействует с помощью разума**, который позволяет ему самостоятельно определить предпочитаемые **ценности** и **идентифицировать** с ними **цели** (благо, его характеристики) своих **действий** и **средств** их достижения, соблюдая **нормы нравственности** (золотое правило, категорический императив или иные нормы) при **взаимодействиях** с другими людьми, принятые в данном обществе и соответствующей цивилизации;

- **политически-правовая**, которую государство должно обеспечить и закрепить законом о правах, свободах и обязанностях человека и гражданина: каждый взрослый человек имеет неотъемлемое **право пользоваться своим умом** во взаимодействиях с другими людьми и с созданными ими институтами, включая государство, без руководства со стороны кого-либо другого, но самостоятельно соблюдая гражданско-нравственные обязанности, также формулируемые законом;

- **психофизическая** – индивидуальное **мужество**, достаточное для защиты и реализации права и обязанностей пользоваться своим умом, преодолевая препятствия,

и обычно достигаемое вместе с наступлением природной (физической, сексуальной) зрелости индивида.

Гражданско-общественная культура человека обретает **зрелость** как совокупное целое, т. е. по достижении зрелости каждой названной группы качеств и их взаимопроникающего целого на основе *свободного саморазвития*. Это и есть основные принципы **социализации** человека, совершающейся по мере его развития от младенчества к юности и взрослости, к всесторонне развитой личности – человека и гражданина.

Социализация – не однозначно детерминированный, но вариативный антропо-социокультурно обусловленный процесс. Его содержание, сроки и результаты зависят как от биопсихофизических особенностей индивида, так и от социокультурных условий среды его социализации. В первом случае интеллектуально зрелый человек может оказаться граждански несовершеннолетним, а во втором – граждански подавленным институциональными и иными социокультурными условиями. Это по-своему происходит в разных обществах и цивилизациях.

В Западной Европе переход к зрелости гражданско-общественной культуры интенсивно начался в эпоху Просвещения (XVIII в.) во Франции, Англии и других наиболее развитых странах. Идею *взросления* человека как гражданина общества И. Кант обосновал, связав эпоху **Просвещения** не просто с распространением знаний, а с напряженной борьбой мужественных людей за утверждение права каждого человека самостоятельно пользоваться своим умом, в итоге – со становлением совершенного состояния гражданского общества.

Кант сделал это в цикле статей, написанных после «Критики чистого разума» (1781), незадолго до Французской революции 1789 г. Уже в первой статье «Идея всеобщей истории во всемирно-гражданском плане» (1784) Кант обратил внимание на роль Просвещения в развитии *нравственности*, косвенно соотнося это развитие с осуществлением обоснованного им категорического императива, следование которому необходимо для возникновения гражданского общества.

Более конкретно историческое значение Просвещения Кант раскрыл в следующей статье, написанной в том же году: «Ответ на вопрос: что такое просвещение?» *«Просвещение – это выход человека из состояния несовершеннолетия, в котором он находится по собственной вине. Несовершеннолетие есть неспособность пользоваться своим рассудком без руководства со стороны кого-либо другого. Несовершеннолетие по собственной вине – это такое, причина которого заключается не в недостатке рассудка, а в недостатке решимости и мужества пользоваться им без руководства со стороны кого-либо другого. Sapere aude! – Имей мужество пользоваться своим собственным рассудком! Таков, следовательно, девиз Просвещения»* [6, с. 127]. Американский культур-социолог Дж. Александер так модифицировал эту мысль Канта: «В дискурсе гражданского общества самый большой «грех» – это неспособность достичь и поддерживать собственную автономию и независимость» [7, с. 334].

Следует уточнить: под собственной виной Кант понимал как личные психофизические качества индивидов, так и общественные, социокультурные факторы, обуславливающие поведение индивидов в качестве граждан. Что касается *личных качеств*, то он назвал их сразу после приведенного императива Sapere aude: «Леность и малодушие – вот причины того, почему многие люди уже после того, как природа освободила их от чужого руководства, все же охотно остаются на всю жизнь несовершеннолетними и почему другие так легко присваивают себе право быть опекунами. Ведь так удобно быть несовершеннолетним!... Итак, каждому отдельному человеку трудно выбрать-

ся из состояния несовершеннолетия, ставшего для него почти естественным. Оно ему даже приятно, и на первый взгляд, он, действительно, не способен самостоятельно пользоваться своим собственным рассудком, так как ему никогда не позволяли сделать подобную попытку» [6, с. 127, 129].

Вместе с тем, Кант – гражданин феодального немецкого государства, существовавший на оплату в качестве профессора государственного университета, **не убоился и сумел** обратить внимание на «то, что большинство людей (и среди них весь прекрасный пол) считает не только трудным, но и весьма опасным переход к совершеннолетию, – об этом уж позаботились те опекуны, которые столь любезно взяли на себя верховный надзор над ними. После того, как они сначала довели до отупения свой домашний скот и заботливо оберегли его от того, чтобы эти смирные создания осмелились сделать хоть один шаг без опеки, которой они их окружили, – после всего этого они указывают им на опасность, грозящую в том случае, если те попытаются ходить самостоятельно» [6, с. 127–129].

Таким образом, Кант говорит о несовершеннолетии не только как о недостатке мужества (у прекрасного пола), но и как о результате подавления свободного гражданского волеизъявления подвластных мужчин со стороны властвующих в обществе господ. По оценке Канта, его общественных условий препятствует людям «разумно (fernünftig) употреблять свои природные дарования» и служит «кандалами, удерживающими в постоянном несовершеннолетии» [6, с. 129].

На мой взгляд, потенциал разумного взаимодействия вместе с мужеством его реализации, особенно при включении действий человека в процессы их социализации и при личном взаимодействии с другими людьми, – это основное содержание гражданско-общественной культуры взаимодействий человека с другими членами общества и его структур. Если человек обладает всей совокупностью предпосылок-качеств такой культуры и мужественно отстаивает их, в том числе при взаимодействии с элитой и другими чиновниками государства, то состояние этой его культуры можно считать достаточно зрелым. **Зрелая** гражданско-общественная культура есть способность человека реализовать потенциал своего достоинства во взаимодействиях с другими людьми, в том числе с находящимися во власти.

Но если человеку недостает мужества для реализации потенциала своего достоинства, а основным мотивом его гражданско-общественной культуры остается *древний страх* [8, с. 302] перед физическим насилием или интеллектуальным превосходством других людей (воинов, шаманов, жрецов и др.), то, вслед за И. Кантом, придется говорить о *несовершеннолети*, *незрелости* или *принудительно подавленном* состоянии гражданско-общественной культуры индивида и множества индивидов, даже всего их сообщества, если такие люди составляют в нем значимое большинство.

В России исторически длительное время преобладает симбиозно-травмогенный тип гражданско-общественной культуры, устойчиво удерживающий население в незрелорутинном ее состоянии. Для перехода к ноомике необходима трансформация его традиционной культуры в качественно новый тип – в композитно-созидающую культуру, в зрелое ее состояние. По-видимому, началом такого перехода может стать **всероссийское всегражданское Просвещение**: разъяснение основ и преимуществ ценностей и норм зрелой композитно-созидающей культуры всем гражданам страны – начиная с государственных служащих и выпускников средних и высших учебных заведений. Для этого необходимо немедленно приступить к созданию программы такого Просвещения. Точнее, требуется инициатива специалистов в области социально-гуманитарных наук по созданию проекта такой программы, учебно-методических пособий и их экспериментальной апробации.

Масштабная реализация программы должна стать объектом регулирования со стороны *институциональных структур* (государственных и иных), которые только и могут придать всегражданскому просвещению необходимую действенность. Это сложный процесс, соответствующий сложности его задачи. Требуется *осознать* его необходимость и начать его осуществление.

Начать надо *уже сейчас*.

Список литературы

1. Бодрунов, С. Д. Ноономика: траектория глобальной трансформации / С. Д. Бодрунов. – М.: ИНИР, 2020. – 222 с.
2. Лапин, Н. И. Благополучие населения – цель, активность региональных сообществ – драйвер экономического роста / Н. И. Лапин // Научные труды ВЭО России. – М., 2020. – Т. 222. – С. 183–205.
3. Беляева, Л. А. Становление государства благосостояния и перспективы социального государства в России. Реалии и проекты / Л. А. Беляева, Ю. Д. Гранин, Н. А. Касавина, Н. И. Лапин, Ю. М. Резник / под общ. ред. Н. И. Лапина. – СПб.: Реноме, 2019.
4. Конституционная экономика / отв. ред. Г. А. Гаджиев. – М., 2010.
5. Каган, М. С. Введение в историю мировой культуры / М. С. Каган. – Кн. 1. – 2-е изд. – СПб.: Петрополис, 2003.
6. Кант, И. Сочинения: в 4 т. (на нем. и рус. языках). – Т. I. Трактаты и статьи (1784–1796) / подг. к изд. Н. Мотрошиловой и Б. Тушлингом. – М.: Издат. фирма «Ками», 1993.
7. Александер, Дж. Смыслы социальной жизни: культурсоциология / Дж. Александер. – М.: Праксис, 2013.
8. Гоббс, Т. О гражданине / Т. Гоббс // Избранные произведения: в 2 т. / ред. В. В. Соколов. – Т. 1. – М.: Мысль, 1964.

References

1. Bodrunov S. D. (2020) Noonomika: traektorija global'noj transformacii [Noonomy: Trajectory of Global Transformation]. Moscow: INID.
2. Lapin N. I. (2020) Blagopoluchie naselenija – cel', aktivnost' regional'nyh soobshchestv – drajver ekonomicheskogo rosta [Population's Well-being – Goal, Activities of Regional Communities – Driver of Economic Growth]. Scientific Works of the VEO of Russia. Vol. 222, pp. 183–205.
3. Belyaeva L. A., Granin Y.D., Kasavina N.A., Lapin N.I., Reznik Y.M. (2019) Stanovlenie gosudarstva blagosostojanija i perspektivy social'nogo gosudarstva v Rossii. Realii i proekty [Formation of the Welfare State and Social State's Prospects in Russia. Realities and projects]. Ed. by Lapin N.I. St. Petersburg: Renome.
4. Gadzhiev G.A., ed. (2010) Konstitucionnaja ekonomika [Constitutional Economics]. Moscow.
5. Kagan M. S. (2003) Vvedenie v istoriju mirovoj kul'tury [Introduction to the History of World Culture]. Book 1. St. Petersburg: Petropolis.
6. Kant I. (1993) Traktaty i stat'i [Treatises and Articles]. Vol. 1. In Motroshilova N., Tushling G., eds. Collected Works in 4 volumes (in German and Russian). Moscow: Publishing house "Kami".
7. Alexander J. (2013) Smysly social'noj zhizni: kul'tursociologija [The Meanings of Social Life: A Cultural Sociology]. Moscow: Praxis.

8. Hobbes T. (1964) O grazhdanine [On the Citizen]. Vol. 1. In Sokolov V.V., ed. Selected Works: in 2 volumes. Moscow: Thought.

N. I. Lapin⁴. On the strategy for establishing a socially strong state and developing the civic and public culture of the Russian population. Author of the article characterizes the active-reasonable foundations of the formation of worthy living conditions of the Russian population with the participation of a socially strong state and thanks to the All-Civilian Enlightenment the foundations of a mature composite-creating culture of interactions of citizens in society. The political and economic prerequisite for a worthy life of well-being, and on its basis – a constitutional social state. To implement it, a mature composite-creative culture of interactions of citizens in society (civil-social culture) is needed. It is necessary to start moving in this direction now - with the preparation and experimental testing of the program of the All-Civil Enlightenment, clarification of the foundations and benefits of the mature state of this culture. An initiative by social and humanities professionals to create a project for such a programme is required.

Keywords: establishing social state, welfare state in Russia; composite and formative culture; mature civil and public culture; Russia-wide all-civilian enlightenment.

⁴ *Nikolay I. Lapin*, Chef Researcher, Head of the Center for the Study of Sociocultural Changes, Institute of the RAS, Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences (house 12, Building 1, Goncharnaya St., Moscow, 109240, Russia), doctor of Philosophy, Professor, e-mail: iph@iph.ras.ru

Е. А. Ткаченко¹, Е. М. Рогова²

**ШЕРИНГ ИННОВАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ СОВМЕСТНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
В ИНДУСТРИАЛЬНОМ СЕКТОРЕ СЗФО³**

Экономика совместного использования (шеринговая экономика) является результатом развития концепции устойчивого развития, бережливого производства и ответственного использования ресурсов. Предпосылки для совместного использования инновационных ресурсов заложила модель открытых инноваций, обоснованная Генри Чесбро. В целях выявления характеристик инновационного шеринга и факторов, влияющих на его распространение, исследуются практические аспекты развития разных форм инновационного шеринга в деятельности промышленных компаний и компаний из связанных отраслей.

Ключевые слова: экономика совместного использования, шеринг, инновационный процесс, промышленные инновации.

DOI: 10.37930/1990-9780-2020-4-66-23-33

УДК 330.352

На смену классической индустриальной системе (с абсолютным доминированием промышленного производства) и «обществу услуг» (в котором отрасли сервиса вытесняют материальное производство) приходит новая индустриальная экономика второго поколения (общественное устройство на ее базе – новое индустриальное общество второй генерации – НИО.2). Ключевые положения концепции НИО.2⁴ разрабатывались С. Д. Бодруновым [1]. Трансформация экономической модели в контексте НИО.2 и формирование элементов экономики нового типа – ноономики [2] привели к появле-

¹ Елена Анатольевна Ткаченко, профессор кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета (191023, РФ, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21), д-р экон. наук, e-mail: eletkachenko@yandex.ru

² Елена Моисеевна Рогова, профессор, декан Школы экономики и менеджмента НИУ ВШЭ в Санкт-Петербурге (191100, РФ, Санкт-Петербург, ул. Кантемировская, д. 3А, к. 1), д-р экон. наук, e-mail: elena.rogova@mail.ru

³ Подготовлено по материалам доклада на международном научном семинаре ИНИР им. С. Ю. Витте «Социализация экономики: человек как продукт и как активный субъект исторического процесса» (26.10.2020 г.).

⁴ Materials of the study of innovative potential in the preparation of the concept of the development of the industrial complex of St. Petersburg (2016), UNECON 2016.

нию новых форм кооперации, в том числе базирующихся на концепции открытых инноваций. Ранее мы уже рассматривали специфику развития интеграционных процессов в рамках данной концепции [20, 21].

Основные методы нашего исследования – наблюдение, интервью, анализ и синтез информации, а также логическое и математическое моделирование. В качестве основной в исследовании принята открытая инновационная концепция, теоретически обоснованная Г. Чесбро и др. (2003) [4]. В статье «Открытые инновации: следующее десятилетие» Дж. Уэстом обобщены наработки А. Солтера, В. Ванавербеке, Г. Чесбро [24]. Авторы подтвердили эффективность этой бизнес-модели в текущих условиях и выявили некоторые сложности в развитии данной концепции. Проблемы совместной работы над инновационными решениями в контексте сетей малых и средних предприятий разрабатывали С. Ли, Г. Парк, Б. Йун, Дж. Парк [11], В. Дречслер, М. Наттер [7], С. Дж. Мартин и др. [12], К. Окатан [15], Ф. Р. Томлинсон, Ф. М. Фай [22]. Как показывают исследования М. Хуссейна [14], за последнее время интерес к проблемам шеринговой экономики и ее проявлениям в различных сферах деятельности резко возрос. Труды Ф. Чулли и А. Колка [5], С. К. Куртиса и О. Монта [6] отражают возникновение шеринговых моделей в инновационной деятельности в контексте устойчивого развития. Как отмечается в работе Ф. Рого [16], эффективность открытых инноваций определяется в том числе уровнем развития законодательства и наличием высококвалифицированных кадров, обеспечивающих защиту интересов участников сети. Другая проблема – оценка эффективности открытых инноваций. Современные исследователи предлагают решить эту проблему в рамках концепции управления стоимостью (Ю. Ванг, В. Ванавербеке, Н. Ройяккерс [23], Ф. Рого, Л. Срицелли, М. Гримальди [16], М. Г. Якобидис и др. [8], Й. Йоханессен и Б. Ольсен [9], С. Ропера и др. [17]). Мы разделяем данный подход. Наше исследование показывает, что модели шеринга возникают, когда они создают дополнительную ценность для участников кооперации.

В России изначально развитие шеринга затронуло сектор С2С. Объем транзакций онлайн-сервисов совместного потребления, работающих в России,⁵ в 2019 г. вырос на 50 % – до 770 млрд рублей. По данным РАЭК и ТИАР-центра, лидер шеринговой экономики – сегмент С2С-продаж. Его объем составляет около 566 млрд рублей. Самые популярные сервисы – Avito, «Юла», YouDo. В Avito, например, сообщают, что каждую минуту на площадке совершается 120 сделок.

Другие заметные сегменты российской шеринговой экономики – онлайн-биржи труда (140 млрд рублей), каршеринг (20,5 млрд рублей) и карпулинг (поиск попутчиков, 17,8 млрд рублей)⁶.

В то же время мы выявили большой пласт кооперационных моделей, функционирующих с применением принципов совместного использования ресурсов для достижения целей инновационной деятельности. Анализ выявленных моделей позволил выполнить их классификацию.

Общая экономическая эффективность формирования формализованных структур, интегрирующих предприятия, входящие в единый инновационно-технологический цикл (холдингов), определяется целым рядом локальных эффектов: использование согласованных трансфертных цен на работы и услуги между участниками кооперации; концентрация финансовых ресурсов, направляемых на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы; отработка производственных процессов и проверка качества и

⁵ <https://raec.ru/activity/analytics/11264/>

⁶ Там же.

дееспособности новых бизнес-моделей; оптимизация объемов производства для тех продуктов, для которых мелкие и средние масштабы выпуска являются экономически не обоснованными; обеспечение устойчивости холдинговой структуры к ситуациям банкротства в условиях рынка. Для компаний, входящих в кооперационные сети и не связанных формальными отношениями перекрестного владения капиталом, преимущества заключаются в стратегической и операционной гибкости, которая также сопряжена с более высоким уровнем производственных и информационных рисков. Для обоснования эффективности интеграции мы использовали экономико-математическое моделирование.

Рассмотрим модели формирования себестоимости и цены на конечный инновационный продукт, производство которого требует кооперации участников инновационного цикла. Одним из основных факторов, влияющих на рост цены конечного продукта, является количество разработчиков и производителей участвующих в технологическом процессе. Прежде чем перейти к рассмотрению модели формирования себестоимости конечной инновационной продукции в холдинговой структуре и при взаимодействии организационно независимых инновационных и производственных компаний, определимся с выбором модели ценообразования. Согласно мнению некоторых исследователей, например В. В. Капитоненко [10], «учитывая характер монополизма в российской промышленности и действующую практику ценообразования, естественно считать, что в условиях свободной продажи каждый производитель инновационного продукта руководствуется принципом ценообразования по себестоимости». По нашему мнению, применение иных моделей ценообразования не противоречит предположению о том, что конкурентные преимущества получает производитель, выводящий на рынок инновационный продукт с минимальными издержками, что позволит ему максимизировать прибыль и обеспечить окупаемость инновационного проекта при любой стратегии ценообразования.

$$\text{Пусть } \partial = (1 + \alpha)C,$$

где ∂ – цена; C – себестоимость; α – норма рентабельности, на которую ориентируется продавец.

Модельный анализ преимуществ вертикальной интеграции, предложенный В. В. Капитоненко, рассматривает формирование цены на конечный продукт в «корпоративных» (по определению автора статьи) и дезинтегрированных сетевых структурах. Целевой функцией в данном случае выступает цена на конечный продукт, и, как следует из логики анализа, в корпоративных структурах обеспечивается минимальный (по сравнению с дезинтегрированными структурами) прирост цен при прохождении стадий инновационно-технологического цикла. Проследим ход рассуждений.

При дезинтеграции цена, по которой реализуется промежуточный («передельный») продукт, входит составной частью в себестоимость продукта следующей стадии инновационного цикла. Отсюда цена конечного продукта в случае сопряженных производств будет

$$\partial_n = \sum_{j=1}^n \prod_{i=1}^n (1 + \alpha_i) C_j^+, \quad (1)$$

где C_1^+ – себестоимость первого полупродукта C_1 ; C_j^+ – себестоимость, добавленная на j -й стадии производственного цикла.

В частном случае равнорентабельных стадий инновационного цикла, что, например, характерно для отраслей, выполняющих инновационные разработки и поставки инновационной продукции в сфере оборонного заказа, где уровень рентабельности задается нормативно в соответствии с федеральным законом, когда $\alpha_i = \alpha$, $i = 1, n$, формула (1) принимает вид

$$\partial_n = \sum_{j=1}^n (1 + \alpha_i)^{n+1-j} C_j^+ \quad (2)$$

В корпорации цена конечного продукта рассчитывается без учета рентабельности внутренних процессов и определяется формулой

$$P_n = (1 + \beta)(\sum_{j=1}^n C_j^+, \quad (3)$$

где β – рентабельность всей производственной цепочки.

При равной рентабельности ($\alpha_i = \alpha = \beta$) относительный рост цены за счет дезинтеграции составит

$$\Delta_n = \frac{\partial_n - P_n}{P_n} \quad (4)$$

Далее в рассматриваемой модели предлагается частный случай, при котором вклады всех звеньев инновационного цикла в единую себестоимость C равны, т. е. $C_j^+ = C/n$, $j = 1, n$. При этом разница цен в корпоративной структуре и в цепи дезинтегрированных компаний составит

$$\partial_n - P_n = \frac{C(1 + \alpha)}{n} [1 + (1 + \alpha)^1 + (1 + \alpha)^2 + \dots + (1 + \alpha)^{n-1} - n]. \quad (5)$$

Отсюда, при условии, что $\alpha < 1$, получим приближенное равенство

$$\partial_n - P_n = \frac{C(1 + \alpha)}{2} (n - 1)\alpha. \quad (6)$$

Исходя из того, что корпоративная цена равна $P_n = C(1 + \alpha)$, можно определить относительный прирост цены:

$$\Delta_n = \frac{(n - 1)\alpha}{2} \quad (7)$$

Таким образом, процент удорожания пропорционален числу звеньев n и рентабельности α . При выполнении введенных ограничений (мы имеем в виду допущение о равнорентабельности этапов инновационного цикла), последовательность Δn образует арифметическую прогрессию с разностью $\alpha/2$. Это означает, что с увеличением количества сопряженных производств на единицу происходит относительное удорожание продукта, равное $1/2$ рентабельности.

Однако, как показывает практика, долгосрочные договорные отношения, связывающие предприятия, входящие в состав холдинговой структуры, позволяют согласовать уровень цен на исследования, разработки, проектную документацию и рабочие документы, комплектующие и полуфабрикаты таким образом, что себестоимость конечной продукции будет значительно ниже, чем в дезинтегрированных структурах.

Предположим, что продукция, выпускаемая предприятиями, входящими в единую технологическую цепочку, организационно оформленную в виде холдинга, пользуется устойчивым спросом при определенном рыночном уровне цен, на который не оказывают влияния отдельные производители. В этом случае мы можем в качестве целевой функции определить либо снижение себестоимости, либо повышение рентабельности производства конечного продукта, поскольку при независимом уровне цен, чем ниже себестоимость, тем выше прибыль, а следовательно, и рентабельность производства. Себестоимость производства конечного продукта для дезинтегрированных предприятий в этом случае будет

$$C' = C'_n + \sum_{j=1}^n \Pi_{j=1}^n (1 + \phi_i + k_j) C_j^+, \quad (8)$$

где ϕ_i – ценообразующая надбавка, определяемая требованиями к прибыльности j -го предприятия; k_j – надбавка на коммерческий риск.

Себестоимость производства конечного продукта в холдинговой структуре составит

$$C^h = C'_n + \sum_{j=1}^n \Pi_{i=1}^n (1 + \gamma_i) C_j^{h+}, \quad (9)$$

где γ_i – ценообразующая надбавка на j -й стадии технологической цепочки. По условию $\varphi_i > \gamma_i$, $k_j > 0$, из чего следует, что $C' > C^h$.

При рыночном уровне цен Z на конечный продукт прибыль при производстве в рамках холдинговой структуры будет выше на величину Δ_p . В частном случае с равными вкладами всех звеньев инновационно-технологической цепи в общую себестоимость

$$\Delta_p = (n - 1)(\gamma_i - \varphi_i - k_j). \quad (10)$$

Таким образом, эффекты, получаемые при сетевом взаимодействии и использовании шеринга, будут идентичны экономической эффективности взаимодействия в рамках интегрированных структур с поправкой на риск.

Проведем анализ преимуществ и рисков открытых инновационных систем, использующих модели шеринга.

Анкетирование проводилось в рамках Санкт-Петербургского международного инновационного форума-2019 (ноябрь 2019 г.). Было опрошено 242 представителя компаний, только 43 анкеты были признаны релевантными по следующим характеристикам:

- предприятие в настоящее время реализует хотя бы один инновационный проект;
- предприятие использует шеринг (совместное использование инновационных ресурсов) для достижения целей проекта.

По секторам экономики участники анкетирования распределились следующим образом: промышленность – 44 %, наука, исследования, разработки – 15 %, телекоммуникации и ИТ – 12 %, транспорт и логистика – 10 %, финансовый сектор – 7 %, энергетика – 5 %, экология – 5 %, ЖКХ – 2 %.

На вопрос, осуществлялись ли инновационные проекты за последние 3 года, ответили нет – 44,10 %; да – 17,50 %; нет, но планируются – 38,40 %. При этом 76 % участников опроса заявили, что модели совместного использования инновационных ресурсов они не применяют и не планируют; 24 % используют модели шеринга.

Выявлена определенная зависимость между типом образования руководителей компаний и готовностью к совместному использованию инновационных ресурсов. Руководители с политехническим образованием или политехническим в сочетании с МВА в 2,6 раза чаще были готовы к использованию шеринга в инновационной деятельности по сравнению с руководителями с экономическим образованием и в 6 раз чаще, чем руководители с гуманитарным образованием.

В процессе исследования были идентифицированы 4 основные модели шеринга инновационных ресурсов (табл. 1):

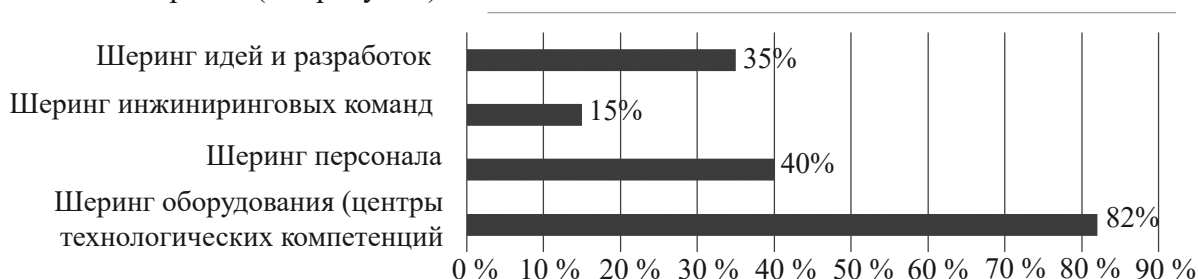
1. *Шеринг оборудования* (центры технологических компетенций). Данное направление активно развивается с 2008 г. Эффективность создания подобных центров связана с большим числом малых и средних промышленных компаний в Санкт-Петербурге (более 22000), которые нуждаются в высокоэффективном производственном и лабораторном оборудовании, но не могут самостоятельно профинансировать его приобретение. Создание центров, оснащенных подобным оборудованием, или аренда машино-часов высокотехнологичного оборудования у крупных предприятий доказали свою эффективность. Подобный подход позволяет повысить коэффициент использования оборудования и обеспечить быструю окупаемость инвестиций. Похожие модели описаны в работах Р. Бункена и др. [3] и Ф. Чулли и Ф. Колка [5].

2. *Шеринг персонала.* Данный вид совместного использования ресурсов позволяет делиться высококвалифицированными кадрами или использовать команды профессионалов как вид инвестиционного ресурса при реализации инвестиционных и инновационных проектов. Влияние персонала на создание ценности в инновационном процессе отражено в работах П. Сок и О'Касса [18] и М. Станко [19].

3. *Шеринг инжиниринговых команд.* Стартовав как разновидность шеринга персонала, данное направление получило самостоятельное развитие в рамках моделей аутстаффинга – привлечения необходимых кадров для решения проектных задач на временной основе с использованием услуг компании-посредника.

4. *Шеринг идей и разработок.* Данная модель наиболее близка к концепции открытых инноваций. В рамках шеринга идей предполагается создание платформ, агрегирующих идеи и разработки в какой-либо предметной области и обеспечивающих доступ к совместной работе над НИОКР и коммерциализацией их результатов.

По результатам анкетирования была определена частота использования различных моделей шеринга (см. рисунок).



Частота использования моделей инновационного шеринга
(участники анкетирования могли выбрать несколько моделей)

Таблица 1

Преимущества использования шеринговых моделей

Шеринг оборудования (центры технологических компетенций)	Шеринг персонала	Шеринг инженерных проектных команд (разработчиков)	Шеринг идей и технологических решений
<i>Стадия использования</i>			
Опытно-конструкторские работы; лабораторные испытания; тесты; опытные образцы; производство	Научные исследования и разработки; опытно-конструкторские работы; производство	Научные исследования и разработки; опытно-конструкторские работы; лабораторные испытания и тесты; опытное производство	Все стадии цикла
<i>Преимущества</i>			
Сокращение затрат, связанных с приобретением высокотехнологичного оборудования на 30...60%; времени простоев оборудования на 30...40 %; затрат в связи с привлечением субконтракторов на 30 %	Привлечение высококачественных специалистов, усиление собственных кадров, повышение качества и скорости процесса разработки, сокращение длительности производственного цикла (на 10...20 %)	Сокращение длительности инновационного цикла, недопроизводственных потерь, повышение качества работ за счет «сработанности» команды на 10...20 %	Сокращение затрат, продолжительности инновационного цикла, новые сферы применения инновационных решений, трансфер технологий

Ключевые риски связаны с общими рисками открытой инновационной модели и с рисками недобросовестности участников шеринга (табл. 2).

Таблица 2

Экспертная оценка риска применения шеринговых моделей в инновационном процессе

Виды рисков	Шеринг оборудования (центры технологических компетенций)	Шеринг персонала	Шеринг инженерных проектных команд (разработчиков)	Шеринг идей и технологических решений
Недостижение целей инновационного проекта в связи с неполучением заданных характеристик продукта	Соответствует рыночному и отраслевому уровням	Соответствует рыночному и отраслевому уровням	Ниже рыночного и отраслевого уровней	Риски всех видов ниже рыночного и отраслевого уровней
Связанные с утечкой информации о характеристиках продукта	Отсутствуют	Высокие	Высокие	
Связанные с утечкой секретов производства и ноу-хау	Отсутствуют	Высокие	Высокие	
Связанные с финансовым обеспечением проекта	Соответствует рыночному и отраслевому уровням	Соответствует рыночному и отраслевому уровням	Ниже рыночного и отраслевого уровней	
Связанные с противоправными действиями третьих лиц	Соответствует рыночному и отраслевому уровням	Выше рыночного и отраслевого уровней	Соответствует рыночному и отраслевому уровням	

Таким образом, анализ потерь и преимуществ для каждой модели показал, что кооперация целесообразна, если совокупные выгоды выше совокупных рисков.

Заключение

Быстрая трансформация бизнес-моделей инновационной деятельности, вызванная бурным формированием Индустрии 4.0, привела к появлению новых форм промышленной кооперации. Шеринг, который изначально рассматривался как форма новых экономических отношений в секторе C2C, быстро доказал свою эффективность в секторе B2B. Совместное использование ресурсов (станков, оборудования, производственных площадей, персонала, управленческих команд и инновационных идей) дает новый импульс развитию открытых инноваций. Экономический анализ (выгоды – затраты – риск) показал, что наибольшую эффективность для участников инновационно-технологической кооперации обеспечивает шеринг идей и инновационных решений. В дальнейшем мы планируем исследование зависимостей между финансовым положением компании и ее участием в системе инновационно-промышленной кооперации на принципах шеринга. Это позволит обосновать целесообразность использования различных форм шеринга в инновационной деятельности.

Список литературы

1. Бодрунов, С. Д. Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка: НИО.2. / С. Д. Бодрунов. – 2-е изд., испр. и доп. – СПб.: ИНИР им. С. Ю. Витте, 2016. – 327 с.
2. Бодрунов, С. Д. Ноономика / С. Д. Бодрунов. – М.: Культурная революция, 2018. – 432 с.
3. Bouncken R., Ratzmann M., Barwinski R., Kraus S. (2020) Coworking spaces: Empowerment for entrepreneurship and innovation in the digital and sharing economy *Journal of Business Research*. Volume 114. June 2020 Pages 102–110.
4. Chesbrough, H. (2003) *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology* HBS Press, 2003.
5. Ciulli F., Kolk A. (2019) Incumbents and business model innovation for the sharing economy: Implications for sustainability *Journal of Cleaner Production*. Volume 21420. March. 2019. Pages 995–1010.
6. Curtis S. K., Mont O. (2020) Sharing economy business models for sustainability *Journal of Cleaner Production* Volume 2661. September 2020. Article 121519.
7. Drechsler, W., Natter, M. (2012) Understanding a firm's openness decisions in innovation. *Journal of Business Research*, Volume 65, Issue 3, March 2012, Pages 438–445.
8. Jacobides, M. G., Knudsen, T., Augier, M. (2006) Benefiting from innovation: Value creation, value appropriation and the role of industry architectures *Research Policy* 35 (2006). 1200–1221.
9. Johannessen J.-A., Olsen, B. (2010) The future of value creation and innovations: Aspects of a theory of value creation and innovation in a global knowledge economy. *International Journal of Information. Management* 30 (2010). 502–511.
10. Kapitonenko V. V. (1994) The advantages of vertical integration in the formation of organizational and production systems (model analysis) // *Russian Economic Journal*, 1994. – No. 10.
11. Lee, S., Park, G., Yoon, B., Park, J. (2010) Open innovation in SMEs—An intermediated network model. *Research Policy*, Volume 39, Issue 2, March 2010, Pages 290–300.
12. Martin C. J., Upham P., Budd L. (2015) Commercial orientation in grassroots social innovation: Insights from the sharing economy.
13. Mokter Hossain (2020) Sharing economy: A comprehensive literature review *International Journal of Hospitality Management* Volume 87 May 2020. Article 102470.
14. O'Cass, A. Sok, P. (2013) Exploring innovation driven value creation in B2B service firms: The roles of the manager, employees, and customers in value creation. *Journal of Business Research*. Volume 66. Issue 8. August 2013. Pages 1074–1084.
15. Okatan, K. (2012) Managing Knowledge for Innovation and Intra Networking: A Case Study/*Procedia - Social and Behavioral Sciences*. Volume 62. 24 October 2012. Pages 59–63.
16. Rogo F., Cricelli, L., Grimaldi M. Assessing the performance of open innovation practices: A case study of a community of innovation. *Technology in Society*. Volume 38. August 2014. Pages 60–80.
17. Ropera, S., Dub, J., Love, J.H., (2008) Modelling the innovation value chain. *Research Policy* 37 (2008) 961–977.
18. Sok P., O'Cass, A. Sok, K. M (2013) Achieving superior SME performance: Overarching role of marketing, innovation, and learning capabilities. *Australasian Marketing Journal (AMJ)*. Volume 21. Issue 3. August 2013. Pages 161–167.
19. Stanko, M. A., Olleros, X. Industry growth and the knowledge spillover regime: Does outsourcing harm innovativeness but help profit? *Journal of Business Research*, Volume 66. Issue 10. October 2013. Pages 2007–2016.

20. Tkachenko E., Rogova E., Bodrunov S. (2014) The Evolution of the Models of Knowledge Management within Networks: Cases of the Industrial and Construction Networks in St Petersburg // Proceedings of the 11th International Conference on Intellectual Capital, Knowledge Management And Organisational Learning ICICKM 2014 The University of Sydney Business School Australia. 6-7 November 2014. P. 400–409.

21. Tkachenko, E., Rogova, E., Bodrunov, S., Karlik, A. (2019) Application of KM techniques in the assessment competences in high-tech industries Proceedings of the European Conference on Intellectual Capital. P. 1023–1033.

22. Tomlinson, F. R., Fai, M. F. (2013) The nature of SME co-operation and innovation: A multi-scalar and multi-dimensional analysis. International Journal of Production Economics. Volume 141. Issue 1. January 2013, Pages 316–326.

23. Wang, Y., Vanhaverbeke, W., Roijakkers, N. (2012) Exploring the impact of open innovation on national systems of innovation – A theoretical analysis. Technological Forecasting and Social Change. Volume 79, Issue 3, March 2012, Pages 419–428.

24. West, J., Salter, A., Vanhaverbeke, W., Chesbrough H. (2014) Open innovation: The next decade. Research Policy. Volume 43. Issue 5. June 2014. Pages 805–811.

References

1. Bodrunov S. D. (2016) Grjadushchee. Novoe industrial'noe obshchestvo: perezagruzka [The Coming of New Industrial Society: Reloaded]. St. Petersburg: S.Y. Witte INID. 328 p.

2. Bodrunov S. D. (2018) Noonomika [Noonomy]. Moscow: Kul'turnaja revoljucija. 432 p.

3. Bouncken R., Ratzmann M., Barwinski R., Kraus S. (2020) Coworking spaces: Empowerment for entrepreneurship and innovation in the digital and sharing economy Journal of Business Research. Volume 114. June 2020 Pages 102–110.

4. Chesbrough, H. (2003) Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology HBS Press, 2003.

5. Ciulli F., Kolk A. (2019) Incumbents and business model innovation for the sharing economy: Implications for sustainability Journal of Cleaner Production. Volume 21420. March. 2019. Pages 995–1010.

6. Curtis S. K., Mont O. (2020) Sharing economy business models for sustainability Journal of Cleaner Production Volume 2661. September 2020. Article 121519.

7. Drechsler, W., Natter, M. (2012) Understanding a firm's openness decisions in innovation. Journal of Business Research, Volume 65, Issue 3, March 2012, Pages 438–445.

8. Jacobides, M. G., Knudsen, T., Augier, M. (2006) Benefiting from innovation: Value creation, value appropriation and the role of industry architectures Research Policy 35 (2006). 1200–1221.

9. Johannessen J.-A., Olsen, B. (2010) The future of value creation and innovations: Aspects of a theory of value creation and innovation in a global knowledge economy. International Journal of Information Management 30 (2010). 502–511.

10. Kapitonenko V. V. (1994) The advantages of vertical integration in the formation of organizational and production systems (model analysis) // Russian Economic Journal, 1994. – No. 10.

11. Lee, S., Park, G., Yoon, B., Park, J. (2010) Open innovation in SMEs—An intermediated network model. Research Policy, Volume 39, Issue 2, March 2010, Pages 290–300.

12. Martin C. J. Upham P., Budd L. (2015) Commercial orientation in grassroots social innovation: Insights from the sharing economy.

13. Mokter Hossain (2020) Sharing economy: A comprehensive literature review *International Journal of Hospitality Management* Volume 87 May 2020. Article 102470.
14. O'Cass, A. Sok, P. Exploring innovation driven value creation in B2B service firms: The roles of the manager, employees, and customers in value creation. *Journal of Business Research*. Volume 66. Issue 8. August 2013. Pages 1074–1084.
15. Okatan, K. (2012) Managing Knowledge for Innovation and Intra Networking: A Case Study/*Procedia - Social and Behavioral Sciences*. Volume 62. 24 October 2012. Pages 59–63.
16. Rogo F., Cricelli, L., Grimaldi M. Assessing the performance of open innovation practices: A case study of a community of innovation. *Technology in Society*. Volume 38. August 2014. Pages 60–80.
17. Ropera, S., Dub, J., Love, J.H., (2008) Modelling the innovation value chain. *Research Policy* 37 (2008) 961–977
18. Sok P., O'Cass, A. Sok, K. M (2013) Achieving superior SME performance: Overarching role of marketing, innovation, and learning capabilities. *Australasian Marketing Journal (AMJ)*. Volume 21. Issue 3. August 2013. Pages 161–167.
19. Stanko, M. A., Olleross, X. Industry growth and the knowledge spillover regime: Does outsourcing harm innovativeness but help profit? *Journal of Business Research*, Volume 66. Issue 10. October 2013. Pages 2007–2016.
20. Tkachenko E., Rogova E., Bodrunov S. (2014) The Evolution of the Models of Knowledge Management within Networks: Cases of the Industrial and Construction Networks in St Petersburg // *Proceedings of the 11th International Conference on Intellectual Capital, Knowledge Management And Organisational Learning ICICKM 2014* The University of Sydney Business School Australia. 6-7 November 2014. P. 400–409.
21. Tkachenko, E., Rogova, E., Bodrunov, S., Karlik, A. (2019) Application of KM techniques in the assessment competences in high-tech industries *Proceedings of the European Conference on Intellectual Capital*. P. 1023–1033.
22. Tomlinson, F. R., Fai, M. F. (2013) The nature of SME co-operation and innovation: A multi-scalar and multi-dimensional analysis. *International Journal of Production Economics*. Volume 141. Issue 1. January 2013, Pages 316–326.
23. Wang, Y., Vanhaverbeke, W., Roijakkers, N. (2012) Exploring the impact of open innovation on national systems of innovation – A theoretical analysis. *Technological Forecasting and Social Change*. Volume 79, Issue 3, March 2012, Pages 419–428.
24. West, J., Salter, A., Vanhaverbeke, W., Chesbrough H. (2014) Open innovation: The next decade. *Research Policy*. Volume 43. Issue 5. June 2014. Pages 805–811.

E. A. Tkachenko⁷, E. M. Rogova⁸. Sharing of innovative resources as a factor in the development of the economy of joint consumption in Northwestern Federal District's industrial sector. The

⁷ *Elena Tkachenko*, Dr. Sc. Econ., Professor, Department of the Economy and Management of Enterprise, Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education St. Petersburg State University of Economics (21 Sadovaya ul., St. Petersburg, 191023, Russia), e-mail: eletkachenko@yandex.ru

⁸ *Elena Rogova*, Dr. Sc. Econ., Professor, Dean of St. Petersburg School of Economics and Management, National Research University – Higher School of Economics (HSE) (3A korp. 1, Kantemirovskaya ul., St. Petersburg, 194100, Russia), e-mail: elena.rogova@mail.ru

economy of sharing (sharing economy) is the result of the development of the concept of sustainable development, lean production and responsible use of resources. The prerequisites for sharing innovative resources laid the model of open innovation, justified by H. Chesbrough. In this article, the authors set themselves the task of conducting a study of the practical aspects of the development of various forms of innovative sharing in the activities of industrial companies and companies from related spheres in order to identify the characteristics of innovative sharing and the factors that affect its distribution.

Keywords: sharing economics, sharing, innovation process, industrial innovations.

И. В. Новикова¹

ФОРМИРОВАНИЕ ЛИЧНОСТНОЙ СТРАТЕГИИ ЦИФРОВОГО ЧЕЛОВЕКА²

Стратегия – это всегда дерзновение, наполненное отвагой поиска наиболее верных векторов движения, направленных на реализацию объекта стратегирования, будь то страна, регион, воинское формирование, хозяйствующий субъект или, что наиболее сложно, реализация судьбы в гармонии с собственной мечтой индивида.

В. Л. Квинт [1, с. 125]

Личностная стратегия рассматривается как основа построения корпоративной, отраслевой, региональной, национальной, международной и глобальной стратегий, которые должны быть взаимосогласованы. Работа построена на основе теории стратегии и методологии стратегирования профессора В. Л. Квинта. Определено место личностной стратегии в системе стратегий. Рассмотрены 5 этапов формирования личностной стратегии: определение возможностей, определение конкурентных преимуществ, обоснование стратегических приоритетов, определение миссии и видения, определение ресурсного обеспечения. Возможности рассмотрены посредством анализа трендов. Глобальные тренды представлены «Повесткой дня в области устойчивого развития на период до 2030 года» ООН, докладом «Работать ради лучшего будущего» Международной организации труда, отчетом «Будущее рабочих мест» Всемирного экономического форума. Национальные тренды представлены Указом Президента Российской Федерации В. В. Путина «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

Ключевые слова: личностная стратегия, цифровой человек, стратегические приоритеты, возможности, тренды, ресурсы.

DOI: 10.37930/1990-9780-2020-4-66-34-42

УДК 330.352

¹ Ирина Викторовна Новикова, доцент, профессор кафедры экономической и финансовой стратегии Московской школы экономики МГУ имени М. В. Ломоносова (119991, РФ, Москва, Ленинские горы, д. 1), д-р экон. наук, e-mail: novikovaiv5@gmail.ru

² Подготовлено по материалам доклада на международном научном семинаре ИНИР им. С. Ю. Витте «Социализация экономики: человек как продукт и как активный субъект исторического процесса» (26.10.2020 г.).

Введение

Цифровые трансформации формируют новую личность – так называемого цифрового, или информационного человека. «*Информационный человек* – это личность, основа жизнедеятельности которого неотъемлема от современного информационного пространства, от глобальной интернет-сети, от информационных технологий и средств. Он постоянно взаимодействует через социальные сети и чаще, чем кто-либо, использует информационные технологии для общения с семьей, друзьями и коллегами; строит в них свой бизнес, получает образование и повышает квалификацию, осуществляет покупки. Это люди, рожденные и формирующие сознание совместно с распространением новых информационных технологий» [2, с. 72–73]. Многочисленные прогнозы замены человеческого труда компьютерными технологиями, нарастающая экономическая нестабильность снижают эффективность и актуальность приобретаемых навыков, демотивируя людей в получении фундаментальных знаний и компрометируя систему образования выпуском невостребованных специалистов. Все это усугубляется распространением глобальных угроз, в том числе пандемии. Поэтому назрела острая необходимость разработки личностных стратегий, способных снизить риски неопределенности. Отсутствие стратегии приводит к тому, что люди, которые не видят, куда они идут, у которых нет миссии и видения, не понимают для чего они существуют. Человек, не имеющий личностной стратегии, не осознает свое место в мире и не способен построить ни корпоративную, ни региональную, ни национальную стратегию. Такой человек слабо мотивирован, так как он не видит долгосрочных целей (результатов) своей текущей деятельности. Человеку без стратегии сложно быть созидателем, но велика вероятность стать разрушителем своего и чужого пространства, окружающей среды. При этом важно не только наличие стратегии, но и методология, на основе которой она разработана.

В 2019 г. теория стратегии и методология стратегирования академика В. Л. Квинта были отмечены высшей научной наградой России – Премией имени М. В. Ломоносова 1 степени. Данная методология оказалась наиболее эффективной – в соответствии с ней центральным элементом любой стратегии является человек, его качество и уровень жизни в их расширительной трактовке [3]. В данной статье представлены основные элементы личностной стратегии, построенной на основе теории и методологии стратегирования В. Л. Квинта [4].

Место личностной стратегии в системе стратегий

Эффективность и результативность любой стратегии зависят от тесноты согласованности всех взаимодействующих стратегий (см. рисунок) [4, с. 60].

Отсутствие согласованности может привести к тому, что нижестоящая стратегия не будет иметь условий для реализации, а возможно даже будет запрещена. При несогласованности вышестоящих стратегий с нижестоящими субъекты последних начинают саботировать разработку и реализацию первых. Если человек своей личностной стратегией нарушает международные конвенции, национальные законодательные акты или дискредитирует стратегию корпорации, в которой он работает, это приведет к вытеснению его за правовые рамки данного общества, соответственно такая стратегия обречена на провал. И наоборот – при соответствии личностной стратегии глобальным, национальным, региональным и корпоративным интересам внешние условия будут способствовать ее реализации.



Рассмотрим этапы формирования личностной стратегии.

1-й этап. Определение возможностей

В соответствии с методологией В. Л. Квинта разработка стратегии должна начинаться с определения возможностей, основанных на глобальных, национальных, региональных и отраслевых трендах [4]. Первоочередность данного этапа обусловлена тем, что возможности очень ограничены количественно, а также во временном диапазоне. Они быстро возникают и быстро исчезают. Кто первым заметит данную возможность и сможет ею воспользоваться, тот и получит наибольшую прибыль – это так называемая теория «длинного хвоста» [5, с. 108–110].

Генеральной Ассамблеей Организации Объединенных Наций 25 сентября 2015 г. принята декларация «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года»³. Это – план действий для людей, планеты и процветания, направленных на укрепление всеобщего мира в условиях большей свободы. Семнадцать целей в области устойчивого развития и 169 задач предусматривают реализацию прав человека для всех, обеспечение гендерного равенства и расширение прав и возможностей всех женщин и девочек. Они носят комплексный и неделимый характер и обеспечивают сбалансированность всех трех компонентов устойчивого развития: экономического, социального и экологического. Эти цели и задачи в ближайшие 15 лет будут способствовать развитию деятельности в областях, имеющих огромное значение для человечества и планеты.

Цель 8. Отражает вопросы занятости населения. «Содействие поступательному, всеохватному и устойчивому экономическому росту, полной и производительной занятости и достойной работе для всех».

Глобальная комиссия по вопросам будущего сферы труда Международной организации труда в докладе «Работать ради лучшего будущего»⁴ определила, что че-

³ Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года https://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=R (дата обращения: 01.11.2020).

⁴ Работать ради лучшего будущего. Глобальная комиссия по вопросам будущего сферы труда. Международное бюро труда. Женева: МБТ, 2019 г. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---cabinet/documents/publication/wcms_662472.pdf (дата обращения: 01.11.2020).

ловек и его труд займут центральное место в экономической и социальной политике и деловой практике. Три основных направления действий будут способствовать экономическому росту, справедливости и устойчивости в интересах нынешнего и будущих поколений:

1. Увеличение инвестиций в развитие способностей человека:
 - всеобщее право на обучение в течение всей жизни, позволяющее людям приобретать профессиональные навыки, переучиваться и повышать квалификацию;
 - увеличение инвестиций в учреждения, политику и стратегии, которые будут поддерживать людей во время переходных процессов в будущей сфере труда;
 - реализация преобразующей и поддающейся измерению повестки дня в области гендерного равенства;
 - обеспечение всеобщей социальной защиты от рождения до старости.
2. Увеличение инвестиций в институты рынка труда:
 - установление всеобщей трудовой гарантии;
 - усиление суверенного контроля над временем;
 - обеспечение коллективного представительства работников и работодателей посредством социального диалога как общественного блага при активном содействии государственной политики;
 - внедрение и применение технологии в интересах достойного труда.
3. Увеличение инвестиций в достойную и стабильную занятость:
 - поощрение инвестиций в ключевых областях в целях обеспечения достойной и стабильной занятости;
 - изменение структуры стимулирования бизнеса в интересах долгосрочных инвестиционных подходов и рассмотрение вопроса о формировании дополнительных показателей развития человека и его благосостояния.

Отчет «Будущее рабочих мест» (The Future of Jobs Report 2018)⁵ **Всемирного экономического форума** содержит детальную информацию об относительной величине тенденций, сформированных четвертой промышленной революцией, приводящей к изменениям бизнес-моделей, в разбивке по отраслям и географическим регионам, а также об ожидаемом временном горизонте их влияния на рабочие функции, уровни занятости и навыки.

Главные национальные тренды и основанные на них возможности в России определены Указом Президента Российской Федерации В. В. Путина «**О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года**»⁶, устанавливающим и утверждающим национальные проекты России по трем направлениям⁷.

1. Человеческий капитал

Здравоохранение (проекты: развитие системы первичной медпомощи, борьба с онкологическими заболеваниями, борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями, развитие детского здравоохранения, подготовка квалифицированных медицинских кадров, развитие экспорта медицинских услуг, единый цифровой контур на основе ЕГИЗС, развитие сети исследовательских центров).

Образование (современная школа, успех каждого ребенка, поддержка семей с детьми, цифровая образовательная среда, учитель будущего, молодые профессионалы,

⁵ <https://www.weforum.org/reports/the-future-of-jobs-report-2018> (дата обращения: 01.11.2020).

⁶ <http://kremlin.ru/events/president/news/57425> (дата обращения: 01.11.2020).

⁷ <https://xn--80aapampemcchfmo7a3c9ehj.xn--p1ai/projects> (дата обращения: 01.11.2020).

новые возможности для каждого, социальная активность, экспорт образования, социальные лифты для каждого).

Демография (проекты: финансовая поддержка семей при рождении детей, содействие занятости женщин с детьми, старшее поколение, укрепление общественного здоровья, спорт – норма жизни).

Культура (культурная среда, творческие люди, цифровая культура).

2. Комфортная среда для жизни

Безопасные и качественные автомобильные дороги (дорожная сеть, развитие дорожного хозяйства, безопасность дорожного движения, автомобильные дороги Минобороны России).

Жилье и городская среда (ипотека, жилье, формирование комфортной городской среды, переселение граждан из аварийного жилья).

Экология (чистая страна, утилизация и переработка твердых отходов, обезвреживание опасных отходов, чистый воздух, чистая вода, оздоровление Волги, сохранение озера Байкал, сохранение уникальных водных объектов, сохранение биоразнообразия и экотуризм, сохранение лесов, внедрение современных технологий).

3. Экономический рост

Наука (развитие научно-производственной кооперации, развитие передовой инфраструктуры, кадры для исследований и разработок).

Малое и среднее предпринимательство (улучшение деловой среды, финансы для малого и среднего бизнеса, акселерация субъектов МСП, поддержка фермеров и развитие сельской кооперации, популяризация предпринимательства).

Цифровая экономика (регулирование цифровой среды, информационная инфраструктура, кадры для цифровой экономики, информационная безопасность, цифровые технологии, цифровое государственное управление).

Производительность труда и поддержка занятости (создание условий для повышения производительности труда, поддержка повышения производительности труда, увеличение эффективности рынка труда).

Международная кооперация и экспорт (внутренние водные пути, высокоскоростное железнодорожное сообщение, Европа – Западный Китай, железнодорожный транспорт и транзит, коммуникации между центрами экономического роста, морские порты России, развитие региональных аэропортов и маршрутов, Северный морской путь, транспортно-логистические центры, комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры)⁸.

Отраслевые тренды определяются на основе прогнозов отраслевых министерств, крупнейших компаний.

2-й этап. Определение конкурентных преимуществ

Каждый человек обладает конкурентными преимуществами (это – то, что он делает лучше, чем другие), базирующимися на врожденных способностях, полученном образовании и приобретенных навыках. После выявления возможностей анализ конкурентных преимуществ позволяет определить человеку личный вектор развития и реализации. При этом очень важен процесс усиления данных преимуществ, так как постоянная конкуренция с другими людьми, а в настоящем и тем более в будущем – с технологиями, требует реализации принципа «образование на протяжении всей жизни»⁹. Так, по мне-

⁸ <https://xn--80aapampemcchfmo7a3c9ehj.xn--p1ai/projects> (дата обращения: 01.11.2020).

⁹ Embracing a culture of lifelong learning – Contribution to the Futures of Education initiative (2020). Hamburg: UNESCO Institute for Lifelong Learning. 2020. 53 p.

нию профессора С. Д. Бодрунова: «Если учесть, что при нынешнем процессе перехода к НИО.2 происходит постоянное обновление знаний, которыми должны обладать работники, то в этом случае потребуется постоянное переобучение людей, то есть необходимо будет создание системы обучения, представляющей собой непрерывный процесс, т.н. «образование через всю жизнь» [6, с. 103]. В цифровой экономике отставание в навыках приводит к сильному цифровому неравенству [7, с. 176]. Люди, которые не хотели повышать информационную грамотность, отталкивали от себя новую реальность, не понимали глобальные тренды, к сожалению, оказались не готовы к угрозам цифрового мира. Это сократило их возможности не только как производителей, но и как потребителей. «Сами человеческие потребности могут приобрести осознанный и ясно сформулированный вид только при опоре на полученные человеком знания. В то же время новые знания позволяют открывать, формировать и удовлетворять новые потребности» [6, с. 110].

Приобретаемые конкурентные преимущества должны основываться на Стратегии развития навыков¹⁰, которая дает возможность при формировании личностной стратегии правильно определить образовательную траекторию роста [8, с. 36–39].

Всемирный экономический форум определил 10 основных навыков, которые будут востребованы в XXI в. Их можно объединить в категорию *навыков стратегического мышления*¹¹: аналитическое мышление и инновации; активные стратегии обучения и подготовки; творчество, оригинальность и инициативность; системный анализ и оценка; рассуждение, решение проблем и выработка идей; эмоциональная разведка; лидерство и социальное влияние; комплексное решение проблем; критическое мышление и анализ; разработка и программирование технологий.

Таким образом, реализация собственных конкурентных преимуществ в соответствии с выявленными трендами и интересами способствует эффективному развитию личности и удовлетворенности от совершаемой деятельности. Отто Шармер в книге «Теория U. Лидерство из будущего» отметил: «Делайте то, что делаете, с любовью, и вы удивитесь тому, насколько щедрой окажется жизнь» [9, с. 432].

3-й этап. Обоснование стратегических приоритетов

Стратегические приоритеты – это основные направления, на достижение которых нацелен человек в данной стратегии. Формирование данных приоритетов основывается на анализе трендов, определении конкурентных преимуществ и выявлении интересов и ценностей человека. На этом этапе необходимо найти действенные механизмы для определения истинных ценностей и интересов. По мнению Отто Шармера, человеку мешают в определении истинных приоритетов осуждение, цинизм и страх. Часто человека останавливает страх того, что он не сможет достигнуть желаемых ценностей, что он совершит ошибку, что у него не хватит ресурсов и т. д. Человек лжет сам себе, оправдывая свой страх перед достижением своих интересов. «Если не получится заставить замолчать Голос Осуждения, мы не прорвемся к своему реальному творческому началу и присутствию... Если хотите дойти до ... реального источника творчества и идентичности, тогда ваш Голос Цинизма будет мешать, потому что блокирует прогресс на своем пути... Голос Страх хочет помешать отпустить то, кто мы есть, и то, что у нас есть.

¹⁰ Willison Towers Watson Strategies for the New Economy: Skills as the Currency of the Labour Market. World Economic Forum's Centre for the New Economy and Society. (2020) <https://www.weforum.org/whitepapers/strategies-for-the-new-economy-skills-as-the-currency-of-the-labour-market> (дата обращения: 01.11.2020).

¹¹ Future of Jobs Report 2018. (2018) World Economic Forum, с. 6.

Это может быть страх потерять экономическую безопасность. Или боязнь остракизма. Или опасение показаться смешным. Или страх смерти... Мы войдем в другой мир, который начнет оформляться, лишь если преодолеем этот страх выхода в неизвестное» [9, с. 99–100].

После определения стратегических приоритетов необходимо выделить те, которые обеспечены конкурентными преимуществами. В соответствии с методологией В. Л. Квинта [4] нельзя принимать к реализации приоритеты, не обеспеченные конкурентными преимуществами. Действительно, если в стратегии будет приоритет, ради реализации которого человек может проиграть конкурентам, то это приведет к краху всей личностной стратегии.

4-й этап. Определение миссии и видения

Миссия – это то, что человек хочет заявить вовне для привлечения помощи, поддержки, одобрения во внешней среде. Для этого на предыдущих этапах анализировалась система стратегий и определялись тренды. В миссии человек определяет свою роль в обществе.

Видение – это то, как человек определяет свою роль для реализации собственного «Я». Кем человек станет, если он реализует данную стратегию. Зачем ему нужна его собственная жизнь.

На этом этапе важно умение слушать и слышать ту информацию, которая идет из внешних и внутренних источников, анализировать ее и принимать правильные решения.

5-й этап. Определение ресурсного обеспечения

В соответствии с методологией В. Л. Квинта – «Стратегия без ресурсов – это набор добрых пожеланий» [4].

Главным ограничивающим фактором в реализации личностной стратегии является *время*. Вернуть, создать, купить время невозможно! Реализовать все интересы, приоритеты, обеспеченные конкурентными преимуществами, нельзя, если на них нет времени. При этом человек сам выбирает, на какой приоритет потратить данный ограниченный фактор, в какой последовательности их достигать.

Материальные ресурсы также ограничены, но их можно увеличить за счет отложенного потребления и накопления. При этом необходимо учитывать косвенные материальные затраты и издержки упущенных возможностей. Обучение в вузе на очном отделении приводит не только к реальным финансовым затратам, но и к неполучению заработка, который возможен при осуществлении в данное время трудовой деятельности.

Трудовые ресурсы включают не только физические и эмоциональные силы человека, разрабатывающего и реализующего личностную стратегию, но и всех привлеченных к этому людей.

Заключение

Разработка личностной стратегии человека в цифровой экономике или в других условиях – это важный, трудозатратный и ответственный процесс. Однако наличие стратегии и неукоснительное ее выполнение приводит к повышению эффективности, результативности жизни и удовлетворенности человека своим существованием. Личностные стратегии являются базой для формирования корпоративных, отраслевых, региональных, национальных, международных и глобальной стратегий. Содействие в разработке личностных стратегий на основе эффективной методологии и формирование навыков стратегического мышления приведут к формированию созидательного, неразрушительного общества.

Список литературы

1. Квинт, В. Л. Концепция стратегирования / В. Л. Квинт. – СПб.: ИПЦ СЗИУ РАНХиГС, 2020. – Т. 2. – 164 с.
2. Новикова, И. В. Гибкая занятость как форма реализации способности к труду «информационного человека» / И. В. Новикова // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2016. – № 2 (136). – С. 70–76.
3. Квинт, В. Л. Теоретические основы и методология стратегирования Кузбасса как важнейшего индустриального региона России / В. Л. Квинт // Экономика в промышленности. – 2020. – 13(3). – С. 290–299. <https://doi.org/10.17073/2072-1633-2020-3-290-299>
4. Квинт, В. Л. Концепция стратегирования / В. Л. Квинт. – Кемерово: Кемеровский государственный университет, 2020. – 170 с.
5. Форд, М. Роботы наступают: развитие технологий и будущее без работы / М. Форд. – М.: Альпина нон-фикшн, 2016. – 430 с.
6. Бодрунов, С. Д. Ноономика / С. Д. Бодрунов. – М.: Культурная революция, 2018. – 432 с.
7. Бриньолфсон, Э. Вторая эра машин / Э. Бриньолфсон, Э. Макафи. – М.: Изд-во АСТ, 2017. – 384 с.
8. Новикова, И. В. Стратегии развития востребованных навыков на рынке труда / И. В. Новикова // Обучение взрослых для профессионального и личностного развития: актуальные вопросы экономики труда: сб. материалов III Международной науч.-практ. конф. «Костинские чтения» / Акад. труда и соц. отношений; под науч. ред. Н. В. Локтюхиной, С. А. Шапиро. – М.: АТиСО, 2020. – 199 с.
9. Шармер, О. Теория У. Лидерство из прошлого / О. Шармер. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2019. – 512 с.

References

1. Kvint V. L. (2020) Konceptija strategirovanija. [The Concept of Strategizing] T.II. – SPb.: IPC SZIU RANHiGS, 164 p.
2. Novikova I. V. (2016) Gibkaja zanjatost' kak forma realizacii sposobnosti k trudu «informacionnogo cheloveka». [Flexible employment as a form of realization of the “information person's” ability to work.]. Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo jekonomicheskogo universiteta. 2 (136). pp. 70–76.
3. Kvint V. L. (2020) Teoreticheskie osnovy i metodologija strategirovanija Kuzbassa kak vazhnejshogo industrial'nogo regiona Rossii. //Jekonomika v promyshlennosti. [Theoretical basis and methodology of strategizing of the private and public sectors of the Kuzbass region as a medial subsystem of the national economy] 13(3). pp. 290–299. <https://doi.org/10.17073/2072-1633-2020-3-290-299>
4. Kvint V. L. (2020) Konceptija strategirovanija. [The Concept of Strategizing]. Kemerovo: Kemerovskij gosudarstvennyj universitet. 170 p.
5. Ford M. (2016) Roboty nastupajut: razvitie tehnologij i budushhee bez raboty. [Rise of the Robots. Technology and the Threat of a Jobless Future]. M.: Al'pina non-fikshn. 430 p.
6. Bodrunov S. D. (2018) Noonomika. [Noonomika]. M.: Kul'turnaja revoljucija. 432 p.
7. Brin'olfson Jerik, Makafi Jendrju (2017) Vtoraja jera mashin. [The Second Machine Age] M.: Izdatel'stvo AST. 384 p.
8. Novikova I. V. (2020) Strategii razvitija vostrebovannyh navykov na rynke truda. [Strategies for developing skills in demand in the labor market]. Obuchenie vzroslyh dlja professional'nogo i

lichnostnogo razvitija: aktual'nye voprosy jekonomiki truda : sbornik materialov III Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii «Kostinskie chtenija» / Akad.truda i soc. otnoshenij; pod nauch. red. N. V. Loktjuhinov, S. A. Shapiro. Moskva: ATiSO, 2020. 199 p.

9. Sharmer, Otto (2019) Teorija U. Liderstvo iz proshlogo. [Theory U. Leading from the Future as it Emerges]. M.: Mann, Ivanov i Ferber, 512 p.

I. V. Novikova¹². Forming the personal strategy of a digital human. In the context of growing uncertainty, the spread of digital technologies, the emergence of global pandemics, terrorist threats, environmental disasters, a person needs to have his own vector of development, which would indicate the direction of movement to the end point. Personal strategy is the basis for building corporate, industry, regional, national, international and global strategies, which must be mutually agreed for their effective functioning. The work is written on the basis of the theory of strategy and strategy methodology of the Foreign member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Economics, Professor Vladimir L. Kvint. The article defines the place of personal strategy in the system of strategies. 5 stages of the formation of a personal strategy are considered: identification of opportunities, identification of competitive advantages, substantiation of strategic priorities, definition of mission and vision, identification of resource provision. Opportunities are explored through trend analysis. Global trends are represented by the UN's 2030 Agenda for Sustainable Development, the International Labor Organization's Working for a Better Future Report, and the World Economic Forum's Future of Jobs Report. National trends are presented by the Decree of the President of the Russian Federation Vladimir V. Putin «On national goals and strategic objectives for the development of the Russian Federation for the period up to 2024».

Keywords: personal strategy, digital person, strategic priorities, opportunities, trends, resources.

¹² *Irina Novikova*, Assistant Professor, Professor in the Department of Economic and Financial Strategy, Moscow School of Economics, Lomonosov Moscow State University (1 Leninskie gory, Moscow, 119991, Russia), Doctor of Economics, e-mail: novikovaiv5@gmail.ru

В. А. Плотников¹

УДАЛЕННАЯ ЗАНЯТОСТЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: КРАТКИЙ АНАЛИЗ С ПОЗИЦИЙ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛИЗАЦИИ²

Социализация – одна из ключевых тенденций современного социально-экономического развития. В то же время механизм ее реализации подвержен воздействию различных ситуационных факторов. В частности, пандемия Covid-19 оказала влияние на развитие социализации. Выполнен анализ этого влияния применительно к конкретной составляющей социализации – развитию удаленной занятости, которая в условиях пандемии и принятых властями мер по ограничению ее распространения стала весьма популярной. Анализ проблем в развитии удаленной занятости как частного проявления социализации и социализации в целом позволил обосновать вывод о приоритетности развития образования. При этом рекомендована поддержка развития как системы образования в целом, так и системы непрерывного образования.

Ключевые слова: пандемия Covid-19, социализация, социально-экономическое развитие, образование, ноономика, НИО.2, удаленная занятость.

DOI: 10.37930/1990-9780-2020-4-66-43-52

УДК 330.352

Введение

Проблема гуманизации социально-экономического развития, в простейшей постановке формулируемая как необходимость выбора приоритетов развития в формате: «Человек – это Ресурс социально-экономического развития VS Человек – это Цель социально-экономического развития», является достаточно известной и хорошо изученной [1–3 и др.]. В то же время смена факторов и условий, трансформация институциональных рамок развития определяют ее перманентную актуальность. В очередной раз это проявилось в условиях разрастания пандемии Covid-19, противодействие которой сформировало новые практики социально-экономического взаимодействия, требующие теоретического осмысления.

Этот текущий, локальный, но оттого не менее значимый, фактор (изменившиеся и продолжающие меняться буквально на глазах, при нарастании второй волны Covid-19,

¹ Владимир Александрович Плотников, профессор кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета (191023, РФ, Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21), д-р экон. наук, профессор, e-mail: Plotnikov_2000@mail.ru

² Подготовлено по материалам доклада на международном научном семинаре ИНИР им. С. Ю. Витте «Социализация экономики: человек как продукт и как активный субъект исторического процесса» (26.10.2020 г.).

условия социально-экономического развития) накладывается на более фундаментальный фактор, который описывается тенденцией социализации, более глубокой и общей, чем гуманизация.

Их принципиальное различие в том, что гуманизация развития, по нашему мнению, является частным проявлением социализации. Если гуманизация ориентирована на формирование дружественной среды развития и жизнедеятельности человека (*human-friendly environment*), т. е. ее вектор направлен от общества в целом к отдельным индивидам и их группам, то социализация – более многоплановый процесс. Она охватывает не только описанные взаимодействия в рамках гуманизации, но и обратное воздействие индивидов и групп на общество, а также межличностное и межгрупповое взаимодействие, направленное на гармонизацию интересов и солидаризацию индивидов и групп.

С учетом упомянутой суперпозиции рассмотрим социализацию с позиций специфики момента, когда многие аспекты социально-экономических отношений развиваются под влиянием пандемии Covid-19, а также мер, предпринимаемых на международном, национальном и региональном уровнях для предотвращения ее дальнейшего распространения. Поскольку заявленная проблематика очень широка, в рамках данной статьи ограничимся одним ее аспектом – анализом такого нового для российского общества явления, как удаленная занятость.

Социализация: концептуальное понимание

Прежде всего, отметим, что мы понимаем социализацию в широком контексте: как фундаментальную тенденцию эволюции человечества, сущность которой состоит в смещении приоритетов его развития из преимущественно экономической в социальную плоскость. Не секрет, что в последнее столетие происходит постепенная «экономизация» многих социальных процессов, в которых экономические мотивы становятся доминирующими, а сами субъекты этих отношений, изначально социальные, трансформируются в экономических субъектов с присущей (или приписываемой) им экономической рациональностью поведения.

Характерным примером является образование, которое в постсоветской России из важнейшего общественного блага, сферы воспроизводства общества, в рамках которой передавались культурный и ценностный опыт, научные знания, традиции, социальные нормы и т. д., превратилось в рынок образовательных услуг [4–6 и др.]. И эта трансформация не только произошла в восприятии части членов общества, но и получила формально-институциональное закрепление.

Аналогичный пример можно привести в отношении еще одной значимой сферы жизнедеятельности современного общества – здравоохранения. Из сферы воспроизводства человеческого потенциала, потенциала здоровья она трансформируется в сферу медицинских услуг [7]. В периоды стабильного бескризисного развития такая трансформация, вероятно, не столь уж плоха (и тут Россия повторяет опыт многих развитых стран мира). Но в переломные моменты развития выстроенная на рыночных принципах система здравоохранения не работает вовсе (что четко показала пандемия Covid-19). И это углубляет кризис, угрожает дальнейшему нормальному существованию общества. При этом мы вовсе не считаем, что рыночную экономику следует отменить, а рынки образовательных, медицинских и прочих услуг разрушить. Нет, эти рынки, безусловно, необходимы. Но в силу того, что современные экономики являются смешанными (*mixed economy*) [8], рыночные принципы их функционирования должны быть увязаны с социальными целями развития, интересам достижения которых от лица населения выступает государство [9].

Таким образом, социализация в современной России имеет два драйвера развития: 1 – фундаментальная ориентированность всего цивилизационного процесса [10]; 2 – «маятниковое движение» в рамках модернизации институтов смешанной экономики. Если в начале периода рыночных реформ в постсоветской России «маятник двигался» от плана к рынку, то теперь все большее число специалистов признают неэффективность «рыночного фундаментализма» [11–13 и др.], что приводит к обратному движению – от рынка к плану.

По нашему мнению, концепция социализации близка к идеям концепции устойчивого развития [14], в рамках которой рассматривается триада равноправных целей: экономических, экологических и социальных. Концепция социализации идет дальше: в этой триаде значимость социальной компоненты повышается, а экологическая и экономическая составляющие начинают играть важную, но обеспечивающую роль – происходит выстраивание «мягкой иерархии».

Пандемия Covid-19 и удаленная занятость

Пандемия Covid-19 кардинально изменила процессы нормальной деятельности во многих областях. И процессы структурных трансформаций еще далеки от завершения, что определяется как наступившей с октября 2020 г. второй волной инфекционного заболевания и связанными с ней социальными и экономическими ограничениями, так и пролонгированным эффектом влияния первой волны.

При этом убедительного ответа на вопрос – сколько будет этих волн или нас ждет ситуация «перманентного шторма» – на данный момент нет. Неопределенность ситуации иллюстрируется статистическими данными, описывающими развитие пандемии в различных регионах мира. Так, в России (рис. 1, а) четко выделяются пик первой волны заболеваемости, который пришелся на первую половину мая 2020 г., а также зарождение с середины сентября второй волны, пик которой, вероятно, еще не достигнут. Что касается статистики заболеваемости по миру в целом (рис. 1, б), то вторая волна не выделяется, рост заболеваемости продолжается, хотя и с неодинаковыми темпами.

В этих условиях появился и быстро развился новый феномен – удаленная работа, удаленная занятость. Факт его наличия никто не отрицает, при этом само явление остается недостаточно изученным и регламентированным. 23 апреля 2020 г. было выпущено письмо Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации № 142/10/П-3710 «О направлении рекомендаций по применению гибких форм занятости в условиях предупреждения распространения новой коронавирусной инфекции на территории РФ», содержащее следующие рекомендации:

«1) осуществить переход на *удаленную* (здесь и далее – курсив наш) работу всех работников, для которых существуют такие технические возможности;

2) заключить трудовой договор о *дистанционной* работе с работниками, которые используют для выполнения своей трудовой функции и для осуществления взаимодействия между работодателем и работником по вопросам, связанным с ее выполнением, информационно-телекоммуникационные сети общего пользования;

3) организовать *надомную* работу».

Из приведенного фрагмента следует, что уполномоченный государственный орган (Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации) разграничивает понятия «дистанционной», «удаленной» и «надомной» работы. При этом Трудовой кодекс РФ регламентирует работу надомников (гл. 49) и дистанционных работников (гл. 49.1). А понятие «удаленной работы» в российском законодательстве не раскрыто, что порожд-

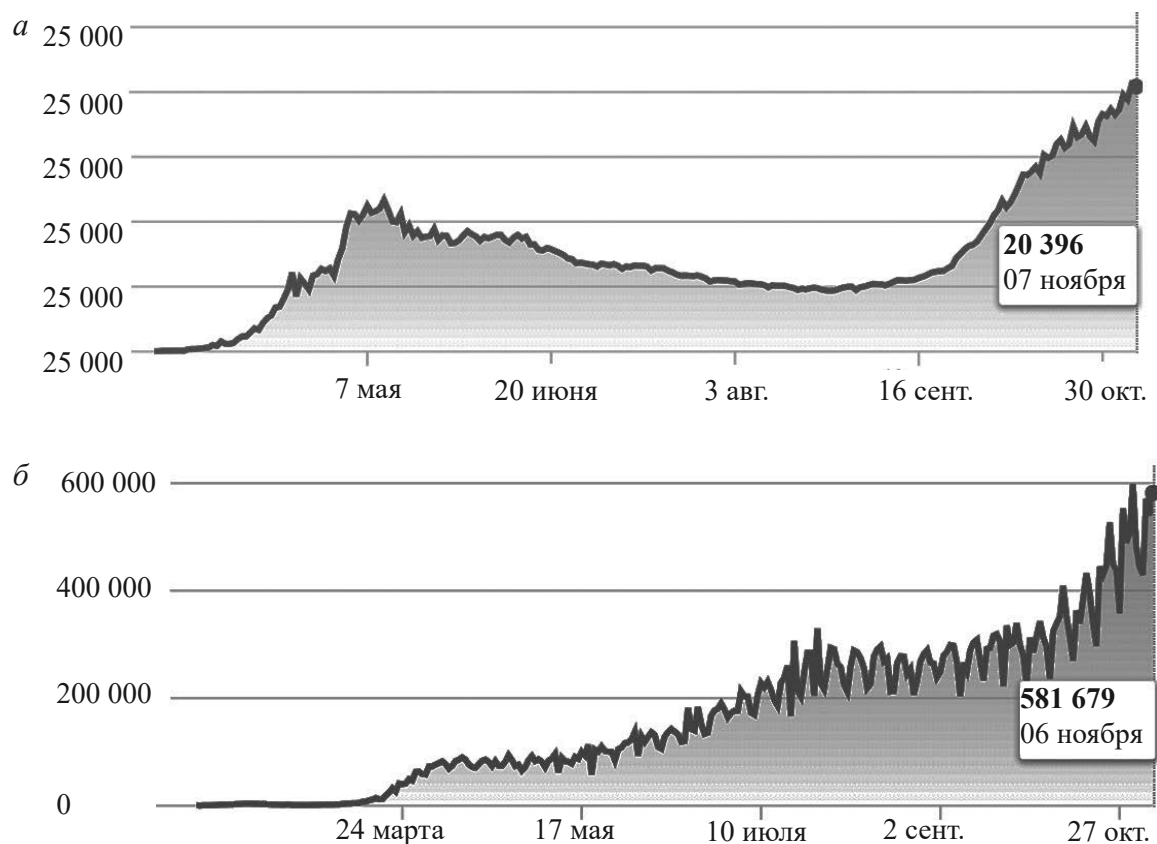


Рис. 1. Статистика заболеваемости новой коронавирусной инфекцией Covid-19, количество выявленных новых случаев: а – Россия; б – мир в целом (источник: данные google.com³).

дает неоднозначность его толкования на практике и правовую неопределенность. Во многом это связано с новизной феномена и его недостаточной изученностью.

Безусловно, удаленная занятость – это одна из форм нестандартной занятости. В случае надомной или дистанционной работы, как правило, рабочее место не принадлежит работодателю, но в той или иной степени фиксировано. Обычно это рабочее место оборудовано у работника дома. А в случае удаленной работы никакой конкретизации, где именно работник будет выполнять свои обязанности, трудовые функции – нет. Это может быть индивидуальный дом или квартира, транспортное средство, скамейка в парке, индивидуальное место в зоне коворкинга, место отдыха и т. д.

Пандемия выступила триггером для стремительного развития в России удаленной занятости. По данным HeadHunter (см.: <https://rg.ru/2020/09/21/v-rossii-znachitelno-vyroslo-chislo-vakansij-s-udalennoj-zaniatosti.html>), количество вакансий с удаленной работой в России за период с апреля по август текущего года выросло на 77 % относительно ана-

³ Статистика заболеваемости коронавирусной инфекцией COVID-19. URL: https://support.google.com/websearch/answer/9814707?p=cvd19_statistics&hl=ru&visit_id=637403769948611003-728407035&rd=1 (дата обращения: 07.11.2020).

логичного периода 2019 г. На вопрос: «Хотели бы Вы после снятия карантина и прекращения эпидемии работать удаленно?» – в конце июля 2020 г. «да» ответили 72 % респондентов (в том числе 39 % – «точно да» и 33 % – «скорее, да»). В апреле 2020 г. во время аналогичного исследования «да» сказали 57 % опрошенных (23 % – «точно да» и 34 % – «скорее, да»). Определенно против удаленного формата в июле были 9 % опрошенных (в апреле – 14 %), скорее, против – 15 % (в апреле – 22 %).

Приведенные факты показывают, что удаленная занятость, несмотря на отсутствие в России ее правовой регламентации (она официально признана, но ее статус не раскрыт), становится все более популярной. В чем причины этого явления? (Помимо внешнего фактора, обуславливающего вынужденность такого режима занятости вследствие введения властями социального дистанцирования и прочих «антиковидных» ограничений.) Попробуем разобраться.

Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) и ООО «Социал Бизнес Групп» (SBG) исследовали причины, влияющие на отношение работников к переходу на удаленную работу (см.: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=10280>). Каждый опрошенный мог выбрать до трех вариантов ответов, в силу чего суммарная доля ответов превышает 100 % (рис. 2 и 3).

Мы не будем подробно анализировать и описывать представленные на рисунках данные, на наш взгляд, они достаточно информативны. Из них следует, что определяющую роль в отношении опрошенных к удаленной работе играют социальные и технологические факторы.



Рис. 2. Преимущества удаленной работы, с точки зрения работников, %
(источник: совместное исследование ВЦИОМ и SBG)

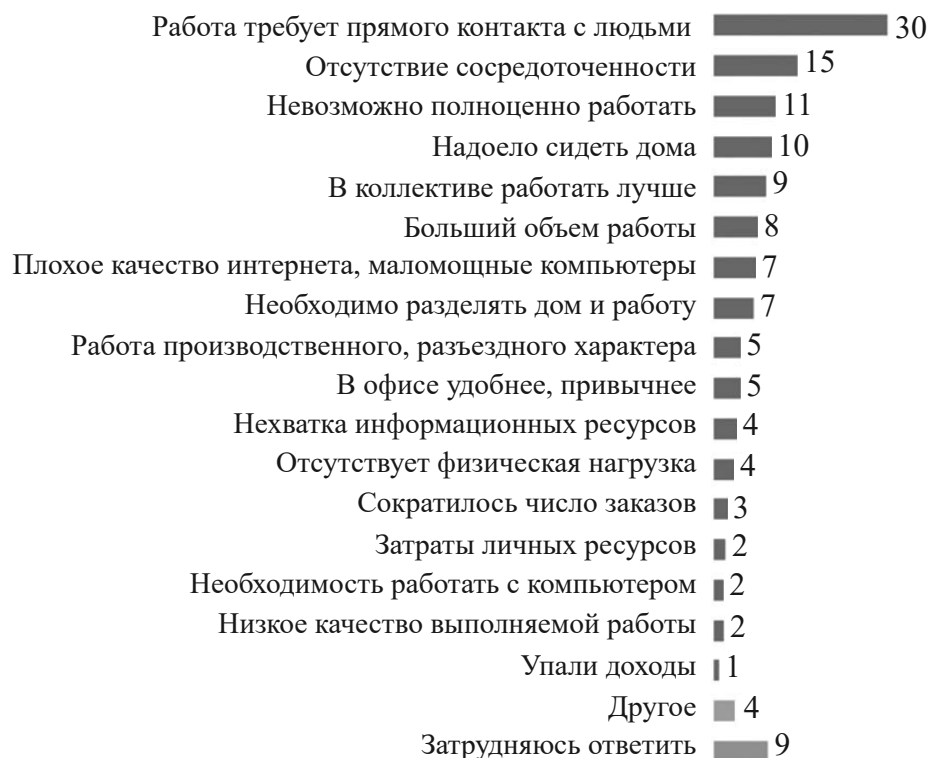


Рис. 3. Недостатки удаленной работы, с точки зрения работников, %
(источник: совместное исследование ВЦИОМ и SBG)

Выявленные ключевые факторы имеют непосредственное отношение к рассматриваемой нами проблеме социализации. Они тесно связаны между собой, но их значение и механизм влияния существенно различаются. Действительно, по мере прогресса технологий, формирования и развития нового технологического уклада, завершения четвертой технологической революции и т. д. технологический фактор может отойти на второй план. Технологии станут более доступными и интуитивно понятными. А вот значимость социального фактора, по нашему мнению, лишь усилится.

Определяющую роль начнет играть то, насколько уверенно работники овладели технологиями, позволяющими удаленно участвовать в рабочих процессах, а в дальнейшем — и в различных социальных процессах, не связанных с работой. Таким образом, удаленная занятость, в терминологии профессора С. Д. Бодрунова [15], является более знаниеинтенсивной, чем традиционная. Возникновение удаленной занятости произошло в «доковидный» период, а пандемия придала новый импульс ее развитию.

Удаленная занятость правомерно может рассматриваться как элемент общего движения к НИО.2 и ноономике. Но это движение не является автоматическим. Как и любой процесс в социуме, даже имеющий мощные драйверы развития, он сталкивается с силами торможения не только в лице убежденных и идеологически вооруженных противников (в этой связи вспомним движение луддитов в Англии), но и в форме социальной инерции.

Вместо заключения: развитие образования как инструмент социализации

Как показано выше, процессы социализации и в целом развития сталкиваются с недостаточным пониманием людьми их сущности и направленности. И этот вывод не нов. Как указывал К. Маркс в статье «К критике гегелевской философии права» (1844 г.), «...теория становится материальной силой, как только она овладевает массами». Если же этого не произойдет, то рассуждения о социализации и ее возможных положительных последствиях останутся уделом ученых и экспертов.

Тиражирование знаний, их распространение, т. е. «овладение теории массами», происходит в сфере образования. Следовательно, развитие образования является сегодня приоритетной задачей. Это подтверждают и данные совместного исследования ВЦИОМ и SBG. В рамках исследования оценивался уровень развития у трудоспособного населения цифровых компетенций. Были выделены 4 кластера (см.: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=10280>):

1. Лица с высоким уровнем цифровых компетенций. Доля среди опрошенных – 32 %, средний возраст – 36 лет. На удаленную работу в данной группе перешли 28 % участников опроса.

2. Лица с уровнем цифровых компетенций выше среднего. Доля среди опрошенных – 30 % (самый крупный из выявленных кластеров), средний возраст – 45 лет. На удаленную работу в данной группе перешли 17 %.

3. Лица с уровнем цифровых компетенций ниже среднего. Доля среди опрошенных – 18 %, средний возраст – 54 года. На удаленную работу в данной группе перешли 9 %.

4. Лица с низким уровнем цифровых компетенций. Доля среди опрошенных – 20 %. Данный кластер самый возрастной (средний возраст – 64 года) и самый «женский» (доля женщин – 62 %, в остальных кластерах соотношение между мужчинами и женщинами примерно соответствует среднему по выборке). На удаленную работу в данной группе перешли лишь 3 %.

То есть, возможность перехода на удаленную работу как проявление социализации напрямую связана с владением людьми навыками использования современных и перспективных информационно-коммуникационных технологий. Чем выше уровень цифровых компетенций у конкретных людей, тем выше вероятность их перехода на работу в удаленном режиме. Это ставит две задачи, которые требуют решения на пути к формированию НИО.2 и ноономики, пути, который лежит через социализацию:

1) поддержка развития системы образования. В первую очередь внимание должно быть уделено его технологической компоненте, а также способам социально приемлемого использования полученных знаний и навыков, т. е. культурному развитию человека;

2) в силу выявленных диспропорций в наличии технологических навыков и знаний у разных групп населения, отставания старших возрастных групп настоятельно требуется развитие системы непрерывного образования.

Список литературы

1. Арутюнова, А. Е. Формирование стратегии гуманизации экономики территории / А. Е. Арутюнова, Е. В. Смирнова, В. А. Кашин // Финансовая экономика. – 2019. – № 4. – С. 575–578.
2. Добрынин, А. И. Социально-экономические программы роста экономики и качества жизни / А. И. Добрынин, Е. С. Ивлева, В. А. Плотников // Экономика и управление. – 2006. – № 1 (22). – С. 23–30.

3. Салихова, И. С. Императивы и ценностно-смысловое качество гуманизации современной экономики / И. С. Салихова // Вестник Московского университета им. С. Ю. Витте. – Серия 1: Экономика и управление. – 2019. – № 1 (28). – С. 7–14.
4. Авакова, Э. Б. Социологический анализ образования как системы формирования интеллектуального капитала в информационном обществе / Э. Б. Авакова, Н. Н. Покровская, А. А. Кузнецов // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2019. – № 2 (116). – С. 123–130.
5. Плотников, П. В. Коучинг и перспективы его использования в современном высшем образовании / П. В. Плотников // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2018. – № 4 (38). – С. 45–48.
6. Фролова, Е. В. Экономика образования: от бесплатной привилегии к коммерциализации образовательных услуг / Е. В. Фролова, О. В. Рогач // Социальная политика и социология. – 2017. – Т. 16, № 5 (124). – С. 167–174.
7. Крестьянинова, О. Г. Развитие рынка медицинских услуг в условиях информатизации общества: дисс. ... канд. экон. наук / Санкт-Петербургский государственный экономический университет. – СПб., 2020. – 184 с.
8. Плотников, В. А. Понятие смешанной экономики: эволюция развития и современная трактовка / В. А. Плотников // Известия Юго-Западного государственного университета. – Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2018. – Т. 8, № 2 (27). – С. 8–16.
9. Плотников, В. А. Выбор модели экономического развития Российской Федерации: патернализм или либерализм / В. А. Плотников // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2006. – № 1 (45). – С. 147–150.
10. Бодрунов, С. Д. От ЗОО к НОО: человек, общество и производство в условиях новой технологической революции / С. Д. Бодрунов // Вопросы философии. – 2018. – № 7. – С. 109–118.
11. Вертакова, Ю. В. Стратегическое планирование устойчивого развития региона / Ю. В. Вертакова // Вестник Воронежского государственного университета. – Серия: Экономика и управление. – 2005. – № 1. – С. 48–53.
12. Хасбулатов, Р. И. Закат рыночного фундаментализма. Теории, политика, конфликты / РЭУ им. Г. В. Плеханова. – М., 2014. – 538 с.
13. Яковлева, Н. Г. Некоторые вопросы трансформации сферы образования и рынка труда, и их государственного регулирования / Н. Г. Яковлева // Уровень жизни населения регионов России. – 2020. – Т. 16, № 2. – С. 76–82.
14. Марьяненко, В. П. Разрешение основного противоречия капитализма как путь к устойчивому развитию / В. П. Марьяненко, Е. В. Цой // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2018. – № 3 (111). – С. 11–15.
15. Бодрунов, С. Д. Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка / С. Д. Бодрунов; ИНИР им. С. Ю. Витте. – СПб., 2016. – 328 с.

References

1. Arutyunova A. E., Smirnova E.V., Kashin V.A. (2019) Formirovanie strategii humanizacii ekonomiki territorii [Forming a strategy for humanizing the economy of a territory. Finansovaja ekonomika. 4, pp. 575–578.
2. Dobrynin A. I., Ivleva E.S., Vlotnikov V.A. (2006) Social'no-ekonomicheskie programmy rosta ekonomiki i kachestva zhizni [Socioeconomic programs for economic growth and improving the quality of living]. Ekonomika i upravlenie. 1(22), pp. 23–30.

3. Salihova I. S. (2019) Imperativy i cennostno-smyslovoe kachestvo gumanizacii sovremennoj ekonomiki [Imperatives and value-semantic quality of humanization of the modern economy]. *Vestnik Moskovskogo universiteta im. S. Y. Vitte. Series 1: Economy and Management*. 1 (28), pp. 7–14.
4. Avakova E. B., Pokrovskaya N. N., Kuznetsov A. A. (2019) Sociologicheskij analiz obrazovaniya kak sistemy formirovaniya intellektual'nogo kapitala v informacionnom obshchestve [Sociological analysis of education as a system of forming intellectual capital in the information society]. *Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*. № 2 (116), pp. 123–130.
5. Plotnikov P. V. (2018) Kouching i perspektivy ego ispol'zovaniya v sovremennom vysshem obrazovanii [Coaching and prospects for its use in modern higher education]. *Teoriya i praktika servisa: ekonomika, social'naja sfera, tehnologii* № 4 (38), pp. 45–48.
6. Frolova E. V., Rogach O.V. (2017) Ekonomika obrazovaniya: ot besplatnoj privilegii k kommercializacii obrazovatel'nyh uslug [Economics of education: from free privilege to commercialization of educational services]. *Social'naja politika i sociologiya*. Vol. 16. 5(124), pp. 167–174.
7. Krest'yaninova O. G. (2020) Razvitie rynka medicinskih uslug v usloviyah informatizacii obshchestva [Development of the medical services market in the context of the informatization of society]. St. Petersburg: Sankt-Peterburgskij gosudarstvennyj ekonomicheskij universitet. 184 p.
8. Plotnikov V. A. (2018) Ponjatie smeshannoj ekonomiki: evoljucija razvitiya i sovremennaja traktovka [Mixed economy concept: evolution of development and modern interpretation]. *Izvestiya Jugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Series: Economy. Sociology. Management*. Vol. 8. 2 (27), pp. 8–16.
9. Plotnikov V. A. (2006) Vybor modeli ekonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii: paternalizm ili liberalizm [Choosing a model of economic development for the Russian Federation: paternalism or liberalism]. *Izvestiya Sankt-Peterburgskogo universiteta ekonomiki i finansov*. 1(45), pp. 147–150.
10. Bodrunov S. D. (2018) Ot ZOO k NOO: chelovek, obshchestvo i proizvodstvo v usloviyah novoj tehnologicheskoy revoljucii [From ZOO to LEO: man, society and production under the conditions of a new technological revolution]. *Voprosy filosofii*. 7, pp. 109–118.
11. Vertakova Y. V. (2005) Strategicheskoe planirovanie ustojchivogo razvitiya regiona [Strategic planning for sustainable development of a region]. *Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo universiteta. Series: Economy and Management*. 1, pp. 48–53.
12. Hasbulatov R. I. (2014) Zakat rynochnogo fundamentalizma. Teorii, politika, konflikty [The decline of market fundamentalism. Theories, politics, conflicts]. Moscow: Plekhanov Russian University of Economics. 538 p.
13. Yakovleva N. G. (2020) Nekotorye voprosy transformacii sfery obrazovaniya i rynka truda, i ih gosudarstvennogo regulirovaniya [Some issues of transforming the education and the labor market, and their state regulation]. *Uroven' zhizni naseleniya regionov Rossii*. Vol. 16. 2, pp. 76–82.
14. Mar'yanenko V. P., Tsoy E.V. (2018) Razreshenie osnovnogo protivorechija kapitalizma kak put' k ustojchivomu razvitiyu [Resolving the main contradiction of capitalism as a path to sustainable development]. *Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*. 3(111), pp. 11–15.
15. Bodrunov S. D. (2016) Grjadushchee. Novoe industrial'noe obshchestvo: perezagruzka [The Coming of New Industrial Society: Reloaded]. St. Petersburg: S.Y. Witte INID. 328 p.

V. A. Plotnikov⁴. Remote employment under modern conditions: brief analysis from the perspective of socialization theory. Socialization is a key trend in modern socioeconomic development. At the same time, the mechanism for its implementation can be affected by various situational factors. In particular, the COVID-19 pandemic has influenced the development of socialization. The author analyzes this influence as it pertains to a specific component of socialization – the development of remote employment, which has become quite popular during the pandemic and in light of measures which the government introduced in order to curb the spread of COVID-19. Analysis of problems in the development of remote employment as a specific manifestation of socialization and socialization in general allowed for substantiating the conclusion about the priority role of education development. The author recommends providing support to the development of the system of education as a whole and the system of continuous learning.

Keywords: COVID-19 pandemic, socialization, socioeconomic development, education, noonomy, NIS.2, remote employment.

⁴ *Vladimir Plotnikov*, Professor in the General Economic Theory and History of Economic Science Department, St. Petersburg State University of Economics (21 Sadovaya St., St. Petersburg, 191023, Russia), Doctor of Economics, Professor, e-mail: Plotnikov_2000@mail.ru

С. В. Шачин¹

**О ПОДЛИННОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ
КАК УСЛОВИИ СТАНОВЛЕНИЯ НООНОМИКИ:
ОПЫТ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО ПОДХОДА²**

Предложен междисциплинарный подход к анализу процесса социализации с целью рассмотрения возможности трансформации человеческой природы «от зоо к ноо». Синтезируются социально-философские теории социализации франкфуртской школы, экономические теории трансформаций отношений собственности в цифровую эпоху, психологические теории кризиса социализации и нейробиологические теории. Обосновывается необходимость возврата на более высоком уровне к привычным для «доцифровых» поколений процессам социализации, раскрытым франкфуртской школой, которые подразумевали диалектический синтез индивидуации и универсализации личности, учили людей моральному самоограничению и позволяли им формировать отношения взаимного признания. В современную эпоху социализация оказывается искаженной, что порождает опасность доминирования младенческой психики у взрослых людей. На это накладывается тенденция к тотальной цифровизации, в том числе и частной жизни, что порождает ситуацию антропологического недоверия. При этом не учитывается фундаментальная диалектичность принципов работы человеческого мозга, которые открывают нейробиологи. Применение диалектической методологии позволит образованной общественности изменить сами алгоритмы обработки информации, чтобы поставить цифровые технологии на службу развитию человека, вместо того чтобы «приспосабливать» человека к цифровым технологиям ценой его деградации. Измененные алгоритмы обработки данных будут стимулировать полноценное развитие человека, особенно в раннем детстве и младшем школьном возрасте. Только на этом пути возможна подлинная социализация в направлении ноономики.

Ключевые слова: социализация, ноономика, цифровая экономика, диалектика, трансформация.

DOI: 10.37930/1990-9780-2020-4-66-53-67

УДК 330.117

¹ *Святослав Вячеславович Шачин*, доцент кафедры философии и социальных наук Мурманского арктического государственного университета (183038, РФ, Мурманск, ул. Капитана Егорова, д. 15), канд. филос. наук, e-mail: s_shachin@mail.ru.

² Подготовлено по материалам доклада на международном научном семинаре ИНИР им. С. Ю. Витте «Социализация экономики: человек как продукт и как активный субъект исторического процесса» (26.10.2020 г.).

Введение

С. Д. Бодрунов, оценивая значимость полноценной социализации для развития ноономики [1, с. 233–245; 4], считает, что она позволяет совершить переход «от зоо» к «ноо», т. е. заменить установку на безграничное нарастание потребления на развитие творческих способностей, познание мира и самопознание, ведущие к установлению гармоничных отношений с окружающими людьми и миром в целом [3]. Именно благодаря правильной социализации возникают возможности для формирования нового человека, соответствующего той стадии развития экономики, при которой удовлетворение базисных потребностей можно передать автономно функционирующим научно-производственным системам. Постепенное высвобождение человека из материального производства позволяет говорить, что ноономика – это не состояние экономики, а новая стадия развития общества в целом [2]. Важно, чем будет заниматься человек при прогрессирующем росте свободного времени, а это зависит от того, каким образом происходил процесс социализации, который мы будем понимать как вхождение личности в общество, усвоение социальных норм и культурных содержаний, в конечном счете – взросление.

По мнению Л. И. Булавки-Бузгалиной [7], полноценная социализация подразумевает способность личности осознавать всеобщий интерес и участвовать в тех видах деятельности, в которых возможно его осуществление. В связи с этим философ задается вопросом, каковы пространственно-временные характеристики, каков хронотоп такой социализации, альтернативный существующему (в котором пространство наполнено рыночными транзакциями, а время – это деньги).

С. Д. Бодрунова особенно интересует роль эмоций в процессе социализации, так как именно развитие эмоционального интеллекта приводит к формированию «мягких умений» (soft skills), в том числе отношения к труду, способности к сотрудничеству и взаимовыручке, самодисциплине и установке на саморазвитие [4].

Цель статьи заключается в развитии важных мыслей С. Д. Бодрунова и ответах на поставленные вопросы. Сначала будет рассмотрен процесс социализации, как он исследован в трудах ведущих представителей франкфуртской школы Ю. Хабермаса и А. Хоннета, при этом особое внимание будет уделено развитию эмоций исходя из анализа отношений взаимного признания и ситуации сознательного отказа от признания – «невидимости» человека. Затем будет исследовано изменение в отношениях собственности в современном капитализме в условиях массового развития цифровых технологий не только на производстве, но и в обществе в целом (дело доходит уже до преобразования частной жизни, а также мы подходим к порогу, за которым будет происходить трансформация самого человека). Будет совершена попытка осмыслить новые феномены общественной жизни, связанные с сетевизацией отношений собственности, а отсюда – понять, каким образом общественность сможет поставить под демократический контроль развитие цифровых технологий (этому посвящена часть 2-я статьи). Именно благодаря этому анализу мы сможем ответить на вопрос, каким образом могут быть выстроены альтернативные маршруты в хронотопе социализации, которые позволят человеку участвовать в деятельности по «разотчуждению» общественного бытия, т. е. становиться творцом новых культурных благ. Как раз эта деятельность и выступает альтернативой поведению верхушки «стран золотого миллиарда», не позволяющей перейти к ноономике (а вместо этого способствующему срыву человечества в состояние «цифрового концлагеря» и т. п. апокалиптических состояний).

1. Проблема подлинной социализации: подход мыслителей франкфуртской школы

Будучи продолжателями западного марксизма, Ю. Хабермас и А. Хоннет рассматривают ситуацию в капитализме прежде всего как неразумную. Капитализм оказался

неспособным реализовать идеалы Просвещения, благодаря которым произошла революция в сознании новоевропейского общества – индивидуализация, развитие способности самостоятельно использовать собственный разум, не полагаясь на авторитеты [10, с. 126].

При этом подразумевается, что разум оказался низведенным до орудия удовлетворения эгоистических интересов: накопление капитала у класса буржуазии и стремление к наиболее выгодному применению своей рабочей силы у класса наемных работников. Это низводит человека во всем богатстве его способностей и талантов до частичной функции – обслуживания процесса накопления капитала у первых и продажи рабочей силы у вторых. А это влечет за собой деформацию разумных способностей человека [22, S. 7]. Такой была постоянная тема франкфуртской школы – начиная с творчества Т. Адорно и М. Хоркхаймера.

Чтобы конкретизировать проблематику статьи применительно к процессу социализации, обратимся к одному из главных текстов Ю. Хабермаса – «Индивидуация³ через обобществление: к теории субъективности Дж. Г. Мида» [20]. Мысль Ю. Хабермаса необходимо понимать в комплексе, поскольку только интеграция в самосознании каждого взрослого человека обоих процессов, диалектически дополняющих друг друга – обобществления (универсализации личности до уровня общества) и индивидуации, позволит стать по-настоящему разумным. Ю. Хабермас доказывает данный тезис, опираясь на социально-психологические исследования Дж. Г. Мида, изложенные в работе «Дух, идентичность и общество». Обобществление позволяет человеку сформировать в себе способность к рефлексивности. Это подразумевает умение подняться из круга своих субъективных представлений, понимать себя из социальной перспективы и предвосхищать ожидания своего поведения, сложившиеся у партнера, будучи уверенным в том, что и партнер может предвосхищать ожидания его поведения, сложившиеся уже у меня. Так становится возможным осмысленное социальное взаимодействие: путем взаимного обмена ожиданиями поведения и осуществления этих ожиданий (как в знаменитой строчке Максима Леонидова: «Я обернулся посмотреть, не обернулась ли она, чтоб посмотреть, не обернулся ли я»).

С другой стороны, индивидуальность трансформируется: из источника иррациональных движений и порывов она превращается в инициатора творческих инноваций, преобразующих нормативные образцы поведения, в чем и заключается индивидуация. В результате человек может выполнять свои социальные роли лучше, чем от него требуется, и вносить постоянные инновации в ходе своей деятельности в социальных институтах. Способность к этому развивается в человеке пропорционально расширению его социального кругозора, что подразумевает принадлежность не к одному сообществу, а к нескольким, каждое из которых предъявляет к своему члену особые требования. Отсюда вытекает важная рекомендация в процессе социализации: постоянно расширять круг социальных контактов подростков и делать их все более глубокими, поскольку опыт, полученный индивидом внутри одного из сообществ, человек может перенести в другие сообщества. Но для этого человек должен понимать, что от него может требоваться в принципе, чтобы не превратиться в «расколотую» личность, которая в разном социальном окружении надевает разные маски, скрывающие индивидуальность. А это возможно только посредством приобщения к универсальным ценно-

³ Непривычный для русскоязычного читателя термин «индивидуация» подразумевает становление подлинной индивидуальности, располагающей некими ключевыми признаками, позволяющими выделить («индивидуировать») самосознание индивида из группового сознания.

стям своего общества, которые отвечают за порождение смыслов действий и жизни в целом, дают каждому перспективу.

В связи с этим Ю. Хабермас идет дальше Дж. Г. Мида и разрабатывает теорию практического дискурса, который призван выработать всеобщий интерес посредством согласования интересов антагонистических классов. Участниками этого дискурса выступают представители общественности – те, кто может мыслить самостоятельно и применять свой разум публично с целью найти такую норму совместных действий, с содержанием которой участники смогут согласиться [14, с. 146]. Только участие в институтах практического дискурса позволит индивиду понимать основополагающие смыслы. В результате конкретные действия в рамках своих социальных институтов человек будет рассматривать из перспективы их вклада в осуществление универсальных смыслов, которые он нашел и сформулировал в дискуссиях с другими членами общественности [19, S. 196–201]. Следовательно, в теории Ю. Хабермаса именно участие в процессах практического дискурса позволяет личности сформировать в себе основание для динамического синтеза двух диалектически противоположных процессов: индивидуации и обобществления. Если же таких дискурсов не будет вообще или они не будут приводить к осознанию общих интересов, а только к установлению непримиримых разногласий между антагонистическими классами, то личность будет разорвана, «расплюсована». Человек будет вести себя либо как член социальной группы, следующий требованиям извне без всякой инициативы и при условии постоянного контроля за поведением, либо как источник разрушений или как чисто биологический организм, видящий смыслы только в удовлетворении витальных потребностей, а после успешного их удовлетворения – в симулятивном или демонстративном сверхпотреблении.

Проблема синтеза индивидуации и обобществления в самосознании человека может быть решена и по-другому, если мы ответим на вопрос о смысле человеческой жизни и деятельности не на основе концепции практического дискурса, как это делает Ю. Хабермас, а исходя из самого человека, из его подлинных устремлений, из телоса самого процесса социализации. Если этот телос оказывается реализованным, то личность избегает патологий, в том числе и описанных выше способов самоутверждения за счет демонстративного сверхпотребления даже на фоне недостаточного удовлетворения потребностей ближнего. Таким телосом является *признание* нас со стороны других людей и обретение свободы во всем многообразии ее форм. Здесь мы обращаемся к теории А. Хоннета, которая имеет две основных составляющих: теория борьбы за признание и теория модернизации как осуществления «треугольника свобод»: негативной, рефлексивной и социальной свободы.

В рамках нашей темы мы рассматриваем эмоциональный аспект социализации. В современном обществе широко распространено чувство депрессивности, проистекающее из того, что людям отказано в признании. Более того, происходит активное отрицание права человека на то, чтобы быть признанным, в форме сознательного делания другого невидимым [15, с. 82–84]. При этом рассуждают по схеме, обозначенной немецким философом Б. Либшем: «Я тебя презираю, значит, я лучше тебя» [23, S. 160]. Однако такое презрение предполагает вполне четко совершаемую когнитивную идентификацию другого, выступающего объектом непризнания: т. е. непризнающие прекрасно знают о реальных достижениях непризнаваемого, понимают его права и свои обязанности по отношению к нему. Это «делание другого невидимым» имеет целью посеять в нем неуверенность в своих силах и в значимости реальных результатов его труда. Почему это происходит, чего конкретно не совершают участники социальных

взаимодействий, низводящие своих ближних до состояния невидимости (из неспособности к этому или в результате сознательного решения)?

В этом месте Хоннет обращается к Канту и показывает, что в момент признания другого возникает моральное самоограничение, т. е. каждый участник акта признания испытывает внезапный сокрушительный удар по самолюбию и начинает уважать другого.⁴ С. Д. Бодрунов также пишет о самоограничении индивида, здесь же речь идет именно о моральном самоограничении, предполагающем постижение высшей ценности человечества в лице самого себя и другого человека, что порождает в участниках подлинных социальных взаимодействий, основанных на признании, особое чувство уважения другого (оно является разумным (т. е. не просто мимолетной эмоцией, страстью или аффектом) и может быть только результатом сознательного воздействия практического разума на эмоциональную сферу человека).

В другой работе А. Хоннет показывает, как именно совершается взаимное признание. Здесь немецкий мыслитель развивает идеи Г. Гегеля, выраженные в работе «Феноменология духа» [8, с. 93–124]. Дело в том, что моральное самоограничение невозможно в качестве одностороннего процесса, оно может быть только взаимным. Социальные отношения возникают, если каждый из участников социальных взаимодействий видит, что другой под влиянием его активности совершает акт морального самоограничения, и сам отвечает совершением точно такого же акта. В результате в биологический мир вносится содержание, которое там отсутствовало: моральное самоограничение есть зародыш социальности. Хоннет и определяет признание как взаимное ограничение собственных страстных эгоистических желаний в пользу другого [21, S. 32]. Поэтому признание в качестве простой оценки недостаточно: оно должно выражаться в достойном финансировании и предоставлении человеку свободного времени, достаточного для полноценной частной жизни – общения с семьей, друзьями, для личностного роста и развития [21, S. 128]. Описанный материальный компонент признания возникает естественным образом, если отдельные члены общества не будут стремиться захватить то, что по праву принадлежит остальным, поскольку без этого последние не смогут развивать свои способности и тем самым внести свой посильный вклад в поддержание и развитие социальных взаимосвязей.

При отказе в признании другого субъект находится под влиянием страстей или импульсов к удовлетворению своих потребностей любой ценой, т. е., по сути дела, не дорастает до социальности. Но поскольку наш социальный опыт не позволяет сделать это «безраздельно» под угрозой тяжелой патологии, и мы продолжаем отличать другого от объективного мира и впадаем в когнитивный диссонанс, то нам ничего не остается, как приравнивать непризнанного субъекта к несуществующему [15, с. 91]. Тем самым мы начинаем двигаться в призрачном мире виртуальностей, где не удовлетворены базовые потребности в признании ни у кого из участников таких социальных псевдоотношений.

В этом месте А. Хоннета удачно дополняет Б. Либш: возвышаясь над другим даже ценой его унижения, человек ищет того, что он никак не сможет обрести, а может только воспринять в результате *гостеприимства* живущих в мире, проявляемого по отношению к каждому новому члену начиная с младенчества. Человек на самом деле

⁴ Интересно, что в русских переводах Канта эти слова «смазаны», сказано о необходимости «поступить своим самолюбием», немецкий же оригинал четче: Кант пишет о том, что с необходимостью наносится удар по самолюбию, приводящий к его «прекращению» (Abbruch tut) [9, с. 83].

ищет любви и стремится удостовериться в своей нужности [23, S. 165]. Поскольку любовь выступает у Хоннета исходной основой всех последующих более сложных форм признания (права и солидарности), при неудовлетворенной потребности быть любимым и любить самому человек испытывает глубокое одиночество. Он стремится убежать в виртуальную реальность, низводя себя до биологического организма или других до средств для достижения цели сверхпотребления (но от одиночества последнее не спасает). Платой за непризнание другого является чувство всеобъемлющего эмоционального выгорания или депрессии. Отсюда следует, что массово распространенные негативные эмоции не являются случайными. Они объяснимы исходя из логики нарушенного процесса социализации, в том смысле, что из-за отказа во взаимном признании друг друга люди оказываются не способными к жизни в обществе.

Этот вывод подтверждается исследованиями одного из ведущих немецких психологов – Михаэля Винтерхоффа [25]. Он пишет: если ситуация с нарушенной социализацией не поменяется, мы в скором будущем будем жить в обществах, члены которых по психическому развитию находятся на уровне ребенка 10–16 месяцев. Их главная отличительная черта – отсутствие умения отличать объект от субъекта (при нормальном развитии младенцы овладевают этим умением именно в этом возрасте), объективация каждого другого, манипуляция всеми, кто позволяет собой управлять, прежде всего – родителями. По мнению Винтерхоффа, нормально развитый ребенок, как было еще несколько десятилетий назад, в возрасте 5 лет слушает, что скажет мама, не из послушания, а потому, что уважает и любит свою маму и не хочет ее огорчать, а позже, в начальной школе, делает уроки, даже если ему неинтересно, – ради учительницы.

Важной причиной объективации детьми других людей для пользования ими по собственной необходимости является подмена взрослого человека, который необходим для обретения правильных ориентиров на данном этапе, гаджетами или смартфонами. Они предоставляют поток информации, который, рассеивая внимание, не способствует формированию многообразного опыта, не дает уверенности, необходимой для ориентации в этом мире. Даже обучающие игры заключают в себе потенциальную опасность: увлечение ими мешает развитию самоконтроля (например, умения ждать), так как поощрение мгновенно следует за выполненным заданием, возбуждает эмоциональные центры и таким образом удерживает у экрана. К опасностям относятся также падение авторитета родителей вследствие неправильного влияния бабушек и дедушек и ложно понимаемое автономное обучение начиная с детского сада, при котором ученик должен сам определять уровень и способы обучения, выбирать предметы, не будучи способным сделать это сознательно.

Исследования М. Винтерхоффа о негативных побочных последствиях применения цифровых средств коммуникации для социализации вводят в рассмотрение новый фактор – прогрессирующее распространение цифровых технологий. Оно приводит к трансформации отношений собственности, которые задают «рамочные условия» для развития производительных сил и тем самым определяют траекторию развития: либо в направлении ноономики – при благоприятной конфигурации в отношениях собственности, либо в направлении «цифрового концлагеря». Разобравшись в проблеме трансформации экономических отношений под влиянием цифровых технологий, можно ответить на вопросы о «хронотопе» социализации в направлении ноономики и об условиях возможности человека быть субъектом культуры.

2. Анализ социализации собственности в эпоху цифровизации

Прежде всего встает вопрос о принципиальной возможности социализации собственности и второй вопрос – как ее понимать в цифровую эпоху? Сначала – коротко о

феномене собственности. Это – то, чем кто-то может владеть и свободно распоряжаться. Владеть, значит, по сути дела, – защищать от притязаний других. Распоряжаться означает иметь возможность продать, купить, обменять, передать по наследству или уничтожить, а также подарить. Следовательно, главное в собственности – это свобода распоряжения чем-то, движимым или недвижимым имуществом. Следует разделять личную собственность (для удовлетворения потребностей индивида) и частную собственность на средства производства. На этом уровне в рассмотрение закономерно входит социальная природа собственности: это не просто изолированный феномен, это всегда – социальное отношение. При капитализме вся совокупность социальных институтов, сложившихся после завершения индустриализации и первоначального накопления капитала, когда большинство работников лишились средств производства (за исключением своей рабочей силы), создает условия для накопления капиталов на одном полюсе общества. В результате возникает монополия класса капиталистов на собственность на средства производства (в индустриальную эпоху это – не просто земля, но и заводы, оборудование, а также знание, реализованное в технологиях – технических и управленческих). Однако по мере нарастания борьбы наемных работников за свои права, в результате всемирно-исторической конкуренции с мировой системой социализма и преодоления первого всемирного кризиса капитализма (1933–1945 гг.) капиталисты пришли к пониманию того, что их собственность в виде капитала создается обществом в целом. Поэтому их свобода распоряжения своим капиталом и материальными активами должна быть ограничена государственным и гражданским обществом путем частичного делегирования управленческих решений коллективу наемных работников, ведения бизнеса с позиции социальной ответственности, вложения средств в образование, культуру, рекреацию, экологию и т. д. Далее государство ограничивает их право наследования, создавая тем самым равные стартовые позиции для всех граждан. Собственность постепенно перестает быть частной и становится общественной.

Так понятая социализация собственности происходила на Западе с 1930-х гг. Пика эта тенденция, получившая название социал-реформаторской стадии развития капитализма, достигла в 1950–1960-е гг. [6, с. 55–87]. Но неолиберальный глобальный капитализм уничтожил часть достижений социал-реформаторского капитализма. Сейчас в глобальный кризис вошел и этот капитализм. Но, говоря о социализации собственности, мы не имеем в виду возвращение к практике 1950–1960-х гг. Социализация собственности в цифровую эпоху подразумевает гораздо более сложные социальные процессы, чем возобновление практики социального реформизма. Как пишет А. Пороховский: «...повсеместное распространение искусственного интеллекта приводит к модификации формата экономических отношений, значительная часть которых переходит в виртуальную сферу, что скрывает реальное положение наёмных работников, а также самозанятых» [11, с. 5].

В условиях массовой цифровизации экономики в мировом капитализме происходит новый социальный процесс – сетевизация собственности. Доступ к управлению собственностью возможен через участие в обработке цифровой информации, порождаемой и циркулирующей в экономике (в материальном производстве и сфере услуг), в остальных сферах общественной жизни, а также все больше – в частной жизни, вплоть до уровня внутреннего мира человека. Чтобы правильно оценивать и понимать информацию, а также обрабатывать и применять ее в целях управления разными отраслями общественной жизни и даже конкретными людьми, человек должен обладать способностью к синтетическому мышлению. Чтобы не допустить массового распространения этих способностей, реакционные круги капиталистического класса превра-

щают образование в его имитацию, подменяя знания поверхностным знакомством с предметом, а творческое саморазвитие в свободное время – наркотизацией виртуальной реальностью. Альтернативой этим тенденциям может быть самообразование, участие в сообществах образованных людей, поддерживающих и дополняющих друг друга. У них рано или поздно сложится своя сеть. А в ней от взаимопомощи можно двигаться к экономическим проектам, что и станет нашим сильным продвижением к социализации сетевизированной собственности.

Этот предварительный анализ не дает выхода в практическую плоскость. Он возникнет, если будет конкретизирована мысль о возможности общественности участвовать в обработке цифровой информации, потому что собственность все больше приобретает природу цифрового господства над поведением и мировоззрением людей. Таким образом, поле нашего анализа сужается до мира самого человека. Сетевизированная собственность начинает господствовать над человеком непосредственно (а не через участие человека в отношениях, сложившихся в материальном производстве, как было раньше), почему и возникает опасность «цифрового концлагеря», если социализация сетевизированной собственности не будет совершена.

Под цифровым господством можно понимать господство над той информацией, которую человек невольно оставляет в виртуальной реальности. Скажем, лица распознаются, наши покупки отслеживаются (по смартфонам, кредитным картам и т. п.); всегда можно оценить, что каждый из нас смотрит на Ютубе, какова скорость печатания, каковы запросы человека в поисковиках; наконец, много информации о себе мы оставляем вполне сознательно, записывая тексты, выставляя изображения или ролики в соцсетях и т. п. (не говоря уже о трудах ученых или деятелей искусств). Тот, кто собирает информацию, может предвидеть наше поведение и подтолкнуть нас к нему посредством внушения определенных решений. В этом и состоят изменения в отношениях собственности в новом технологическом укладе, а также необратимые изменения в процессе социализации: вместо формирования личности, в которой органично сочетаются индивидуация и обобществление, или которая способна к моральному самоограничению и признанию других, возникает тенденция, ведущая в мир, описанный Винтерхоффом – мир «взрослых младенцев», не умеющих отличить субъект от объекта, умеющих только манипулировать другими и быть, в свою очередь, манипулируемыми. Вероятно, это состояние является переходным перед прямой заменой человека некими киберсущностями, выполняющими заложенные в них программы; с другой стороны, искусственный интеллект, обрабатывающий информацию в соответствующих центрах, все больше способен к самообучению, что может привести к прогрессирующему вытеснению вида *Homo sapiens* в результате борьбы за существование, которую никто не отменял.

Однако у этой тенденции есть слабые места: информацию о человеке можно собирать только до тех пор, пока он не осознает этого, поскольку по мере распространения знаний о новой цифровой реальности люди начнут умышленно вести себя все более неестественно, искажая данные [16]. Кроме того, если общественность получит доступ к центрам обработки цифровой информации больших данных, люди научатся не подчиняться однозначно запрограммированным решениям хозяев цифровой собственности, а принимать осознанные решения и действовать иначе. Для этого необходимо поменять сами алгоритмы обработки цифровой информации, что может стать конкретным проектом, выводящим наш анализ в практическую плоскость и соединяющим его с анализом социализации.

В каком же направлении могут быть изменены алгоритмы обработки цифровой информации? Пока можно констатировать исходное недоверие к человеку владельцев больших данных, которые не в состоянии постигнуть саму возможность человеческой спонтанности и рассматривают ее только как источник разрушения складывающихся экономических механизмов (последние состоят, например, в торговле фьючерсами относительно будущих потребительских решений, что позволяет концентрировать товарные запасы и удовлетворять потребности виртуальных покупателей в течение короткого времени, как если бы заказ уже ждал заказчика). Владельцы цифровых систем оказываются неспособными к *диалектическому мышлению*, они могут ухватить только социальную сторону индивида (что выражается в своеобразных высказываниях специалистов по искусственному интеллекту, наподобие такого: «Мы будем писать музыку, а вы будете под нее плясать» [16]). Уже отмечалось, что человек при этом оказывается в плену своего окружения, а это эквивалентно нарастанию архаики в общественном сознании.

Допустив исходную ошибку *антропологического недоверия*, владельцы больших данных продолжают воспроизводить рассудочное, недиалектическое мышление, воздействуя на человека с целью увеличения времени его пребывания в виртуальной реальности. Для этого используются более тонкие механизмы, разрушающие критерии, отделяющие виртуальный мир от реального, реальные блага от имитации. Всё это имеет очень хороший выход на экономику. Возьмем в качестве примера соглашение о разделе нефтегазовой продукции, навязанное Российской Федерации в середине 1990-х гг. – «Сахалин-1» и «Сахалин-2». Однако издержки должны быть четко прописаны. Если мы не разграничим реальный вклад в общую деятельность и имитацию, тогда в издержки можно вписать все что угодно, и это приводит к многомиллиардным убыткам России [5].

По той же причине и в совокупном капитале российских олигархов будет превалировать доля финансового капитала, который отделен от производственного и уже подконтролен не им, а мировой финансовой олигархии. Отсюда возникает возможность манипулирования их активами, создания ситуации, при которой эти активны им не принадлежат. Поэтому наш анализ – это не абстрактное рассуждение, он имеет конкретное практическое применение. Значит, образованной общественности необходимо приобрести и отстоять доступ к процессам обработки цифровой информации с целью изменения самих алгоритмов обработки. При этом следует выработать критерии для разграничения реальных и виртуальных благ и преодолеть исходное антропологическое недоверие, чтобы стимулировать творческую активность людей, а не пассивное согласие с навязанными образцами поведения.

Эта грандиозная задача не может быть решена в рамках небольшой статьи, однако можно наметить некоторые пути, конкретизирующие нашу мысль о необходимости изменения алгоритмов цифровой обработки информации. При этом мы на новом уровне возвращаемся к вопросам альтернативного хронотопа социализации и возможностей человека быть субъектом культуры, т. е. формировать посткапиталистическую культуру, где ключевой ценностью будет не потребление, а творческое саморазвитие и изменение мира к лучшему в солидарном труде с другими людьми.

3. Некоторые характеристики подлинной социализации, формирующей человека, способного совершить переход к нооэкономике

Вместо того, чтобы более внимательно исследовать принципы работы человеческого мозга, которые отличаются в важном аспекте от искусственного интеллекта, человека уподобляют машине, редуцируя его до существа, призванного покориться ис-

кусственному интеллекту. Совершается принципиальная методологическая ошибка. Человек гораздо сложнее цифрового устройства – у него в мозгу имеются две системы обработки информации, которые современные нейробиологи только начинают постигать: одна связана с нейронами, т. е. с нервными клетками, а вторая – с синапсами, т. е. с соединениями отростков нервных клеток. Искусственный интеллект ничего подобного не предполагает. Рассмотрим идеи одного из главных немецких нейробиологов М. Шпицера, изложенные им в последних выступлениях [24]. Синапсы – это не просто узлы соединений отростков нервных клеток, подобные контактам в электрической цепи, которые могут смыкаться или размыкаться (на этом уровне все просто, имеет место двоичное кодирование). Синапсы способны также усиливать или ослаблять сигнал, т. е. выступают источником дополнительной активности. И по мере развития мозга синапсы все больше активизируются. Они тренируются, наподобие мышц атлета. Человеческий мозг – это не материнская плата, которая по мере заполнения информацией может вмещать в себя все меньший объем новой информации, пропорциональный остатку. Мозг работает парадоксально – чем интенсивнее он используется, чем больше в нем содержится информации, тем больше он способен вместить в себя нового и развиваться дальше (например, человеку, знающему несколько иностранных языков, легче усвоить новый язык). Нервные клетки постоянно устанавливают новые связи и тренируют свои синапсы, если мозг активен (поэтому (само)образование – лучший способ преодоления деменции, считает М. Шпицер). Если же их (синапсы) не активизировать, то они склонны закреплять сложившиеся структуры – в этом случае человек деградирует, так как его знания о мире перестают соответствовать самому миру.

Далее М. Шпицер указывает на важную закономерность: человеческий мозг наиболее пластичен в раннем детстве и в младшем школьном возрасте (в смысле образования новых нервных связей и тренировки синапсов). В это время мозгу необходимо как можно более гармоничное и многостороннее развитие – он нуждается в поступлении данных со стороны всех органов чувств. В качестве примера Шпицер приводит зрение: интересно, что глаз ребенка растет ровно до такого предела, чтобы хорошо видеть, а для этого ему надо смотреть не только вблизи, как это делают дети при пользовании цифровыми приборами, но и вдаль (иначе глаз так и останется недоразвитым, а человек на всю жизнь будет близоруким). Требуется и всестороннее развитие органов осязания: чем больше ребенок в детском садике будет играть в считалочки, загибая пальцы, тем более успешным он будет сначала в арифметике, а затем и в математике. Отсюда вытекает принципиальная рекомендация о необходимости многостороннего и гармоничного обучения именно в дошкольном и раннем школьном возрасте.

В подростковом возрасте трудно наверстать упущенное, а если дети лишены многообразных взаимоотношений с миром, из-за того что проводят время с цифровыми приборами, то они вырастают в состоянии прогрессирующей «цифровой деменции», как жестко выражается М. Шпицер. Таким может быть искомый хронотоп успешной социализации: в раннем детском возрасте родители (или опекуны) должны вложить как можно больше сил и средств в природосообразное развитие ребенка. Это позволит сформироваться обеим системам обработки информации в мозгу человека, а при недостатке таких усилий человек будет избегать интенсивной умственной деятельности и быстро утомляться, так как синапсы не научатся развиваться, а нейроны будут устанавливать друг с другом только жестко фиксированный комплекс связей, избегая его перестроек. Таким образом, для подлинной социализации и родители, и государство, и гражданское общество призваны обеспечить детям полноценное детство, что-

бы предотвратить ситуацию общественного застоя или деградации в будущем, когда дети вырастут.

Нейробиология показывает, что все люди от природы разные в силу гигантского разнообразия структур нейронов. Это разнообразие структур описано и осмыслено отечественными нейробиологами. В качестве примера приведем исследования С. Савельева. Он подчеркивает различие между системой вычислений и системой принятия решений в человеческом мозге, причем вторая система оказывается способной к саморазвитию и прослеживается до уровня клеточных структур [13]. Привлечение этого материала позволяет активизировать диалектическую методологию для разрешения сложных педагогических проблем, имеющих важное социальное приложение.

В качестве примера обратимся к прогрессирующему снижению культуры чтения. И не только из-за конкуренции со стороны смартфонов. Дело в том, что в постсоветской России произошел переход от методик обучения чтению, основанных на визуально-графическом восприятии текстов, к фонематическим методикам, отдающим приоритет слуховому распознаванию письменной речи: письмо сводится к звуковой речи, что подразумевает максимальную четкость слышания и произношения (правда, потом приходится сталкиваться с ситуацией, когда «как слышится, так и пишется») [17, 18]). Если рассуждать недиалектично, тогда надо отбросить существующие фонематические методики и вернуться к акцентирующим визуально-графическое распознавание текста, которые работали в период максимальных успехов Советской власти. Однако, кто-то может быть преимущественно визуалом, а кто-то – аудиалом, так как в мозгу у них совершенно разные «поля», по выражению С. Савельева, т. е. устойчивые врожденные структуры нейронов [12]. В таком случае неправильно обучать визуала на основе распознавания слухового текста, а аудиала учить методами зрительного восприятия текста (успехи будут весьма скромными, если будут). Суть автономного образования не в том, чтобы ученик сам определял уровень своего обучения, изучаемые предметы или вместо развития мыслительных способностей передоверял поиск и обработку информации техническим устройствам. Смысл в том, чтобы на основе исследований мозга выявить сильные и слабые стороны каждого ребенка, данные ему от природы, и подобрать для каждого методики обучения, которые подходят именно ему. При этом вместо программирования будущей деятельности или навязывания людям работы, которая не соответствует их природе (в силу чего они выполняют ее некачественно и бегут от нее в сферу потребления или в виртуальную реальность), будут формироваться поколения с устойчивой психикой, сопоставимой с той, что была у поколения 1960–1970-х гг. И тогда уже они сами смогут справиться с новыми вызовами цифрового мира.

Выводы

На базе концепции ноономики, которую разрабатывает С. Д. Бодрунов, возможна интеграция философии, социологии, правоведения и экономической теории. В результате анализа процесса социализации, сопряженного с анализом трансформации отношений собственности в цифровую эпоху, мы пришли к необходимости возврата на более высоком уровне к привычным для доцифровых поколений процессам социализации, которые подразумевали диалектический синтез индивидуализации и универсализации личности. Эти процессы учили людей моральному самоограничению и тем самым позволяли им формировать отношения взаимного признания. В современную эпоху такие способности не вырабатываются, что порождает опасность доминирования в обществе «младенческой» психики. На это накладывается тенденция к тоталь-

ной цифровизации, в том числе и частной жизни, что порождает массовую ситуацию антропологического недоверия.

Однако хозяева сетевизированной собственности на цифровые ресурсы делают серьезную методологическую ошибку, уподобляя человека искусственному интеллекту, вместо того чтобы попытаться осмыслить фундаментальную диалектичность самих принципов работы человеческого мозга, открываемых нейробиологами России и Германии. Применение диалектической методологии позволит образованной обществу изменить сами алгоритмы обработки информации, если она получит доступ к центрам больших данных, где сходится информация о людях – именно таким может быть требование прогрессивной общественности в современную эпоху. Такие трансформированные технологии искусственного интеллекта будут стимулировать полноценное развитие человека, особенно в раннем детстве и младшем школьном возрасте. Только так мы сможем сформировать здоровую психику у будущих поколений, которые справятся с вызовами будущего (один из них – «технологическая сингулярность» 2040-х гг., когда мир перейдет за горизонт современного предвидения). Именно люди со здоровой психикой смогут создать ноономику. Если же (и пока) эти тенденции не осуществляются, то альтернативой может быть только поддержание душевного здоровья и основанного на взаимном признании малого мира непосредственного окружения у образованных людей.

Список литературы

1. Бодрунов, С. Д. Ноономика / С. Д. Бодрунов. – М.: Культурная революция, 2018. – 432 с.
2. Бодрунов, С. Д. Ноономика: онтологические тезисы / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2019. – № 4 (62). – С. 4 – 18.
3. Бодрунов, С. Д. От ЗОО к НОО: человек, общество и производство в условиях новой технологической революции / С. Д. Бодрунов // Вопросы философии. – 2018. – № 7. – С. 109 – 118.
4. Бодрунов, С. Д. Социализация: тернистый путь к ноономике / С. Д. Бодрунов // Социализация экономики: человек как продукт и как активный субъект исторического процесса: Междунар. науч. семинар ИНИР им. С. Ю. Витте. 26.10.2020. URL: <https://inir.ru/seminar20201026/> (дата обращения: 11.11.2020 г.).
5. Болдырев, Ю. Грабёж века: интервью А. Караулову (выставлено 21.10.2020 г.). URL: www.youtube.com/watch?v=Y19153Ugo3c (дата обращения: 11.11.2020 г.).
6. Бузгалин, А. В. Глобальный капитал. – Т. 2. Глобальная гегемония капитала и её пределы / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов. – М.: Ленанд, 2015. – 918 с.
7. Булавка-Бузгалина, Л. А. Выступление в дискуссии о докладе С. Д. Бодрунова // Социализация экономики: человек как продукт и как активный субъект исторического процесса. URL: <https://inir.ru/seminar20201026/> (дата обращения: 11.11.2020 г.).
8. Гегель, Г. В. Ф. Феноменология духа / Г. В. Ф. Гегель. – СПб.: Наука, 1992. – 444 с.
9. Кант, И. Основоположения к метафизике нравов / И. Кант // Соч.: в 4 т. (на рус. и нем. языках) – Т. 3. – М.: Московский философский фонд, 1997. – С. 39 – 276.
10. Кант, И. Ответ на вопрос: «Что такое Просвещение?» / И. Кант. // Соч.: в 4 т. (на рус. и нем. языках). – Т. 1. Трактаты и статьи (1784–1796). – М.: Ками, 1993. – С. 126–147.
11. Пороховский, А. А. Искусственный интеллект сегодня и завтра: политико-экономический подход / А. А. Пороховский // Экономическое возрождение России. – 2020. – № 3 (65). – С. 4 – 11. DOI: 10.37930/1990-9780-2020-3-65-11.

12. Савельев, С. Вычисление структуры мозга: выступление 05.11.2020 г. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=53QqkRt2crI> (дата обращения: 11.11.2020 г.).
13. Савельев, С. Имитация мозга: выступление 09.11.2020 г. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=dOGVmAACTLU> (дата обращения: 11.11.2020 г.).
14. Хабермас, Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие / Ю. Хабермас; пер. с нем. С. В. Шачина; под ред. Д. Складнева. – СПб.: Наука, 2006. – 370 с.
15. Хоннет, А. Невидимость. О моральной эпистемологии признания / А. Хоннет; пер. с нем. А. Ю. Шачиной и С. В. Шачина // Кантовский сборник. – 2009. – № 1 (29). – С. 79–91.
16. Шнуренко, И. Карта нового мира. Пять столиц глобальной цифровой империи: выступление 08.06.2020 г. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=kQ5VDkGLz5c> (дата обращения: 11.11.2020 г.).
17. Ясюкова, Л. А. О методах преподавания русскому языку: выступление 14.06.2018. URL: https://www.youtube.com/watch?v=Ur0Ntvd-8_k (дата обращения: 11.11.2020 г.).
18. Ясюкова, Л. А. Школьные программы для сырьевой колонии: выступление 26.05.2017 г. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=vIAa6sNceI0> (дата обращения: 11.11.2020 г.).
19. Habermas, Jürgen. Faktizität und Geltung: Beiträge zu einer Diskurstheorie des Rechts und des demokratischen Rechtsstaates. 4., erw. Aufl. – Frankfurt am Main: Suhrkamp-Verlag, 1994. – 704 S.
20. Habermas, Jürgen. Individuierung durch Vergesellschaftung. Zu J. G. Meads Theorie der Subjektivität // Habermas Jürgen. Nachmetaphysisches Denken. – Frankfurt am Main: Suhrkamp-Verlag, 1988. – S. 209–233.
21. Honneth, Axel. Das Ich im Wir. – Berlin: Suhrkamp-Verlag, 2010. – 308 S.
22. Honneth, Axel. Pathologien der Vernunft. – Frankfurt am Main: Suhrkamp-Verlag, 2007. – 239 S.
23. Liebsch, Burkhardt. Anerkennung und Verachtung: Gegensatz, Komplementarität und Verquickung // Anerkennung. / Hrsg. von Alfred Schäfer und Christiane Thompson. – Paderborn – München – Wien – Zürich: Schöningh-Verlag, 2010. – S. 141–168.
24. Spitzer, Manfred. Digitalisierung in der Wirtschaft: IT-Forum Oberfranken, 21.07.2020. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=v-HQW6Liblo> (дата обращения: 11.11.2020).
25. Winterhoff, Michael. Wie die Digitalisierung unsere Kinder verblödet – Psychiater spricht Klartext! URL: <https://www.youtube.com/watch?v=zzLM3CrfYm0> (дата обращения: 11.11.2020).

References

1. Bodrunov, S. D. Noonomika [The noonomocs]. – Moscow: Cultural revolution, 2018. 432 p.
2. Bodrunov, S. D. Noonomika: ontologicheskije tezisi [The noonomics: onthological thesis]. Economic revival of Russia. 2019. No. 4 (62). Pp. 4–18.
3. Bodrunov, S. D. Ot ZOO k NOO: chelivek, obtcshestvo i proizvodstvo v uslovijah novoj tehnologicheskoy revol'uzii [From ZOO to NOO: man, society and production in the new technological revolution]. Question of philosophy. 2018. No. 7. Pp. 109–118.
4. Bodrunov, S. D. Setevizaciya: ternistij put' k noonomike [Socialization: a thorny path to noonomics]. In: Socialization of the economy: man, as a product and as an active subject of the historical process: international scientific seminar 26.10.2020. URL: <https://inir.ru/seminar20201026/> (accessed: 11.11.2020).
5. Boldurev, Yu. Grab'og veka: interview Andreju Karaulovu [Robbery of the century: An Interview with A. Karaulov] (published on 21.10.2020). URL: www.youtube.com/watch?v=YI9153Ugo3c (accessed: 11.11.2020).

6. Buzgalin, A. V., Kolganov, A. I. Global'nyj kapital [The global capital]. Vol. 2. The global hegemony of capital and its limits. Moscow: Lenand, 2015. 918 p.
7. Bulavka-Buzgalina, L. A. Vistuplenije v diskussiji o doklad'e S.D. Bodrunova [Speech in the discussion on the report of S. D. Bodrunov.] In: Socialization of the economy. URL: <https://inir.ru/seminar20201026/> (accessed: 11.11.2020).
8. Hegel, G.V.F. Fenomenologija duha [The Phenomenology of the mind]. Saint-Petersburg: Nauka, 1992. 444 p.
9. Kant, I. Osnovopologenija k metefisike npravov [Foundations of the metaphysics of morals.] In: Works in 4 volumes in Russian and German. Vol. 3. Moscow: Moscow philosophical Foundation, 1997. Pp. 39 – 276. (in Russian.)
10. Kant, I. Otvet na vopros: "Chto takojе Prosvestchenije?" [The answer to the question: "What is enlightenment?"] In: Works in 4 volumes in Russian and German. Vol. 1. Treatises and articles (1784 – 1796). – Moscow: Kami, 1993. Pp. 126 – 147.
11. Porokhovskiy, A. A. Iskusstvennij intellekt segodnya i zavtra: polit-ekonomicheskij podhod [The artificial intelligence today and tomorrow: political and economic approach]. Economic revival of Russia. 2020. No. 3 (65). Pp. 4 –11. DOI: 10.37930 / 1990-9780-2020-3-65-11.
12. Savelyev, S. Vichisleniye strukturi mozga [The calculating of the structure of the brain]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=53QqkRt2crI> (accessed: 11.11.2020).
13. Savelyev, S. Imitaziya mozga [The Imitation of the brain]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=dOGVmAACTLU> (accessed 11.11.2020).
14. Habermas, Jürgen. Moral'noje soznaniye i kommunikativnoje dejstvije [The moral consciousness and communicative action]. Transl. from German into Russian. Saint-Petersburg: Nauka, 2006. 370 p.
15. Honneth, Axel. Nevidimost': o maral'noj epistemologiji priznanija [On the moral epistemology of recognition]. Collection of Kant. 2009. Nr. 1 (29). Pp. 79–91.
16. Shnurenko, I. Karta novogo mira: 5 stoliz global'noj zifrovoj imperiji [A map of the New World. Five capitals of the global digital Empire] URL: <https://www.youtube.com/watch?v=kQ5VDkGLz5c> (accessed: 11.11.2020).
17. Yasyukowa, L. A. O metodah prepodavaniya russkogo jazika [On methods of teaching the Russian language] URL: https://www.youtube.com/watch?v=Ur0Ntvd-8_k (accessed: 11.11.2020).
18. Yasyukowa, L. A. Shakol'nije programmi dlya siryevoj kolonii [School programs for the colony that produces raw materials] URL: <https://www.youtube.com/watch?v=vIAa6sNceI0> (accessed: 11.11.2020).
19. Habermas, Jürgen. Faktizität und Geltung: Beiträge zu einer Diskurstheorie des Rechts und des demokratischen Rechtsstaates. 4., erw. Aufl. – Frankfurt am Main: Suhrkamp-Verlag, 1994. 704 S.
20. Habermas, Jürgen. Individuierung durch Vergesellschaftung. Zu J. G. Meads Theorie der Subjektivität. // Habermas Jürgen. Nachmetaphysisches Denken. – Frankfurt am Main: Suhrkamp-Verlag, 1988. S. 209–233.
21. Honneth, Axel. Das Ich im Wir. Berlin: Suhrkamp-Verlag, 2010. 308 S.
22. Honneth, Axel. Pathologien der Vernunft. – Frankfurt am Main: Suhrkamp-Verlag, 2007. 239 S.
23. Liebsch, Burkhardt. Anerkennung und Verachtung: Gegensatz, Komplementarität und Verquickung. // Anerkennung. / Hrsg. von Alfred Schäfer und Christiane Thompson. – Paderborn – München – Wien – Zürich: Schöningh-Verlag, 2010. – S. 141–168.
24. Spitzer, Manfred. Digitalisierung in der Wirtschaft: IT-Forum Oberfranken, 21.07.2020. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=v-HQW6Liblo> (accessed: 1.11.2020).

25. Winterhoff, Michael. Wie die Digitalisierung unsere Kinder verblödet – Psychiater spricht Klartext! URL: <https://www.youtube.com/watch?v=zzLM3CrFYm0> (accessed: 1.11.2020).

S. V. Shachin⁵. On the issue of genuine socialization as a prerequisite for the establishment of the noonomy: interdisciplinary approach. The article offers an interdisciplinary approach to the analysis of the socialization process in order to consider the possibility of transformation of human nature “from zoo to noo”. Social and philosophical theories of socialization of the Frankfurt school, economic theories of property relations transformation in the digital age, psychological theories of the socialization crisis and neurobiological theories are synthesized. The author substantiates the need to return at a higher level to the processes of socialization familiar to “pre-digital” generations, revealed in the Frankfurt school, which implied a dialectical synthesis of individualization and universalization of the person, taught people moral self-restraint and allowed them to form mutual recognition relationships. In the modern era, socialization is distorted, which creates the danger of dominance in society of the infant psyche in adults. This is accompanied by a trend towards total digitalization, including private life, which creates a massive situation of anthropological distrust. This does not take into account the fundamental dialectical principles of the human brain, which are discovered by neuroscientists. The use of dialectical methodology will allow the educated public to change the big data processing algorithms in order to put digital technologies at the service of human development, instead of adapting the men himself to existing digital technologies at the cost of his degradation. The modified data processing algorithms will stimulate the full development of a person, especially in early childhood and early school age. Only in this way may be genuine socialization in the direction to the noonomics.

Keywords: socialization, noonomics, digital economy, dialectic, transformation.

⁵ Sviatoslav Shachin, associate Professor of the Department of philosophy and social Sciences of the Murmansk Arctic state University (15 Kapitana Yegorova str., Murmansk, 183038, Russia), candidate of philosophy, associate Professor, e-mail: s_shachin@mail.ru

Н. В. Новикова¹, Е. В. Строгонова²

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ДРАЙВЕРЫ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ ИНДУСТРИАЛЬНОГО РЕГИОНА³

Раскрываются ключевые технологические факторы и драйверы социализации экономики индустриального региона. Объектом исследования выступает Уральский макрорегион. Доказывается, что процессы социализации экономики индустриального региона тесно связаны с развитием промышленного производства, составляющего «генетическое ядро» экономики территорий данного типа. Аргументированно показано, что технологические драйверы социализации экономики индустриального региона тесно связаны с цифровизацией промышленности, инициаторами которой в значительной степени выступают традиционные базовые отрасли экономики Урала (оборонно-промышленный комплекс, металлургическая, горнодобывающая промышленность, машиностроение и др.). Развитие «сквозных технологий» (цифровых, аддитивных, информационных, нанотехнологий, интернета вещей, Big Data, искусственного интеллекта) является серьезным драйвером социализации экономики индустриального региона. Особое внимание уделяется процессам цифровизации экономики региона.

Ключевые слова: социализация экономики, индустриальный регион, Урал, цифровое неравенство, макрорегион, технологические драйверы.

DOI: 10.37930/1990-9780-2020-4-66-68-77

УДК 330.352

Обобщение и систематизация научной литературы показали отсутствие четкого толкования понятия «социализация экономики», что обусловлено недавним характером ее научного становления.

Так, по мнению Ю. Г. Быченко и Л. В. Логиновой, «социализация экономики предполагает переориентацию экономики с экономических критериев развития на

¹ Наталья Валерьевна Новикова, доцент, профессор кафедры региональной, муниципальной экономики и управления Уральского государственного экономического университета (620144, РФ, Екатеринбург, ул. 8 Марта, 62/45), д-р экон. наук, e-mail: novikova@usue.ru

² Елена Владиславовна Строгонова, аспирант кафедры региональной, муниципальной экономики и управления Уральского государственного экономического университета (620144, РФ, Екатеринбург, ул. 8 Марта, 62/45), e-mail: rime@usue.ru

³ Подготовлено по материалам доклада на международном научном семинаре ИНИР им. С. Ю. Витте «Социализация экономики: человек как продукт и как активный субъект исторического процесса» (26.10.2020 г.).

критерии человеческого развития» [1, с. 262]. Авторы подчеркивают, что «нельзя признать исчерпывающей трактовку социализации экономики, сводящей ее только к развитию отраслей непроизводственной сферы» [1, с. 263]. Они определяют сущность социализации экономики посредством рассмотрения человеческого развития, ссылаясь на положения Концепции человеческого развития, разработанной экспертами ООН в 1990 г., а также теории человеческого капитала.

Ю. Г. Быченко и Л. В. Логинова делают важные заключения: во-первых, «в результате социализации экономики осуществляется развитие человеческого капитала посредством качественного совершенствования жизнедеятельности населения» [1, с. 265]; во-вторых, «феномен социализации экономики следует рассматривать не только как социально-экономическое явление, но и как социальный механизм институционализации социально ответственного поведения государства и бизнеса, то есть его превращения в социальный институт» [1, с. 268]; в-третьих, «целям социализации экономики отвечает механизм институционализации социально ответственного государства, предполагающий установление норм ценностей, процедур, эталонов социально ответственного поведения, характеризующихся устойчивостью, воспроизводимостью, развитой организационной структурой» [1, с. 269].

Другие ученые предлагают рассматривать гуманизацию труда как одно из основных направлений социализации экономики, как альтернативную форму регулирования экономического развития, а также как инструмент повышения восприимчивости к инновациям [2, с. 80]. Г. Ф. Биглова и Г. Я. Житкевич делают важное для нашего исследования заключение: «в качестве ориентира государственной политики целесообразно выбирать социально ориентированный экономический рост, базирующийся на научно-технологическом развитии экономики» [2, с. 81]. Т. И. Пуанова социализацию экономики связывает с проблемой преодоления бедности [3, с. 4].

В контексте формирования понятийного аппарата исследования процесса социализации экономики выделим рассмотрение учеными близких понятий – «солидарная экономика» (или «солидаризация экономики»). Данный термин часто употребляется как синоним термина «социальная экономика» [4], хотя в последнем случае смысловой акцент смещен в сторону процесса достижения общественного согласия (или социального мира). Процесс социализации экономики часто связывают со снижением уровня бедности, а «солидаризм» предполагает достижение равенства и справедливости [5].

В контексте исследований региональной экономики определение содержания социализации предложено Л. Л. Тонышевой и Ю. В. Трофимовой, которые разработали организационно-методическую базу оценки уровня социальной направленности региональной экономики, включающую четыре уровня [6]. Они предлагают рассматривать социализацию экономики как «балансирование интересов социальных групп населения при выработке и реализации экономической политики с учетом правил деятельности хозяйствующих субъектов. Содержание социализации экономики охватывает процессы, направленные на качественные сдвиги в системе потребностей, структуре спроса и потребления, образе и качестве жизни, условиях развития человека» [6, с. 195].

Проблема социализации экономики, определение места и роли социальных критериев экономического развития, анализ форм и методов реализации социальной политики исследовали такие известные российские экономисты, как Л. И. Абалкин [7], А. В. Бузгалин и А. И. Колганов [8], А. П. Бутенко [9] и др.

Ученые предлагают различные параметры для оценки социализации экономики: уровень и качество жизни населения, уровень потребления основных материальных благ, доля среднего класса, неравенство в доходах и др.

Опираясь на аргументы профессора, директора Института нового индустриального развития им. С. Ю. Витте, президента Вольного экономического общества России С. Д. Бодрунова, мы считаем необходимым ввести еще один параметр оценки социализации экономики – *уровень цифрового неравенства*, поскольку «цифровое неравенство ... «отрезает» целые социальные слои, регионы и даже страны от того, чтобы воспользоваться положительными плодами цифровизации, «отрезает» их от прогресса» [10, с. 8].

Советские ученые-теоретики обратили внимание на проблему цифрового неравенства еще в 1980-х гг., но тогда их исследования были в значительной степени идеологизированы.

Зарубежные исследователи выделяют три уровня цифрового неравенства, получивших широкое распространение в мире с начала 2000-х гг. В частности, П. Норрис, англо-американский политолог, профессор сравнительной политологии предложил следующие ключевые факторы цифрового неравенства [11]:

- степень доступа к сети интернет;
- уровень цифрового знания населения;
- уровень социальных преимуществ, которые пользователи получают при грамотном и полноценном использовании цифровых технологий в частной жизни и профессиональной работе.

По мнению авторов, третий уровень цифрового неравенства слабо представлен в повседневной жизни россиян, но уже активно используется «благодаря» коронавирусным ограничениям в сфере частного бизнеса и государственного управления. Активные изменения можно наблюдать с помощью мониторинга за новыми мерами социальной поддержки во всем мире, а не только в России. В связи с появлением новой коронавирусной инфекции регионы России стали получать дополнительные дотации, что потребовало от государства нового плана поддержки различных слоев населения и малого предпринимательства, у которых нет собственных ресурсов, чтобы выжить в новых реалиях.

Серьезное внимание в российских исследованиях уделялось обобщению и анализу зарубежного опыта развития информационных технологий. В частности, отметим исследование профессора Е. Л. Вартановой, которая на примере стран Северной Европы «показала основные тенденции развития информационных процессов и проблемы обществ с развитой экономикой» [12].

По мнению одного из наиболее титулованных социологов мира М. Кастельса, сетевое общество представляет собой социальную структуру, характеризующую (с небольшим разнообразием проявлений в зависимости от культурной и институциональной специфики) информационную эпоху развития общества [13].

Считаем, что *цифровое неравенство* представляет собой историческую категорию, поскольку в нем отразились предыдущие этапы развития стран, регионов и общества. Страны, отстающие в других сферах развития экономики, и общества, сформированные на их территории, не смогли быстро перейти в фазу цифровизации, что привело к их отставанию. В то же время оно является отражением противоречий процесса глобализации, так как при взаимодействии и помощи государств – лидеров мировой экономики страны, отстающие в «развитии», отказываются продвигать технологии внутри государств» [14].

Цифровое неравенство понимается авторами как следствие экономического и технологического отставания отдельных групп населения, стран и регионов от прогресса в области образования и инфокоммуникаций.

Отечественные и зарубежные авторы отмечают, что современный мир стоит в начале качественных преобразований, формирующих глобальные проблемы будущего

социально-экономического развития, вызывающих движение к новой парадигме реиндустриализации, восстановления промышленности на качественно обновленной технологической основе. По мнению профессора С. Д. Бодрунова, этот переход для страны, учитывая реальные темпы, несмотря на призывы государства, пока еще остается больше областью слов, а не дел, областью разговоров и полемики» [15, 16].

Перейдем к характеристике технологических драйверов социализации экономики индустриального региона. В экономических исследованиях термин «драйвер» рассматривается как катализатор роста, создающий фундамент экономического развития во всех секторах экономики за счет многоуровневых связей и кооперации. По мнению уральских ученых, технологические драйверы представляют собой технологии и определенные модели социально-экономического развития [17].

По мнению профессоров МГУ А. В. Бузгалина и А. И. Колганова, «социализация становится главным драйвером технологического прогресса» [8]. К этому следует добавить, что технологический прогресс является серьезным ключевым фактором (или драйвером) процессов социализации.

Драйверы экономического роста – это совокупность сложных силовых механизмов, которые улавливают потенциальный первичный и вторичный рыночный спрос и катализируют импульсы, идущие от этого расширяющегося спроса, определенным образом, включая разрозненные активы (материальные, финансовые, информационные, трудовые и т. д.) в русло мощного движения, меняющего экономическую действительность внутри страны.

Что же является драйвером роста в российской экономике? Безусловно, среди прочего следует рассматривать различные институты, которые, однако, сами по себе не обеспечивают развитие, а только частично формируют его условия. Драйвер возникает при оптимальной для данной страны конфигурации базовых условий удовлетворения растущего спроса за счет внутренних резервов. Драйверы могут иметь различный характер, но их основная функция – формирование целостной системы вертикальных и горизонтальных связей, улавливающих и распространяющих импульсы, исходящие от точек роста на отдельных рынках, главным образом внутри национальной системы. Эта конфигурация условий включает и инфраструктуру, и логистику, и благоприятную предпринимательскую среду, и систему устойчивых региональных, межотраслевых и внутриотраслевых кооперационных связей, управленческие традиции, развитие социального капитала и т. д. В то же время оптимальное сочетание этих условий во многом специфично для каждой отдельной экономики.

Сущностно-содержательные характеристики понятия «индустриальный регион» раскрыты в работах представителей уральской школы: Е. Г. Анимицы, Я. П. Силина [18], Ю. Г. Лавриковой [19], О. А. Романовой [20], М. Д. Шарыгина [21].

Социализация экономики индустриального региона тесно связана с материальным производством, которое на территории региона определяет развитие общества, что, в свою очередь, формирует уровень социализации экономики. Рассмотрим процессы социализации на примере Уральского экономического района, в состав которого входят семь субъектов: Курганская, Оренбургская, Свердловская, Челябинская области, Пермский край, республики Башкортостан и Удмуртия.

Урал – типичный индустриальный регион. Промышленное производство (виды экономической деятельности С, D, E) на данной территории формирует более 41 % валового регионального продукта, более 24 % численности занятых в экономике, а также более 62 % инвестиций в основной капитал. Сформировавшийся на протяжении трех веков «генетический код», в частности индустриальная специализация региона,

позволил Уралу выстоять в условиях пандемии коронавируса и обеспечить социализацию экономики. Приведем доказательства.

Оперативные статистические данные по Свердловской области, рассчитанные по трем показателям (рис. 1), свидетельствуют, что за период пандемии резкого снижения промышленного производства не произошло (по сравнению с объемом платных услуг и оборотом розничной торговли). Это обусловлено особой отраслевой специализацией региона: основная доля уральских предприятий – это предприятия оборонно-промыш-

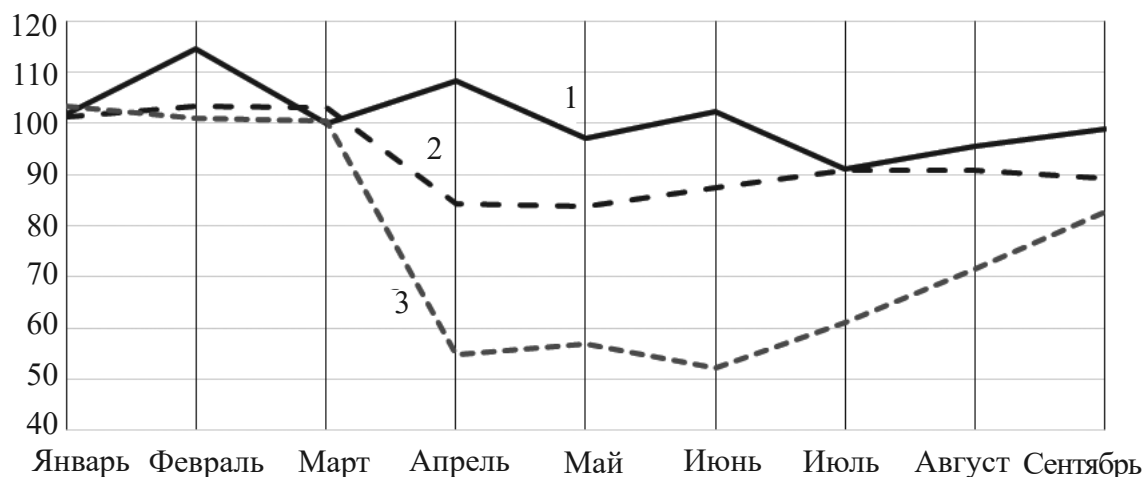


Рис. 1. Динамика экономических показателей Свердловской области за январь–сентябрь 2020 г., % к соответствующему месяцу 2019 г:

1 – индекс промышленного производства; 2 – оборот розничной торговли (в сопоставимых ценах); 3 – объем платных услуг населению (в сопоставимых ценах)

ленного комплекса, входящие в состав системообразующих, которые практически не прекращали работу в период пандемии.

Социализация экономики Урала связана с новыми технологиями, при этом ведущую роль играет цифровизация промышленного производства. Цифровую трансформацию предприятий можно рассматривать с двух сторон: 1) цифровизация бизнес-модели – трансформация модели взаимодействия с клиентом, переход от традиционных продаж к модели «умного» продукта, дополненного цифровым сервисом для клиента; 2) операционная цифровизация – внедрение цифровых инструментов для повышения эффективности предприятия в рамках существующей бизнес-модели. Данный подход подразумевает не только установку современного оборудования или программного обеспечения, но и фундаментальные изменения в управлении, корпоративной культуре, внешних коммуникациях. В результате повышаются производительность каждого сотрудника и уровень удовлетворенности клиентов, а компания приобретает репутацию прогрессивной и современной организации.

Как показал опрос, проведенный компанией KPMG, «95 % руководителей крупнейшего бизнеса в РФ рассматривают цифровую трансформацию как возможность для повышения производительности труда и развития бизнеса. Коронавирусные ограничения показали предпринимателям, что можно сэкономить на аренде, электричестве и т. д., переводя своих сотрудников в режим удаленной интерактивной работы.

На территории Урала цифровая трансформация получила свое воплощение через развитие интернета, робототехники, искусственного интеллекта, технологий больших данных (BigData), аддитивных технологий и т. д.

В частности, цифровая платформа была подготовлена на протяжении предыдущих лет, о чем свидетельствуют данные, представленные на рис. 2 и 3. Например, удельный вес организаций, использовавших сервисы, вырос в семь раз за 15 лет (с 2003 по 2018 г.); удельный вес организаций, использовавших широкополосный доступ к сети интернет за 12 лет увеличился почти в 4 раза; такая же динамика наблюдается по показателю «удельный вес организаций, имеющих веб-сайты»; удельный вес организаций, использовавших электронный обмен данными между своими и внешними информационными системами за период 2011–2018 гг. увеличился в два раза.

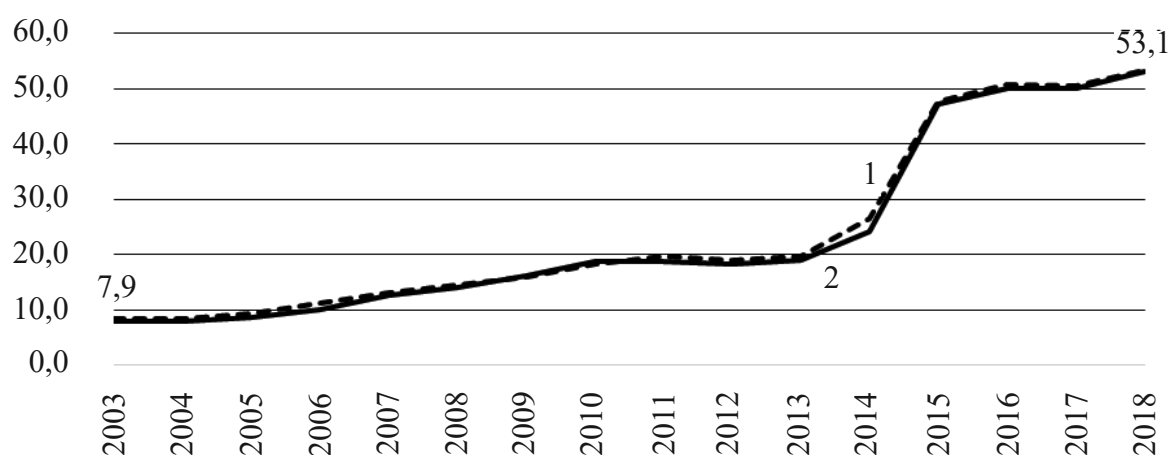


Рис. 2. Организации РФ (1) и Урала (2), использовавшие серверы, % от общего количества организаций

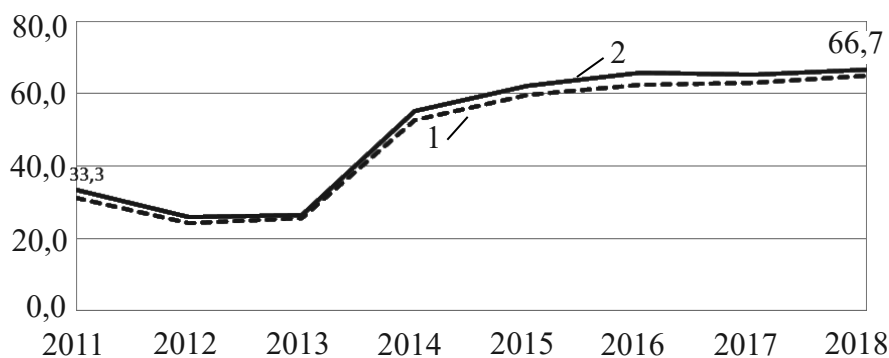


Рис. 3. Организации РФ (1) и Урала (2), использовавшие электронный обмен данными между своими и внешними информационными системами, % от общего количества организаций

Важная особенность Уральского региона – зарождение процесса современной высокотехнологичной индустриализации, цифровизации преимущественно в традиционных базовых отраслях экономики: оборонно-промышленном комплексе, металлургической, горнодобывающей промышленности, машиностроении и др.

В частности, производство беспилотных летательных аппаратов активно осваивает концерн «Калашников» (Ижевск, Удмуртская республика). Производство робототехники – точка роста и развития Урала в условиях острой конкуренции за повышение производительности труда. В частности, на территории Магнитогорска (Челябинская область) данную продукцию выпускает АО «ПК НПО «Андроидная техника» – единственный разработчик и производитель антропоморфной робототехники в России. Аддитивные технологии представлены несколькими предприятиями (Уральский электрохимический комбинат, Корпорация «ВСМПО-АВИСМА», общество «Наука и инновации» и т. д.), что обусловлено высокой динамикой мирового рынка 3D-печати [22].

Современные предприятия Уральского региона – важная точка инновационного роста. В макрорегионе предприятия пятого технологического уклада сосредоточены в основном в оборонно-промышленном комплексе. Из 17 технологий, составляющих базу пятого технологического уклада, на предприятиях Урала сконцентрировано 16 (в том числе ядерные, космические, авиационные, химические) [22]. На территории Уральского региона сформирован уникальный набор предприятий, способных участвовать в любой из 28 технологических платформ, которые позволяют в рамках определенного кластера или корпорации замкнуть круг производственной деятельности – от идеи до выпуска конечной продукции и их обслуживания.

Подводя итог, отметим, что технологические драйверы социализации экономики индустриального региона тесно связаны с процессами формирования новых высокотехнологичных видов экономической деятельности, основанных на технологических разработках пятого и шестого укладов, при доминировании процессов цифровизации. Инициаторами этих процессов в большинстве своем являются традиционные базовые отрасли экономики.

Список литературы

1. Быченко, Ю. Г. Социализация экономики в России: проблемы и перспективы / Ю. Г. Быченко, Л. В. Логинова // Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2009. – Т. 1. – № 1 (37). – С. 262–272.
2. Биглова, Г. Ф. Социализация и инновационность экономики: качественная взаимосвязь / Г. Ф. Биглова, Г. Я. Житкевич // Вестник Барановичского государственного университета. Серия: Исторические науки и археология. Экономические науки. Юридические науки. – 2019. – № 7. – С. 80–85.
3. Пуланова, Т. И. Перспективы социализации экономики России / Т. И. Пуланова // Управление социально-экономическими системами. – 2019. – № 2. – С. 4–8.
4. Сауткина, В. А. Возрождение солидарной экономики: попытка реализации утопии или реальная мотивация к развитию? / В. А. Сауткина // Мировая экономика и международные отношения. – 2017. – № 1. – С. 88–96.
5. Усиевич, В. Б. Солидарная экономика: предпосылки и модели / В. Б. Усиевич // Вестник ТИСБИ. – 2017. – № 2. – С. 86–197.
6. Тонышева, Л. Л. Социализация экономики региона: оценка уровня развития и инструменты регулирования / Л. Л. Тонышева, Ю. В. Трофимова // Современные проблемы науки и образования. – 2011. – № 6. – С. 195.

7. Абалкин, Л. И. Россия: поиск самоопределения: очерки / Л. И. Абалкин. – 2-е изд., доп. – М.: Наука, 2005.
8. Бузгалин, А. В. Теория социально-экономических трансформаций. Прошрое, настоящее и будущее экономик «реального социализма» в глобальном постиндустриальном мире / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов. – М.: ТЕИС, 2003.
9. Бутенко, А. П. От социальной ориентации экономики к ликвидации эксплуатации / А. П. Бутенко // Реформы вчера, сегодня, завтра. – М., 1999. – С. 7–15.
10. Бодрунов, С. Д. Ноономика как модель социального устройства: предпосылки возникновения, сущность, механизмы формирования: вводная лекция к учебному курсу «Общая теория ноономики» / С. Д. Бодрунов. – СПб.: ИНИР им. С. Ю. Витте, 2020. – 39 с.
11. Norris, P. The digital divide: Civic engagement, information poverty, and the Internet worldwide. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2001.
12. Вартанова, Е. Л. Объединяя необъединимое: возможна ли индустриальная теория журналистики? / Е. Л. Вартанова // Экономика и менеджмент СМИ. – 2011. – С. 7–22.
13. Кастельс, М. Россия и сетевое общество. Аналитическое исследование / М. Кастельс, Э. Киселева // Мир России. – 2000. – №1. – С. 23–53.
14. Гладкова, А. А. Модель трёх уровней цифрового неравенства: современные возможности и ограничения / А. А. Гладкова, В. З. Гарифуллин, М. Рагнелда // Вестник Московского университета. – 2019. – №4. – С. 41–72.
15. Бодрунов, С. Д. Ноономика / С. Д. Бодрунов. – М.: Культурная революция, 2018.
16. Бодрунов, С. Д. Ноономика: концептуальные основы новой парадигмы развития / С. Д. Бодрунов // Известия Урал. гос. экон. ун-та. – 2019. – Т. 20, № 1.
17. Шалимов, Л. Н. Вертикальная интеграция в институциональной трансформации ОПК / Л. Н. Шалимов, В. В. Лесных. – Екатеринбург: ИЭУрО РАН, 2008.
18. Анимица, Е. Г. Средний Урал на пути к новой индустриализации / Е. Г. Анимица, Я. П. Силин // Экономика региона. – 2013. – №3. – С. 71–83.
19. Лаврикова, Ю. Г. Кластеры. Стратегия формирования и развития в экономическом пространстве региона / Ю. Г. Лаврикова // Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2008.
20. Романова, О. А. Неиндустриализация как фактор повышения экономической безопасности старопромышленных регионов / О. А. Романова // Экономика региона. – 2012. – № 2. – С. 70–80.
21. Шарыгин, М. Д. Территориальные аспекты модернизации традиционно-индустриальных регионов России / М. Д. Шарыгин, В. А. Столбов // Региональные исследования. – 2006. – №3(9). – С. 3–10.
22. Силин, Я. П. Уральский макрорегион: большие циклы индустриализации / Я. П. Силин, Е. Г. Анимица, Н. В. Новикова // Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2019.

References

1. Bychenko, Yu. G. (2009) Socialization of the economy in Russia: problems and prospects / Yu. G. Bychenko, L. V. Loginova // Bulletin of the Saratov State Technical University. 1 (37). pp. 262–272.
2. Biglova, G. F. (2019) Socialization and innovativeness of the economy: a qualitative relationship / G. F. Biglova, G. Ya. Zhitkevich // Bulletin of Baranovich State University. Series: Historical sciences and archeology, Economic sciences, Legal sciences. 7. pp. 80–85.

3. *Punanova, T. I.* (2019) Prospects for the socialization of the Russian economy / T. I. Punanova // Management of socio-economic systems. 2. pp. 4–8.
4. *Sautkina, V. A.* (2017) The revival of the solidarity economy: an attempt to realize a utopia or a real motivation for development? / V. A. Sautkina // World Economy and International Relations. 1. pp. 88–96.
5. *Usievich, V. B.* (2017) Solidarity Economy: Preconditions and Models / V. B. Usievich // Bulletin of TISBI. 2. – pp. 86–197.
6. *Tonysheva L. L., Trofimova Yu. V.* (2011) Socialization of the region's economy: assessment of the level of development and regulation tools / L. L. Tonysheva, Yu. V. Trofimova // Modern problems of science and education. 6. p. 195.
7. *Abalkin, L. I.* (2005) Russia: the search for self-determination: Essays / L. I. Abalkin. – 2nd ed., Add. – M.: Nauka
8. *Buzgalin, A. V.* (2003) The theory of socio-economic transformations. Past, present and future of the economies of “real socialism” in the global post-industrial world / A. V. Buzgalin, A. I. Kolganov. – M.: TEIS
9. *Butenko, A. P.* (1999) From the social orientation of the economy to the elimination of exploitation / A. P. Butenko // Reforms yesterday, today, tomorrow. – M., pp. 7–15.
10. *Bodrunov, S. D.* (2020) Noonomics as a model of social structure: preconditions for emergence, essence, mechanisms of formation: Introductory lecture to the training course “General theory of noonomics” / S. D. Bodrunov. – SPb.: INIR im. S. Yu. Witte, 2020. – 39 p.
11. *Norris, P.* (2001) The digital divide: Civic engagement, information poverty, and the Internet worldwide. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
12. *Vartanova, E. L.* (2011) Uniting the Incomplete: Is an Industrial Theory of Journalism Possible? / E. L. Vartanova // Economics and Management of Mass Media. pp. 7–22.
13. *Castells, M.* (2000) Russia and the network society. Analytical research / M. Castells, E. Kiseleva // World of Russia. 1. – pp. 23–53.
14. *Gladkova, A. A., Garifullin, V. Z., Ragnedda, M.* (2009) Model of three levels of digital inequality: modern opportunities and limitations. Gladkova, V.Z. Garifullin, M. Ragnedda // Bulletin of Moscow University. 4. pp. 41–72.
15. *Bodrunov, S. D.* (2008) Noonomics / S. D. Bodrunov. – M.: Cultural revolution.
16. *Bodrunov, S. D.* (2019) Noonomics: Conceptual Foundations of a New Development Paradigm / S. D. Bodrunov // News of the Ural State University of Economics. T. 20.
17. *Shalimov L. N., Lesnykh V. V.* (2008) Vertical integration in the institutional transformation of the defense industry / L. N. Shalimov, V. V. Forest. – Ekaterinburg: IEURO RAN.
18. *Animitsa, E. G., Silin, Ya. P.* (2013) Middle Urals on the way to new industrialization / E. G. Animitsa, J. P. Silin // Economy of the region. 3. pp. 71–83.
19. *Lavrikova, Yu.G.* (2008) Clusters. The strategy of formation and development in the economic space of the region / Yu.G. Lavrikova // Yekaterinburg: IE UB RAS.
20. *Romanova, O. A.* (2012) Neoindustrialization as a factor in increasing the economic security of old industrial regions // Economy of the region. 2. pp. 70–80.
21. *Sharygin, M. D., Stolbov, V. A.* (2006) Territorial aspects of modernization of traditional industrial regions of Russia // Regional studies. 3 (9). pp. 3–10.
22. *Ural macroregion: big cycles of industrialization (2019)* / Ya. P. Silin, E. G. Animitsa, N. V. Novikova // Yekaterinburg: Ural Publishing House. state econom. un-ta.

N. V. Novikova⁴, E. V. Strogonova⁵. Technological drivers of industrial region's economy socialization. The authors reveal key technological factors and drivers for socializing the economy of an industrial region. They focus on the Ural macroregion and prove that the processes of socializing an industrial region's economy are closely related to the development of industrial production, which constitutes the 'genetic core' of the economy for this type of territories. The article substantiates and demonstrates that technological drivers of an industrial region's economy socialization are closely related to the digitalization of industry, which is initiated, to a great extent, by traditional core sectors of the Ural economy (military-industrial complex, metallurgy, mining, mechanical engineering, etc.). The development of 'end-to-end technologies' (digital, additive, information, nanotechnologies, Internet of Things, Big Data, artificial intelligence) constitutes a major driver for an industrial region's economy socialization. The authors pay special attention to the processes of digitalization of the region's economy.

Keywords: socialization of the economy, industrial region, the Urals, digital inequality, macroregion, technological drivers.

⁴ Novikova Natalia Valerevna, Ural State Economic University USUE (62/45 8 Marta St., Ekaterinburg, 620144, Russia), Doctor of Economics, Professor, e-mail: novikova@usue.ru

⁵ Strogonova Elena Vladislavovna, Ural State Economic University USUE (62/45 8 Marta St., Ekaterinburg, 620144, Russia), assistant, e-mail: rime@usue.ru

Н. Г. Яковлева¹

СОЦИАЛИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ПОЗДНЕГО КАПИТАЛИЗМА²

Обосновывается необходимость социализации сферы образования на этапе позднего капитализма и при переходе к новому качеству экономики и общества – ноономике. Показывается, что социальный провал неолиберальной социально-экономической политики государства привел к десоциализации экономики и маркетизации социальной сферы. Маркетизация сферы образования выразилась в таких регрессивных трендах, как коммерциализация, бюрократизация и менеджеризм. Вместе с этим качественные изменения в экономике и обществе, вызванные переходом к новому технологическому укладу и креативной революцией, касаются не только индустрии, но и личности человека, характера его труда, что требует доступного образования для всех и «через всю жизнь». Для этого необходимы социализация сферы образования и ее трансформация в направлении эгалитарной модели.

Ключевые слова: поздний капитализм, социальный провал государства, маркетизация социальной сферы, ноономика, социализация образования, эгалитарная модель образования.

DOI: 10.37930/1990-9780-2020-4-66-78-89

УДК 330.3, 37.014, 37.03

Назрела необходимость социализации экономики

Период позднего капитализма³, который многие ученые соотносят с периодом неолиберализма, характеризуется, прежде всего, десоциализацией экономики и социума. Основным признаком десоциализации в нашей стране явился *уход от социального государства*: резкое сокращение бесплатных (для населения) и льготных обществен-

¹ Наталья Геннадьевна Яковлева, ведущий научный сотрудник Центра институтов социально-экономического развития Института экономики РАН и Института нового индустриального развития им. С. Ю. Витте (197101, РФ, Санкт-Петербург, ул. Большая Монетная, 16), канд. экон. наук, доцент, e-mail: tetn@yandex.ru.

² Подготовлено по материалам доклада на международном научном семинаре ИНИР им. С. Ю. Витте «Социализация экономики: человек как продукт и как активный субъект исторического процесса» (26.10.2020 г.).

³ А. В. Бузгалин, определяет поздний капитализм как «этап в развитии капиталистического способа производства, когда его прогресс (технологическое развитие, экономический рост) требует использовать элементы посткапиталистических отношений: сознательное регулирование экономики; бесплатное для потребителя предоставление широкого спектра благ и услуг в таких сферах, как образование, здравоохранение и др.; перераспределение части прибыли капитала в пользу наемных работников и социально незащищенных слоев и др.» [6].

ных благ, монетизация льгот, снижение бюджетного финансирования социальной сферы с переложением ответственности за ее финансирование на дефицитные региональные и муниципальные бюджеты и др.

Эти процессы затронули в первую очередь социальную сферу, где формируется физический, интеллектуальный и личностный потенциал человека: здравоохранение, образование (обучение, просвещение, воспитание), науку, культуру и спорт. Снижение государственной поддержки данных сфер привело к их *маркетизации* – подчинению рыночным механизмам, рыночной конъюнктуре, а не общественным интересам.

Результатом неолиберальной политики стало снижение уровня благосостояния людей, углубление социально-экономического неравенства и резкое уменьшение доступности общественных благ⁴. Сейчас уже можно говорить о *социальном провале государства* в нашей стране [9], точнее, о *социальном провале неолиберальной социально-экономической политики государства*. В связи с этим для дальнейшего прогресса человека и общества важно изучение вопроса социализации экономики и социума в период позднего капитализма. В первую очередь социализация должна коснуться социальной сферы, ибо следующим шагом после *маркетизации социальной сферы* будет *маркетизация человека*, его личности, а это может стать точкой невозврата в человеческой истории.

Прежде чем говорить о социализации такой важной составляющей социальной сферы, как образование, отметим, что в данном тексте мы исходим из понимания *социализации позднего капитализма* как *процесса подчинения его развития интересам социума* [6, с. 23].

Интересы общества XXI века – путь к нооэкономике

Общество XXI в. стоит на пороге больших изменений, что связано не только с новой технологической революцией и новым технологическим укладом⁵, но и с более глубокими качественными изменениями экономики и общества, которые затрагивают самого человека (потребности, мотивы, цели и т. д.) и характер его труда. Остановимся коротко на данных изменениях, которые ведут к трансформации экономики и общества, к их новому качественному состоянию, наиболее емко охарактеризованному С. Д. Бодруновым в *теории нооэкономики* [2–4]. Какова же основная траектория трансформаций при переходе к нооэкономике?

⁴ Эти темы освещены в журнале «Вопросы политической экономии» в рамках политико-экономических диалогов с ведущими учеными нашей страны: Г. Б. Клейнер, Е. Б. Ленчук, Д. Е. Сорокин [12, 13, 19].

⁵ Термин «технологический уклад» в нашей стране был введен в научный оборот Л. С. Львовым и С. Ю. Глазьевым: «Технологический уклад – система взаимосвязанных производств (включающих взаимозависимые технологические цепочки) с одинаковым техническим уровнем, которые могут рассматриваться как подсистема более широкой системы общественного производства, включающей разные технологические уклады» [14]. Согласно теории технологических укладов, «ядром технологического уклада выступает определенный набор базисных технологий, применяемых на протяжении достаточно длительного времени. Технологические нововведения, определяющие формирование ядра, называются ключевыми факторами» [17]. «В первое десятилетие 2000-х гг. стартовал переход к шестому технологическому укладу, для которого, как предполагается, будет характерно широкое распространение биотехнологий, когнитивных и других немашинных и гибридных с машинными технологий, нанотехнологий» [4].

Среди главных признаков технологической революции начала XXI в. выделяют биотехнику, нанотехнологию, робототехнику, новую медицину, которая значительно увеличит продолжительность и качество жизни человека, технологии виртуальной реальности и т. д. [3]. При этом изменяется и само *материальное производство*, которое *становится знаниеемким*⁶.

Главным ресурсом этого типа общественного производства (знаниеемкого) *становится знание* (табл. 1), а одним из важных условий его развития – интеграция производства, науки и образования.

Таблица 1*

Главный ресурс развития социума в различных технологических укладах

Технологический уклад	Главный ресурс развития социума
Доиндустриальный (1, 2-й уклады)	Земля
Индустриальный (3-й уклад)	Техника
Позднеиндустриальный (4, 5-й уклады)	Технологии
Новый индустриальный уклад (НИО.2) (6-й и последующие)	Знания

* Разработано автором.

Переход к знаниеемкому производству приводит к *существенным сдвигам в содержании труда*. Речь идет о переходе от преимущественно репродуктивного индустриального труда, господствовавшего на протяжении предшествующих столетий в рыночной экономике, к труду преимущественно творческому. Этот сдвиг еще только начинается, и *творческая (креативная) деятельность* – это пока удел не большинства населения мира, тем не менее уже можно говорить о зарождении *креативного класса* [11, 20, 21].

Технологическая и креативная революции дают человеку возможность выйти за пределы непосредственного материального производства – оказаться «по ту сторону материального производства», что прогнозировал К. Маркс [15]. Главное отличие ноономики от экономики (в ее классическом понимании) – это *разница в сущности общественных отношений*. В ноономике общественные отношения развиваются «не в рамках производства, осуществляемого человеком непосредственно, а отношения по поводу ноопроизводства, развивающегося без прямого участия человека, но регулируемого и направляемого человеческим разумом» [4].

Для перехода к подобному уровню общественных отношений необходимо развитие личности человека и культуры его бытия, т. е. должен измениться сам человек. Речь

⁶ «Возникает новый тип производства – знаниеинтенсивное производство, обеспечивающее на базе знаниеемких технологий выпуск знаниеемкого индустриального продукта, позволяющего удовлетворять возрастающие потребности людей, в том числе, в отличие от массового производства типовых продуктов индустрии первого поколения, в индивидуальном продукте для потребителя. Производство такого типа не может быть обеспечено без высокого уровня знаниеемкости всех его компонент материалов, труда, организации производственного процесса и, особенно это подчеркнем, – применяемых технологий (их особую роль мы рассмотрим позже). На первый план выходят – и отныне навсегда там останутся! – знания в явном, «чистом» виде как основной ресурс индустриально-технологического и общественного развития» [3].

идет о ноочеловеке не столько в смысле обладания новейшими знаниями или способом их получения и применения в профессиональном плане в новой экономике, сколько о его личных качествах, о культуре бытия, новом потребительском поведении и т. д.

Все упомянутые трансформации обуславливают *изменение места образования в системе общественного производства и соответствующего изменения в качестве труда и его субъекта* (табл. 2). Последнее есть одна из важных характеристик трансформации образования на этапе позднего капитализма [28].

Таблица 2*

Изменение роли образования в системе общественного производства

Технологический уклад	Место образования в системе общественного производства
Доиндустриальный (1, 2-й уклады)	Играет второстепенную роль
Индустриальный (3-й уклад)	Занимает важное место, но не является отдельной отраслью
Позднеиндустриальный (4, 5-й уклады)	Выделяется в отдельную отрасль
Новый индустриальный (НИО.2) (6-й и последующие уклады)	Является основной отраслью общественного производства (обучение в единстве с воспитанием для всех и «через всю жизнь»)

* Разработано автором.

Таким образом, образование в системе координат современного общественного производства и далее на пути продвижения к нооэкономике будет становиться сферой, в которой формируются главный ресурс и потенциал развития экономики и социума – *творческий потенциал человека*. Отсюда необходимость развития образования согласно принципу «для всех и через всю жизнь».

Насколько реализуем этот принцип в условиях позднего капитализма?

Основное противоречие образования в эпоху позднего капитализма

Для ответа на поставленный вопрос необходимо посмотреть, с одной стороны, на природную сущность процессов образования и воспитания, с другой – через призму общественных отношений, так как цели и задачи образования определяются системой общественных отношений в социуме.

Если говорить о социальной природе образования и его общественной сущности в широком смысле (обучение, воспитание, просвещение), то это *сфера неотчужденных отношений, в пространстве которых формируются творческий потенциал человека, его способности к опредмечиванию и распрямечиванию универсальных культурных ценностей («общественных благ»)* [1, 5, 6]. То есть образование несет в себе общечеловеческий общественный характер. Образование в широком смысле было, есть и будет всегда, пока есть человеческое общество, так как оно возникло и связано с ним, с его развитием. Оно необходимо и важно абсолютно для всех людей независимо от их национальной и социальной принадлежности. И, наконец, самое важное: образование формирует самого человека, его личность.

Вместе с тем *образование носит конкретно-исторический характер*. Господство современных социально-экономических отношений рыночной экономики приводит к тому, что понятие образования сужается до обучения узкопрофессиональным компетенциям; происходит подчинение деятельности в сфере образования и институциональных форм ее организации отношениям рынка и частной собственности. Возникает феномен *маркетинга образования* [18, 24]. В результате на этапе позднего капитализма образование трансформировалось в сферу *отчужденных отношений товарного*

производства и обмена («рынка»), в процессе которых создаются коммерческие (частные) услуги и производится такой товар, как рабочая сила частного индивида, или человеческий капитал (в современной экономической терминологии).

Итак, одна из важнейших сфер современной экономики и общества оказывается в тисках глубокого противоречия позднего капитализма⁷: с одной стороны, образование – это одна из сфер производства, распределения и потребления общественных благ; с другой, образование в условиях современной (неолиберальной) рыночной экономики – это сфера производства и реализации услуг, по преимуществу – коммерческих.

Обратим внимание, что образование в широком смысле имеет двойственную природу, являясь, с одной стороны, продуктом господствующих общественных отношений, а, с другой – важнейшей сферой, активно влияющей на формирование и развитие специфической системы социальных отношений. Противоречивую природу образования подметил К. Маркс: «...с одной стороны, для установления правильной системы образования требуется изменение социальных условий, с другой стороны, для того, чтобы изменить социальные условия, нужна соответствующая система образования»⁸.

Взаимовлияние общества и образования позволяет зафиксировать еще один важный аспект: *система образования во всяком социуме может влиять на социальные процессы и отношения, изменяя их в сторону прогресса или регресса.*

Отношения в сфере образования могут сформировать такую его модель, которая будет способствовать появлению социального типа индивида, включенного в процесс творческой деятельности и нацеленного на гармоничное развитие в диалоге с обществом и природой.

Однако в обществе позднего капитализма сформировалась модель образования, тормозящая эту (прогрессивную в рамках заданной выше системы социальных координат) тенденцию и формирующая человека, подчиненного системе общественного разделения труда, товарному и денежному фетишизму и развивающемуся в парадигме «иметь», а не в парадигме «быть» (в данном случае мы используем категориальный аппарат Э. Фромма [22]).

Тренды, которые мы наблюдаем в сфере образования в мировой практике, в частности в нашей стране (коммерциализация, бюрократизация и менеджеризм⁹), скорее, способствуют социальному регрессу, нежели прогрессу. Если мы говорим о движении к новому состоянию общества – ноономике, то нам необходимо образование, ориентированное на гармоничное развитие человека, в первую очередь его личности, – общедоступное и идущее через всю жизнь образование. В идеале система образования должна способствовать движению общества к новому своему качеству – к системе отношений, где культура и социально-гуманитарные ценности будут доминировать, постепенно снимая узкоэкономические, рыночно-капиталистические потребности и интересы.

Основные направления социализации образования

Господство капиталистических производственных отношений, особенно в условиях неолиберальной модели позднего капитализма, существенно ограничивает импе-

⁷ Более подробно о противоречии бытия современного образования в качестве общественного блага и коммерческой услуги см. в работах: Л. С. Гребнева [10] и Н. Г. Яковлевой [26].

⁸ Запись речей К. Маркса о всеобщем образовании в современном обществе (из протокола заседания Генерального совета 10 и 12 августа 1869 года) [16].

⁹ Более подробно об этих процессах см.: [25, 27].

ративы и возможности развития общедоступного, ориентированного на прогресс человека и общества образования и, напротив, ведет к дерегулированию и десоциализации образования, ограничению социально ориентированных функций государства.

Какими же могут быть шаги по противодействию негативным трендам и содействию прогрессу социализации капитализма, в том числе в сфере образования?

В целом, социализация образования может рассматриваться как важное слагаемое общей стратегии социализации современной социально-экономической системы. Тренд социализации мы рассматриваем как *объективный процесс неравномерного, но исторически фиксируемого возрастания масштабов и роли общественных отношений*, основанных на снятии отношений социального отчуждения. Это социофилософское определение процесса социализации имеет вполне конкретное содержание, отражаемое в системе хорошо известных социальных процессов и явлений, имеющих соответствующие технологические и экономические основания. К ним относятся (1) продвижение в направлении равного доступа всех членов общества к ресурсам развития (труду, жилью, образованию, здравоохранению, культуре и др.), что способствует созданию равных стартовых возможностей для реализации человеческого потенциала представителями разных социальных групп. Предпосылками для обеспечения более равномерного доступа к таким ресурсам являются (2) все более равномерное распределение общественного богатства среди основных социальных слоев и иных социальных общностей, а также (3) сокращение уровня социального неравенства, преодоление нищеты и бедности. Наконец, социализация развивается в той мере, в какой граждане получают (4) доступ к управлению общественными процессами в самых различных сферах – на производстве, по месту жительства, в политической сфере и т. п., что содействует снятию отчуждения индивидов от принятия решений, контроля и регулирования социальной жизни.

Названные аспекты социализации имеют прямое отношение к развитию системы образования, что мы покажем, выделив *основные направления стратегии социализации образования*.

Исходный пункт этой стратегии – *формирование системы доступного качественного образования для каждого на протяжении всей жизни*, что обычно связывают с эгалитарной моделью образовательного процесса. Ее основания двояки. Это (1) креативная революция и обусловленный ею рост креативного класса, что создает объективную востребованность в массовом образовании, ориентированном на формирование в первую очередь творческого потенциала человека, а не узкопрофессиональных компетенций, и (2) продвижение к системе общественных отношений, в которой все члены общества будут иметь равные стартовые возможности для реализации своего потенциала, а это означает общедоступность образования. Система отношений, содействующих общедоступности образования, известна. И это не только теоретические построения, но и практики стран, в которых в большей или меньшей степени реализуется эта стратегия, а также практики деятельности широких социальных движений и общественных организаций в сфере образования, в частности, требования, сформулированные в программе ЮНЕСКО «Образование для всех»¹⁰, общероссийским общественным движением «Образование для всех»¹¹, Конгрессом работников образования, науки и культуры (КРОН).

¹⁰ В 2000 г. на Международном образовательном форуме ЮНЕСКО в Дакаре (Сенегал) был принят план действий по реализации стратегии «Образование для всех» (ОДВ) к 2015 г.

¹¹ Официальная страница – на сайте руководителя движения О. Н. Смолина: www.smolin.ru/odv

Обычно в качестве примера общедоступной эгалитарной системы образования рассматривают опыт СССР, особенно успешный в послевоенный период (1950–1970-е гг.), когда, по многочисленным экспертным оценкам, система образования в этой стране была одной из лучших в мире. Мы не идеализируем эти практики – в них были и существенные недостатки, включая идеологизацию и во многих случаях бюрократизацию образовательного процесса. Отметим, что многие черты этой системы воспроизводятся на протяжении более 50 лет рядом развитых стран, в первую очередь в Скандинавии.

Атрибутами этой модели являются отношения, образующие целостную систему, благодаря которым образование получает названное выше качество. Рассмотрим их подробнее.

Во-первых, это социальная и гуманитарная ориентация образования. Исходным пунктом этой подсистемы социально ориентированных отношений в сфере образования является то, что оно развивается как единство процессов обучения, воспитания и просвещения. Этот подход качественно отличается от маркетизированной бюрократической модели, ибо предполагает включение в процесс образования социальных отношений, которые не имеют непосредственной коммерческой или административной ориентации, а направлены на прогресс человека и социума как такового (воспитание и просвещение).

Образование, включающее в себя обучение, воспитание, просвещение, становится социальным в той мере, в какой оно нацелено на формирование гармонично развивающейся личности, обладающей творческим потенциалом и широким спектром социальных, гражданских и этических качеств, а не только профессиональными умениями и компетенциями. Этот акцент обуславливает формирование ряда общественных требований к содержанию образования, которые могут проводиться в жизнь как методами государственной образовательной политики, так и при помощи деятельности институтов гражданского общества.

Во-вторых, социализация образования предполагает, что оно становится все более общедоступным. Общедоступность означает, что равное по качеству обучения на равных условиях (с экономической, социальной, пространственной, культурной и других точек зрения) образование в данном социуме может получить представитель любой социальной страты. В частности, представители социальных страт, владеющие меньшей долей богатства, имеющие более низкие доходы, проживающие в социальных подпространствах с традиционно более низким уровнем социально-экономического и культурного развития, могут получить образование такого же качества, как и представители групп с более высоким положением в социальной иерархии. Механизмы продвижения социальной модели образования в направлении его все большей доступности косвенно отражают доля представителей низкодходных слоев общества в числе студентов наиболее престижных университетов страны, наличие и масштабы государственных программ обучения молодежи в зарубежных университетах и наличие среди этих студентов представителей низших социальных слоев и др.

Хорошо известно, что одним из основных способов обеспечения общедоступности образования является развитие социальной модели, в рамках которой оно осуществляется по преимуществу (или полностью – как это было в СССР и других странах мировой социалистической системы) в рамках общественного сектора, финансируется (по преимуществу или полностью) из государственного бюджета. Это касается всех видов образования (дошкольного, школьного и высшего), а также переквалификации и повышения квалификации и образования пожилых (последнее особенно актуально в условиях ускорения темпов технологических инноваций, что создает все большие трудности для сохранения социализации пожилых людей и гендерного образователь-

ного равенства). Тем самым общедоступное образование является общественным благом и не ориентировано на достижение коммерческих результатов.

В-третьих, социализация образования предполагает развитие его эгалитарной модели. Эгалитарность основывается на том, что образование является бесплатным (полностью или по преимуществу) для пользователя и сопровождается материальной и институциональной поддержкой представителей низших социальных групп. Последнее включает в себя не только финансовую помощь обучающимся (стипендии, фиксированные низкие цены или бесплатность общежитий и т. п.), но и может быть дополнено системой специальных институтов, позволяющих социально ущемленным слоям иметь дополнительные преимущества для получения качественного образования. Укажем в этой связи на опыт стран социалистической ориентации в прошлом (в частности, СССР) и в настоящее время (Куба, Венесуэла, Мексика), где эта поддержка реализуется через курсы по дополнительной подготовке для поступления в вузы (в нашей стране это были «рабфаки») и т. п.

*Наконец, в-четвертых, образование социально ориентировано в той мере, в какой оно демократично*¹². Последнее означает, в частности, что оно опирается на принципы самоуправления образовательных коллективов и их ассоциаций; что образовательная политика и институты образования формируются открыто и гласно при активном участии гражданского общества (в первую очередь образовательного сообщества, профсоюзов работников образования и студентов, родительских и иных организаций), а деятельность государства в этой сфере осуществляется под общественным контролем и является прозрачной.

Роль и место государства в сфере опосредования взаимодействия экономики и образования в условиях позднего капитализма могут существенно различаться. Более того, здесь происходит одна из важнейших линий полемики между сторонниками активной роли государства в экономике и их оппонентами. Мы склоняемся к позиции первых – с немаловажными уточнениями. Среди главных – акцент на том, что не всякое государственное вмешательство в экономические процессы есть благо. Государство в своем воздействии на экономику может реализовывать не только стратегические общественные интересы, но также интересы капитала или его особых группировок, равно как и интересы бюрократических элит.

Однако в той мере, в какой государство находится под контролем общества и в своей деятельности ориентируется прежде всего на единые для большинства граждан интересы, его социально-экономические функции в сфере образования (в данном тексте мы абстрагируемся от идеологических, культурных, педагогических и других подобных аспектов влияния государства на образование) могут быть сосредоточены на реализации рассмотренных выше основных составляющих эгалитарной модели образования.

Подчеркнем: в рамках господствующей системы социальных отношений и институтов создание системы образования, в полной мере реализующей все названные выше атрибуты, невозможно. Но возможно *постепенное и неуклонное продвижение в сторону все большей социализации образования, осуществляемое по мере формирования необходимых для этого объективных и субъективных предпосылок, которые обусловлены продвижением к тому состоянию общества, которое С. Д. Бодрунов определил как «ноономика».*

¹² Более подробно о необходимости и направлениях демократизации научных и образовательных коллективах см. в статье автора [29].

Список литературы

1. Батищев, Г. Опредмечивание и распределмечивание / Г. Батищев // *Философская энциклопедия*: в 5 т. – Т. 4 / под ред. Ф. В. Константинова. – М.: Советская энциклопедия, 1967. – С. 154–155.
2. Бодрунов, С. Д. Ноономика. Будущее: четвертая технологическая революция обуславливает необходимость глубоких изменений в экономической и социальной жизни / С. Д. Бодрунов // *Экономическое возрождение России*. – 2018. – №2 (56). – С. 5–13.
3. Бодрунов, С. Д. Ноономика / С. Д. Бодрунов. – М.: Культурная революция, 2018.
4. Бодрунов, С. Д. Ноономика: траектория глобальной трансформации / С. Д. Бодрунов. – М.: ИНИР; Культурная революция, 2020. – 224 с.
5. Бузгалин, А. В. Опредмечивание, овещнение и отчуждение: актуальность абстрактных философских дискуссий / А. В. Бузгалин // *Вопросы философии*. – 2015. – № 5. – С. 124–130.
6. 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 доп. – М.: ЛЕНАНД, 2015.
7. Бузгалин, А. В. Поздний капитализм и его пределы: диалектика производительных сил и производственных отношений (к 200-летию со дня рождения Карла Маркса) / А. В. Бузгалин // *Вопросы политической экономии*. – 2018. – № 2. – С. 10–38.
8. Бузгалин, А. В. Социализация капитализма: потенциал, противоречия, пределы: науч. докл. Центра современных марксистских исследований философского факультета МГУ имени М. В. Ломоносова / А. В. Бузгалин, О. В. Барашкова, Л. А. Булавка-Бузгалина, Д. Б. Джаббаров, Н. Г. Яковлева // *Альтернативы*. – 2018. – №4. – С. 33–67.
9. Городецкий, А. Е. Развилки социальной политики государства: от патерналистского к социальному провалу в экономике / А. Е. Городецкий // *Вопросы политической экономии*. – 2020. – № 4.
10. Гребнев, Л. Образование: услуга или жизнь? / Л. Гребнев // *Вопросы экономики*. – 2005. – № 3. – С. 20–40.
11. Джаббаров, Д. Б. Прогресс человеческих качеств: рыночные и пострыночные механизмы стимулирования социально-экономического развития / Д. Б. Джаббаров // *Экономическое возрождение России*. – 2016. – № 4. – С. 68–73.
12. Клейнер, Г. Б. Государство должно учитывать интересы всех членов общества / Г. Б. Клейнер // *Вопросы политической экономии*. – 2020. – №1 (21). – С. 105–1112. DOI: 10.5281/zenodo.3753348
13. Ленчук, Е. Б. Глобальные проблемы и вызовы обуславливают возрастание экономической роли государства / Е. Б. Ленчук // *Вопросы политической экономии*. – 2020. – №1 (21). – С. 112–119. DOI: 10.5281/zenodo.3753354
14. Львов, Д. С. Теоретические и прикладные аспекты управления НТП / Д. С. Львов, С. Ю. Глазьев // *Экономика и математические методы*. – 1986. – № 5.
15. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии. – Т. 3. – Кн. 3, ч. 2 // К. Маркс, Ф. Энгельс. – Соч. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1962. – Т. 25, ч. 2. – 551 с.
16. Маркс, К. О воспитании и образовании: в 2 т. // К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Педагогика, 1978.
17. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / под ред. академика РАН С. Ю. Глазьева и профессора В. В. Харитонов. – М.: Тривант, 2009. – 304 с.

18. Осипов, А. М. Рыночные механизмы – социальный тупик российского образования / А. М. Осипов // Высшее образование в России. – 2019. – Т. 28. – № 5. – С. 63–72.
19. Сорокин, Д. Е. Главная задача государства – обеспечение приоритетного развития технологий и социальной справедливости / Д. Е. Сорокин // Вопросы политической экономии. – 2020. – №1 (21). – С. 120–129. DOI: 10.5281/zenodo.3753359
20. Степанова, Т. Д. Развитие теории креативного класса: зарубежная и российская экономическая мысль / Т. Д. Степанова // Вопросы политической экономии. – 2020. – №3. – С. 153–169.
21. Флорида, Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Р. Флорида. – М.: Классика XXI, 2005.
22. Фромм, Э. Душа человека / Э. Фромм. – М.: Республика, 1992.
23. Эпштейн, Д. Б. Социализация капитализма: потенциал и пределы / Д. Б. Эпштейн // Производство, наука и образование в эпоху трансформаций: Россия в [де]глобализирующемся мире (ПНО-VI). – Т. 1 / под общ. ред. С. Д. Бодрунова. – М.: ИНИР им. С. Ю. Витте, 2020. – 424 с.
24. Яковлева, Н. Г. Коммерциализация российского высшего образования: историко-логические контрапункты / Н. Г. Яковлева // Экономическое возрождение России. – 2017. – №4. – С. 49–59.
25. Яковлева, Н. Г. Коммерциализация, бюрократизация, менеджеризация образования постсоветской России: политэкономический взгляд / Н. Г. Яковлева // Проблемы теории и практики управления. – 2017. – №3. – С. 121–130.
26. Яковлева, Н. Г. Образование в России: общественное благо или коммерческая услуга? / Н. Г. Яковлева // Социологические исследования. – 2018а. – № 3. – С. 149–153.
27. Яковлева, Н. Г. Противоречия образования XXI века: взгляд сквозь призму марксистской методологии / Н. Г. Яковлева // Вестник Московского университета. – Серия 7: Философия. – 2018. – № 6. – С. 45–62.
28. Яковлева, Н. Г. Технологические и социально-экономические трансформации начала XXI века: роль и место образования / Н. Г. Яковлева // Экономическое возрождение России. – 2020. – №2. – С. 133–141.
29. Яковлева, Н. Г. Управление образовательным (научным) коллективом: необходимость дебюрократизации (политэкономический аспект) / Н. Г. Яковлева // Проблемы теории и практики управления. – 2016. – №4. – С. 77–87.

References

1. Batishchev G. (1967) Opredmechivanie i raspredmechivanie [Objectification and de-objectification]. Philosophical encyclopedia in 5 volumes. Vol. 4. Ed by F.V. Konstantinova. Moscow: Sovetskaja enciklopedija, pp. 154-155.
2. Bodrunov S. D. (2018) Noonomika. Budushchee: chetvertaja tehnologicheskaja revoljucija obuslovlivaet neobhodimost' glubokih izmenenij v ekonomicheskoy i social'noj zhizni [Noonomy. The future: Fourth Technological Revolution necessitates profound changes in economic and social life]. Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. 2 (56), pp. 5-13.
3. Bodrunov S. D. (2018) Noonomika [Noonomy]. Moscow: Kul'turnaja revoljucija.
4. Bodrunov S.D. (2020) Noonomika: traektorija global'noj transformacii [Noonomy: trajectory of global transformation]. Moscow: S.Y. Witte INID, Kul'turnaja revoljucija.
5. Buzgalin A. V. (2015) Opredmechivanie, oveshchnienie i otchuzhdenie: aktual'nost' abstraktnyh filosofskih diskussij [Objectification, reification and alienation: relevance of abstract philosophical discussions]. Voprosy filosofii. 5, pp. 124–130.

6. Buzgalin A. V. (2015) Teorija: Global'naja gegemonija kapitala i ee predely ('Kapital' re-loaded) T. 2 [Theory: Global hegemony of capital and its limits (Das Kapital re-loaded). Vol. 2]. In A.V. Buzgalin, A.I. Kolganov, eds. Global'nyj kapital [Global capital]. Moscow: LENAND.
7. Buzgalin A. V. (2018) Pozdnij kapitalizm i ego predely: dialektika proizvoditel'nyh sil i proizvodstvennyh otnoshenij (k 200-letiju so dnja rozhdenija Karla Marksa) [Late capitalism and its limits: dialectics of productive forces and production relations (on the 200th anniversary of Karl Marx)]. Voprosy politicheskoy ekonomii. 2, pp. 10–38.
8. Buzgalin A. V., Barashkova O. V., Bulavka-Buzgalina L. A., Dzhabborov D. B., Yakovleva N. G. (2018) Socializacija kapitalizma: potencial, protivorechija, predely: nauch. dokl. Centra sovremennyh marksistskikh issledovanij filosofskogo fakul'teta MGU imeni M. V. Lomonosova [Socialization of capitalism: potential, contradictions, limits: scientific report of the Center for Contemporary Marxist Studies of the Faculty of Philosophy of Lomonosov Moscow State University]. Al'ternativy. 4, pp. 33–67.
9. Gorodetsky A.E. (2020) Razvilki social'noj politiki gosudarstva: ot paternalistskogo k social'nomu provalu v ekonomike [Forks in the state's social policy: from paternalistic to social failure in the economy]. Voprosy politicheskoy ekonomii. 4.
10. Grebnev L. (2005) Obrazovanie: uslugi ili zhizn'? [Education: Service or Life?]. Voprosy ekonomiki. 3, pp. 20–40.
11. Dzhabborov D.B. (2016) Progress chelovecheskih kachestv: rynochnye i postrynochnye mehanizmy stimulirovaniya social'no-ekonomicheskogo razvitiya [Progress of human qualities: market and post-market mechanisms for stimulating socio-economic development]. Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. 4, pp. 68–73.
12. Kleiner G.B. (2020) Gosudarstvo dolzhno uchityvat' interesy vseh chlenov obshhestva [The state should take into account the interests of all members of society]. Voprosy politicheskoy ekonomii. 1 (21), pp. 105–1112. DOI: 10.5281 / zenodo.3753348.
13. Lenchuk E.B. (2020) Global'nye problemy i vyzovy obuslovlivajut vozrastanie ekonomicheskoy roli gosudarstva [Global problems and challenges cause an increase in the economic role of the state]. Voprosy politicheskoy ekonomii. 1 (21), pp. 112–119. DOI: 10.5281 / zenodo.3753354
14. Lvov D.S., Glazyev S.Y. (1986) Teoreticheskie i prikladnye aspekty upravleniya NTP [Theoretical and applied aspects of scientific and technological progress management]. Ekonomika i matematicheskie metody. 5.
15. Marx K. (1962) Kapital. Kritika politicheskoy ekonomii [Capital: A Critique of Political Economy]. Vol. 3. Book. 3, part 2. In K. Marx, F. Engels. Sochineniia [Collected works]. Vol. 25, part 2.
16. Marx K., Engels F. (1978) O vospitanii i obrazovanii [On upbringing and education]. Moscow: Pedagogika.
17. Glazyev S.Y., Kharitonov V.V., eds. (2009) Nanotehnologii kak ključevoj faktor novogo tehnologicheskogo uklada v ekonomike [Nanotechnology as a key factor of a new technological mode in the economy]. Moscow: Trovant.
18. Osipov A. M. (2019) Rynochnye mehanizmy – social'nyj tupik rossijskogo obrazovanija [Market mechanisms - social dead end of the Russian education]. Vysshee obrazovanie v Rossii. Vol. 28. 5, pp. 63–72.
19. Sorokin D.E. (2020) Glavnaja zadacha gosudarstva – obespechenie prioritetnogo razvitiya tehnologij i social'noj spravedlivosti [The main task of the state is to ensure the priority development of technologies and social justice]. Voprosy politicheskoy ekonomii. 1 (21), pp. 120–129. DOI: 10.5281 / zenodo.3753359.
20. Stepanova T.D. (2020) Razvitie teorii kreativnogo klassa: zarubezhnaja i rossijskaja ekonomicheskaja mysl' [Development of the theory of creative class: foreign and Russian economic thought]. Voprosy politicheskoy ekonomii. 3, pp. 153–169.

21. Florida R. (2005) *Kreativnyj klass: ljudi, kotorye menjajut budushchee* [Creative class: people who change the future]. Moscow: Klassika XXI.
22. Fromm E. (1992) *Dusha cheloveka* [The Heart of Man: Its Genius for Good and Evil]. Moscow: Respublika.
23. Epshtein D.B. (2020) *Socializacija kapitalizma: potencial i predely* [Socialization of capitalism: potential and limitations]. In S.D. Bodrunov, ed. *Production, science and education in the era of transformations: Russia in a [de] globalizing world (PNO-VI): VI International Congress Proceedings*. Vol. 1. St. Petersburg: S.Y. Witte INID.
24. Yakovleva N.G. (2017) *Kommercializacija rossijskogo vysshego obrazovaniya: istoriko-logicheskie kontrapunkty* [Commercialization of Russian higher education: historical and logical counterpoints]. *Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii*. 4, pp. 49-59.
25. Yakovleva N.G. (2017) *Kommercializacija, bjurokratizacija, menedzherizacija obrazovaniya postsovetsoj Rossii: politjekonomicheskij vzgljad* [Commercialization, bureaucratization, managerialization of education in post-Soviet Russia: political and economic perspective]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya*. 3, pp. 121–130.
26. Yakovleva N.G. (2018a) *Obrazovanie v Rossii: obshchestvennoe blago ili kommercheskaja usluga?* [Education in Russia: public good or a commercial service?] *Sociologicheskie issledovaniya*. 3, pp. 149-153.
27. Yakovleva N.G. (2018) *Protivorechija obrazovaniya XXI veka: vzgljad skvoz' prizmu marksistskoj metodologii* [Contradictions of 21st century education: a view through the prism of Marxist methodology]. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Series 7: Philosophy*. 6, pp. 45–62.
28. Yakovleva N.G. (2020) *Tehnologicheskie i social'no-ekonomicheskie transformacii nachala XXI veka: rol' i mesto obrazovaniya* [Technological and socio-economic transformations of the early 21st century: role and place of education]. *Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii*. 2, pp. 133–141.
29. Yakovleva N.G. (2016) *Upravlenie obrazovatel'nym (nauchnym) kollektivom: neobhodimost' debjurokratizacii (politjekonomicheskij aspekt)* [Managing educational (research) team: need for de-bureaucratization (political economy aspect)]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya*. 4, pp. 77–87.

N. G. Yakovleva¹³. On the issue of socialization of education under late capitalism. The article substantiates the need for socialization of education at the stage of late capitalism and the transition to a new quality of economy and society – noonomy. The social failure of the neoliberal socio-economic policy of the state led to the desocialization of the economy and the marketization of the social sphere. The marketization of education has resulted in regressive trends – commercialization, bureaucratization and managerialism. Qualitative changes in the economy and society associated with the transition to a new technological order and the creative revolution relate not only to the industry, but also directly to the individual and the essence of his work. This requires an accessible education for all and through life. This requires the socialization of education and its transformation towards an egalitarian model.

Keywords: late capitalism, social failure of the state, marketization of the social sphere, noonomy, socialization of education, egalitarian model of education.

¹³ *Natalia Yakovleva*, Principle Research Associate, Center for Institutions of Socio Economic Development of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences and S.Y. Witte Institute for New Industrial Development (16 Bolshaya Monetnaya St., St. Petersburg, Russia, 197101), Ph.D. in Economics, Associate Professor, e-mail: tetn@yandex.ru.

Г. А. Маслов¹

**СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ
КАК ОТВЕТ НА ВЫЗОВЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РЕВОЛЮЦИЙ:
ВЗГЛЯДЫ ИЗ ПРОШЛОГО В НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ²**

Рассматриваются технологические предпосылки социализации экономики. Показывается, что на протяжении истории переход на новый технологический уровень высвечивал ограничения рынка. Это обуславливало необходимость внешнего вмешательства, и данные процессы находили свое отражение в различных направлениях экономической теории. В частности, выделяются подходы немецкой исторической школы, шведской школы, немецкого ордолиберализма. Современные вызовы четвертой промышленной революции связаны с ростом внешних эффектов и усилением международной конкуренции. В новых технологических условиях государство вынуждено играть более активную роль в национальных хозяйствах. Процессы социализации развиваются в рамках магистральных линий развития капитализма. Один из них представлен в концепции ноономики.

Ключевые слова: социализация, технологии, технологическая революция, четвертая промышленная революция, планирование, государственно-частное партнерство, ноономика.

DOI: 10.37930/1990-9780-2020-4-66-90-97

УДК 330.352

Введение

Ускоренное технологическое развитие начала XXI в. обусловило зарождение предпосылок экономических трансформаций в области производительных сил. Сегодня даже противникам историко-материалистического подхода сложно отрицать, что именно материальные факторы все в большей степени задают векторы развития общественных отношений.

Тип нарождающихся технологий обещает беспрецедентный характер изменений, требующих адаптации и перестройки системы производства. Для ответа на новые вы-

¹ Глеб Андреевич Маслов, ведущий научный сотрудник Института нового индустриального развития им. С. Ю. Витте (197101, РФ, Санкт-Петербург, ул. Б. Монетная, 16), научный сотрудник Института экономики РАН, канд. экон. наук, e-mail: glemiach@yandex.ru

² Подготовлено по материалам доклада на международном научном семинаре ИНИР им. С. Ю. Витте «Социализация экономики: человек как продукт и как активный субъект исторического процесса» (26.10.2020 г.).

зовы обратимся к историческому опыту осмысления последствий технико-экономических сдвигов. Прошлое способно подсказать полезные теоретические рецепты, что особенно важно при современном динамичном развитии, когда привычные исследовательские подходы начинают отставать от вызовов новой реальности.

В рамках этой статьи рассмотрим процессы социализации экономической системы. Как отмечают А. В. Бузгалин и А. И. Колганов [1], данные процессы фактически являются отрицанием логики рынка, но при этом становятся необходимыми условиями его развития на новых этапах. Таким образом, социализация возникает объективно, а не в связи с субъективными политическими предпочтениями властей той или иной страны.

Дискуссии о проблемах, связанных с социализацией (даже если это понятие прямо не используется), актуализировались по мере нарастания противоречий капиталистического развития, которые зачастую накладывались на технологическую перестройку системы производства. Согласно шумпетерианской логике [2], инновации подрывают прежнее состояние равновесия – происходит «созидательное разрушение». Это дестабилизирует экономическую систему, что повышает важность поддержки рынка государством.

При переходе на новое состояние равновесия формируются новые элементы экономической системы, необходимые для ее устойчивого воспроизводства и в долгосрочном периоде. К примеру, более знаниеемкое производство повышает требования к квалификации работников. Следствием этого становится необходимость широкого обеспечения населения качественным образованием и здравоохранением для воспроизводства человеческого потенциала. В силу ограничений рынка эта задача в значительной степени перекладывается на общественный некоммерческий сектор.

Исторический опыт обращения к социализации

Еще в XIX в. в Германии на волне успешной догоняющей индустриализации сформировалось новое поколение немецкой исторической школы, получившее название *катедер-социализма*. Данное направление стало «третьим путем» между либерализмом и марксизмом, где большое внимание уделялось смягчению негативных сторон свободного рынка.

Авторы обосновывали важность развития профсоюзов и кооперативных хозяйств, улучшения условий труда и помощи малоимущим. В условиях новой промышленной революции возникла потребность в развитии человеческого потенциала, встал вопрос обеспечения всеобщего доступного образования. Используя исторический подход, А. Вагнер обосновал тенденцию к увеличению перераспределительных функций государства с течением времени [3]. Анализ тенденций того времени приводил к выводу о все большем сращивании науки с производством и, следовательно, увеличении расходов государства на ее поддержку. Кроме того, научно-промышленная политика предполагает рост вложений в инфраструктурные проекты, что требует большей государственной активности на финансовых рынках. Наконец, рост важности человеческого потенциала, а также увеличение финансовых возможностей приведут к повышению расходов по социальному страхованию.

Обострившиеся накануне Второй мировой войны нестабильность рынков, постоянное изменение конъюнктуры (основными причинами можно назвать внедрение инноваций, рождающих новые рынки), монополизация, ведущая к смещению отраслевых структур производства, стали предпосылкой ряда положений *шведской школы*, широко реализуемых и поныне. В частности, неравномерное распределение богатства и рыночной власти актуализировали проблему перераспределения. К. Викселлем были обоснованы необходимость прогрессивного налогообложения с помощью теории пре-

дельной производительности денег³ и расширения государственного сектора в связи с необходимостью развития «человеческого капитала» в общенациональных масштабах [4]. Обосновывались различные меры по сдерживанию монополий.

Э. Линдаль известен введением в научный оборот термина *общественные блага* [5]. Рост их значения в экономике во многом был связан с милитаризацией (армия и все, что с ней непосредственно связано, – общественное благо). Кроме того, активно строились инфраструктурные объекты (например, дороги – по мере развития автомобилестроения). Одновременно росла доступность здравоохранения, медицины, иных социальных благ. Меры по поддержке социального сектора отмечались не просто как способ повышения благосостояния более бедных слоев населения, сдерживания неравенства, но и в качестве инструмента поддержки экономического роста.

После Второй мировой войны с началом научно-технической революции в развитых капиталистических странах начиналось активное становление государств всеобщего благосостояния. Их теоретической основой, помимо идей упомянутых концепций, стали направления, не концентрировавшиеся прямо на фундаментальных проблемах развития рынка и его ограничений, но предлагавшие комплекс мер экономической политики, которые отвечали вызовам времени. К их числу можно отнести *неокейнсианство*, *кейнсианско-неоклассический синтез*. Среди не входивших в мейнстрим экономической теории, но занимавших видное место в академических дискуссиях следует упомянуть направления *традиционного институционализма* (прежде всего – разработки Дж. К. Гэлбрейта), *французского дирижизма*, *посткейнсианства*.

Особняком стоит *немецкая теория ордолиберализма* (термин сформулировал и раскрыл В. Ойкен [6]), обеспечившая «экономическое чудо» ФРГ. В рамках данной концепции конкурентный рыночный механизм является ключевым источником экономического развития, но он может эффективно работать благодаря сформированной государством институциональной инфраструктуре. Как позже выразился В. Репке, государство должно формировать и контролировать правила игры, играть роль «футбольного арбитра», но не вмешиваться в рыночный процесс, пока правила не нарушаются [7]. Постоянный процесс перераспределения доходов в данном случае не предполагается, хотя в рамках школы ордолиберализма были сторонники и такой меры. В частности, А. Мюллер-Армак обосновывал прогрессивное налогообложение тем, что такая социальная политика позволит повысить платежеспособный спрос, создавая большее пространство для развития рынка [8].

На протяжении истории вопрос вмешательства государства в рыночные процессы актуализировался при переходе экономических систем на новую технологическую основу и достижении высокого уровня монополизации. В прежней модели развития возникали дисбалансы, риски и неопределенности, что требовало внедрения инструментов социализации. Меры по развитию социальной сферы, сглаживанию неравенства, усиление контролирующих функций государства становятся необходимым ответом на вызовы новой реальности. При этом ряд подобных мер, особенно меры, касающиеся поддержки человеческого потенциала, оказываются не временными, а постоянными и все больше распространяющимися атрибутами национальных рыночных моделей.

³ Перераспределение средств от богатого к бедному приведет к большей совокупной полезности, так как бедный будет ценить дополнительную денежную единицу больше, чем богатый.

Направления социализации на этапе становления четвертой промышленной революции

Нынешняя эпоха характеризуется стремительным технологическим развитием, что влечет за собой масштабные социально-экономические трансформации. Степень влияния технологий на общественную жизнь становится беспрецедентной, вследствие чего повышаются ставки в международной конкурентной борьбе. Неслучайно именно в последние годы нарастают тенденции деглобализации – ведущие страны стремятся создать благоприятные условия для внедрения внутри национальной экономики передовых типов технологий, ограждая ее от внешних конкурентов [9].

Помимо масштаба влияния четвертой промышленной революции на экономику в контексте усиления социализации отметим ее качественную специфику – это взаимосвязанность, взаимная интеграция новых технологий. NBICS-конвергенция начинает проявлять себя в полной мере, образуя единую технологическую систему, которая лежит в основе производства с наибольшей добавленной стоимостью. Следовательно, производственные цепочки становятся все более сложными, происходит более тесная интеграция отраслей хозяйства⁴.

Указанные тенденции, обусловленные технологическими факторами, становятся предпосылками повышения экономической роли государства, стимулируя социализацию экономики. Во-первых, государство вынуждено «выращивать» благоприятную среду для формирования новых высокотехнологичных производств с целью создания задела в международной конкурентной борьбе. Во-вторых, более тесная взаимосвязь отраслей способствует росту сетевых, внешних эффектов. Как следует из проверенных временем положений экономической теории, это естественным образом приведет к вмешательству государства в рынок для сглаживания возникающих противоречий.

Обозначив два направления активизации роли государства, выделим базовые механизмы, которые будут задействованы.

Во-первых, государственное планирование, практически табуированное в господствующей экономической теории последних десятилетий, получает дополнительную основу для своего расширения. Это связано с развитием больших данных и искусственного интеллекта, что позволяет технически более точно определять плановые показатели⁵. В данном случае подразумевается не только индикативное планирование, но и, казалось бы, ушедшее в прошлое директивное планирование. Так, в 2019 г. американские корпорации, преимущественно создающие высокую добавленную стоимость, получили государственных заказов почти на 944 млрд долларов⁶. Эти заказы являются рыночными и осуществляются без внеэкономического принуждения, но они очень востребованы частными компаниями. Государство делает границы выбора очень узкими, задавая желаемые для себя параметры сделки.

Во-вторых, государство все больше непосредственно участвует в производстве, активизируются проекты государственно-частного партнерства. Это нельзя назвать стандартными кейнсианскими мерами, направленными на поддержку занятости, формирование инфраструктуры и производство общественных благ. Поддержка частных компаний не ограничивается налоговыми преференциями, санкциями в отношении зарубежных конкурентов и различными методами косвенной поддержки. Государство

⁴ Более подробно эти аспекты рассмотрены в [10].

⁵ Более подробно о предпосылках расширения механизмов планирования см. в [11].

⁶ Top 100 Contractors Report. Сайт Federal Procurement Data System. URL: https://www.fpds.gov/fpdsng_cms/index.php/en/reports/62-top-100-contractors-report

готово брать на себя риски вложений в крупные высокотехнологичные проекты, делиться технологиями, вкладывать собственные средства без ожидания скорой отдачи (а порой и вовсе без возврата потраченных денег налогоплательщиков). Причиной таких шагов выступают трудности отдельной частной компании (пусть и крупной), которая не может самостоятельно развернуть новое крупное производство, основанное на передовых технологиях четвертой промышленной революции. В этих условиях государство, не позволяя национальной экономике упустить позиции в рамках жесткой межстрановой конкуренции, начинает выполнять новые функции.

Вызовы будущего

Отмеченные тенденции активизации роли государства, усиления внешнего воздействия на рыночные процессы, как показывает история, носят не спорадический характер. По мере ускорения динамики развития экономической системы, вызванной внедрением новых типов технологий, все более явственно проявляются ограничения рынка.

При этом важно не просто отметить периодически складывающиеся условия, ведущие к большей социализации экономики, но и поставить вопрос о магистральной линии развития капитализма. Если в качестве ориентира взять направление, которое задают технологические трансформации, то следует обратиться к концепции ноономики С. Д. Бодрунова [12, 13]. Данная теория опирается на методологические подходы традиционного институционализма и классической политической экономии. Это предопределяет фундаментальный взгляд на проблему, которого невозможно избежать при качественном освещении новых технико-экономических реалий и их динамики. Явления рассматриваются на междисциплинарном уровне, чего не хватает теориям мейнстрима.

В концепции ноономики нет лишь одностороннего воздействия материальных факторов на общественную жизнь. Человек занимает место полноценного субъекта исторического развития; регулярно возникают развилки, на которых социум принимает судьбоносные решения. В то же время выделяются и объективные законы развития общества, работающие независимо от воли даже самых влиятельных его членов. Это во многом роднит методологию С. Д. Бодрунова с историко-материалистическим подходом марксизма. Добавим, что на нынешнем этапе стремительного технологического прогресса материальные факторы проявляют себя наиболее ярко. Практика как бы создает условия для уточнения ряда положений материализма, что позволяет совершенствовать данную методологию в относительно короткие исторические сроки.

Однако принципиальное отличие от марксистской теории заключается в отсутствии революционного перелома, возникающего вследствие классового противоборства, которое могло бы завершить господство рынка. Продвижение к ноономике обуславливается отмиранием самого института собственности, размыванием экономических отношений в привычном сегодня смысле [14].

В современных академических исследованиях явно недостает подобных фундаментальных подходов, где комплексно рассматриваются базовые аспекты технико-экономического развития.

Период становления четвертой промышленной революции отчасти схож с 1960-ми годами. В те времена также возлагались надежды на то, что новые технологии (тогда разворачивалась научно-техническая революция) станут главным фактором появления более прогрессивного общества. Сейчас оптимистичная часть общества тоже видит перспективы разрешения вековых противоречий. Более того, как отмечают некоторые авторы, ряд направлений технологического развития (автоматизация, химизация производства) можно назвать прямым продолжением зарождавшихся в послевоенное время технологий [15].

Как и в то время, следует ждать усиления социализации экономики, большего внедрения в работу рынка противоречащих ему элементов. Однако, как показывает история, через некоторое время вероятно наступление предела постепенной социализации. В таком случае уже в обозримом будущем либо человечество пойдет обратно против магистрального пути истории (что будет сопровождаться регрессом социально-экономических отношений), либо придется приготовиться к качественному переходу к новому обществу.

Список литературы

1. Бузгалин, А. В. Глобальный капитал. – Т. 2. Глобальная гегемония капитала и её пределы / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов. – М.: Ленанд, 2015. – 918 с.
2. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.
3. Вагнер, А. Социальный вопрос / А. Вагнер. – СПб.: Тип. Тов-ва «Общественная польза», 1906. – 44 с.
4. Wicksell, K. Lectures on political economy. Translated from the Swedish by E. Classen, and edited, with an introd., by Lionel Robbins. New York, A. M. Kelley, 1967.
5. Lindahl E. R. Die Gerechtigkeit der Besteuerung: Eine Analyse der Steuerprinzipien auf Grundlage der Grenznutzentheorie. – Lund, 1919.
6. Ойкен, В. Основы национальной экономики / В. Ойкен; пер. с нем.; общ. ред. В. С. Автономова, В. П. Гутника, К. Херр манн-Пиллата. – М.: Экономика, 1996.
7. Рёпке, В. Коренные вопросы хозяйственного порядка / В. Рёпке // Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм / пер. с нем.; составление, предисловие и общ. ред. В. Гутника. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2002.
8. Мюллер-Армак, А. Принципы социального рыночного хозяйства / А. Мюллер-Армак // Социальное рыночное хозяйство: концепция, практический опыт и перспективы применения в России / под ред. Р. М. Нуреева. – М.: Издат. дом ГУ-ВШЭ, 2007.
9. Комолов, О. О. Деглобализация в контексте мировой экономической стагнации / О. О. Комолов // Экономическое возрождение России. – 2018. – № 4. – С. 50–63.
10. Шумская, Е. И. Экономический потенциал четвертой промышленной революции / Е. И. Шумская; под ред. д-ра экон. наук, проф. А. А. Пороховского. – М.: Издат. дом «Научная библиотека», 2019. – 130 с.
11. Маслов, Г. А. Трансформации корпоративного планирования: предпосылки актуализации в экономической теории / Г. А. Маслов // Вопросы политической экономики. – 2020. – № 2. – С. 147–158.
12. Бодрунов, С. Д. Ноономика / С. Д. Бодрунов. – М.: Культурная революция, 2018. – 432 с.
13. Бодрунов, С. Д. Ноономика: траектория глобальной трансформации / С. Д. Бодрунов. – М.: ИНИР; Культурная революция, 2020.
14. Бодрунов, С. Д. К вопросу о сравнительном анализе теорий ноономики и социализма / С. Д. Бодрунов // Вопросы политической экономики. – 2020. – № 3. – С. 52–66.
15. Гринин, А. Л. Кибернетическая революция и исторический процесс (технологии будущего в свете теории производственных революций) / А. Л. Гринин, Л. Е. Гринин // Философия и общество. – 2015. – № 1-2. – С. 17–47.

References

1. Buzgalin A.V., Kolganov A.I. Global'nyj kapital. – T. 2. Global'naja gegemonija kapitala i ejo predely [Global capital. – V. 2. Global hegemony of capital and its limits]. – M.: Lenand, 2015. – 918 s.
2. Shumpeter, J. A. Teorija jekonomicheskogo razvitija. Kapitalizm, socializm i demokratija / J. A. Shumpeter [Economic development theory. Capitalism, socialism and democracy]. – M.: Jeksmo, 2007. – 864 s.
3. Vagner A. Social'nyj vopros. [Social issue] SPb.: Tip. Tov-va «Obshhestvennaja pol'za», 1906. 44 s.
4. Wicksell, Knut. Lectures on political economy. Translated from the Swedish by E. Classen, and edited, with an introd., by Lionel Robbms. New York, A. M. Kelley, 1967.
5. Lindahl E. R. Die Gerechtigkeit der Besteuerung: Eine Analyse der Steuerprinzipien auf Grundlage der Grenznutzentheorie. – Lund, 1919.
6. Ojken V. Osnovy nacional'noj jekonomii: Per. s nem. / Obshh. red. V. S. Avtonomova, V. P. Gutnika, K. Herr mann-Pillata [Fundamentals of National Economy]. – M.: Jekonomika, 1996.
7. Rjopke V. Korennye voprosy hozjajstvennogo porjadka // Teorija hozjajstvennogo porjadka: «Frajburgskaja shkola» i nemeckij neoliberalizm: Per. s nem. / Sostavlenie, predislovie i obshh. red. V. Gutnika [Fundamental questions of the economic order]. – M.: ZAO «Izdatel'stvo «Jekonomika», 2002.
8. Mjuller-Armak A. Principy social'nogo rynochnogo hozjajstva // Social'noe rynochnoe hozjajstvo: koncepcija, prakticheskij opyt i perspektivy primenenija v Rossii Pod red. R. M. Nureeva [The principles of the social market economy]. – M.: Izdatel'skij dom GU-VShJe, 2007.
9. Komolov O.O. Deglobalizacija v kontekste mirovoj jekonomicheskoy stagnacii // Jekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii [Deglobalization in the context of global economic stagnation]. 2018. № 4. S. 50–63.
10. Shumskaja E. I. Jekonomicheskij potencial chetvertoj promyshlennoj revoljucii / pod red. d.je.n., prof. A. A. Porohovskogo [The economic potential of the fourth industrial revolution]. – M.: Izdatel'skij dom «NAUChNAJa BIBLIOTEKA», 2019. – 130 s.
11. Maslov G. A. Transformacii korporativnogo planirovanija: predposylki aktualizacii v jekonomicheskoy teorii // Voprosy politicheskoy jekonomii [Transformations of corporate planning: prerequisites for actualization in economic theory]. 2020. № 2. S. 147–158.
12. Bodrunov, S. D. Noonomika / S. D. Bodrunov [Noonomy]. – M.: Kul'turnaja revoljucija, 2018. – 432 s.
13. Bodrunov S. D. Noonomika: traektorija global'noj transformacii / Monografija / [Noonomy: trajectory of global transformation] – M.: INIR; Kul'turnaja revoljucija, 2020.
14. Bodrunov S. D. K voprosu o sravnitel'nom analize teorii noonomiki i socializma // Voprosy politicheskoy jekonomii [On the issue of a comparative analysis of the theories of noonomy and socialism]. 2020. № 3. S. 52–66.
15. Grinin A. L., Grinin L. E. Kiberneticheskaja revoljucija i istoricheskij process (tehnologii budushhego v svete teorii proizvodstvennyh revoljucij) // Filosofija i obshhestvo [Cybernetic revolution and the historical process (future technologies in the light of the theory of industrial revolutions)]. 2015. № 1-2. S. 17–47.

G. A. Maslov⁷. Socialization of the economy as a response to challenges created by technological revolutions: perspectives from the past into the present and future. The article describes the technological prerequisites for socialisation of economy. It is shown that the transition to a new technological level has highlighted market constraints throughout history. This necessitated external intervention, and these processes were reflected in various directions of economic theory. The approaches of the German historical school, the Swedish school, and German ordoliberalism are highlighted, in particular. The current challenges of the fourth industrial revolution are associated with the growth of externalities and increased international competition. The state is forced to play a more active role in national economies in new technological conditions. Socialisation processes develop within the «main lines» of capitalism development. One of them is presented in the modern concept of noonomy.

Keywords: socialisation, technology, technological revolution, the fourth industrial revolution, planning, public-private partnership, noonomy.

⁷ *Gleb Maslov*, Candidate of Econ. Sc., Leading Researcher at the S.Y. Witte Institute for New Industrial Development (16 Bolshaya Monetnaya St., St. Petersburg, 197101, Russia), Researcher at the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, e-mail: glemiach@yandex.ru

А. З. Арабаджян¹

**СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ В ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКЕ:
PRO ET CONTRA КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ НА ОПЫТЕ КУБЫ²**

Анализируется взаимосвязь социализации и технического прогресса. Опыт Латинской Америки в преломлении марксистской теории зависимости показывает, что социализация может происходить и при технологическом отставании. В качестве примера рассматривается кооперативное движение на Кубе. На основе законодательства Республики Куба, существующих исследований и анализа статистики выявлена разница между видами кооперативов, их положительные качества, стимулирующие социализацию, а также противоречия, которые могут представлять для нее угрозу. Подчеркивается уникальность кубинского случая, где социалистические традиции имеют глубокие исторические корни.

Ключевые слова: социализация, Куба, Латинская Америка, кооперативы, теория зависимости, солидарность, рынок.

DOI: 10.37930/1990-9780-2020-4-66-98-111

УДК 330.352

Социализация как одна из черт перехода к нооэкономике

Тенденции перехода человечества к нооэкономике, концепция которой разработана отечественным ученым С. Д. Бодруновым [1, 2], стали важной частью научных дискуссий о развитии экономики в глобальном масштабе. Проблемы, связанные с вызовами нооэкономике, актуализируются в периоды кризиса прежних хозяйственных структур, которые перестают соответствовать нововведениям, приносимым нооэкономикой. Сегодня ситуация обострилась в связи с новым вызовом – пандемией коронавируса [3–5]. Действительно, достижения технологического развития и технического прогресса в XXI в. свидетельствуют, что именно наука и знания становятся ведущим фактором развития, что отражается на структуре производства и занятости. При этом крайне важно, что переход к новому индустриальному обществу второго поколения – это многогранный процесс, затрагивающий широкий спектр сфер жизнедеятельности человека.

¹ *Александра Завеновна Арабаджян*, магистр истории, младший научный сотрудник Института мировой экономики и международных отношений им. Е. М. Примакова РАН (117997, РФ, Москва, Профсоюзная, 23), старший научный сотрудник Института нового индустриального развития им. С. Ю. Витте, e-mail: aleche@gmail.com

² Подготовлено по материалам доклада на международном научном семинаре ИНИР им. С. Ю. Витте «Социализация экономики: человек как продукт и как активный субъект исторического процесса» (26.10.2020 г.).

Среди новых сдвигов особый интерес вызывает феномен социализации и размытия отношений собственности [6, с. 89–94]. Этот процесс включает в себя ряд конкретных изменений в системе владения, пользования и распоряжения собственностью, где в разных формах проявляются тенденции перехода от частной формы собственности к коллективной или общественной. Кроме того, социализация – это взаимовлияние человека и общества, в ходе которого индивид получает возможность развивать истинно человеческие, гуманные качества. В рамках перехода к нооэкономике человек как биосоциальное существо благодаря развитию технического прогресса и расширению знаний об обществе и социальных свойствах индивида оказывается все в большей степени ведомым социальными, а не биологическими мотивами. Он все глубже погружается в культуру, впитывает накопленные предыдущими поколениями знания и опыт, начинает сознательно использовать знания для развития себя и общества в гармонии с окружающим миром. Все это стимулирует переход от «зоо» к «ноо» [7, с. 16; 8].

Однако, всегда ли этот процесс носит линейный характер и всегда ли наблюдается четкая прямо пропорциональная зависимость между техническим прогрессом и социализацией? Ответить на эти вопросы помогает латиноамериканский опыт социализации экономики.

Влияние вызовов латиноамериканской истории на процесс социализации

Исторически латиноамериканский регион характеризовала проблема зависимого развития. Системную проработку данной проблемы начали во второй половине XX в. представители научной школы сепалистов³. Аргентинский экономист Рауль Пребиш, изучая проблемы периферийного капитализма, основное внимание уделял развитию стран периферии в контексте их взаимоотношений со странами центра [9, с. 10–18]. Изучая их внешнеторговые связи, он показал, что центр выигрывает в торговле с периферией, закупая сырье, цены на которое с течением времени снижаются, и продавая готовый продукт с высокой добавленной стоимостью по растущей цене (гипотеза Пребиша – Зингера [10, с. 14–17]).

Сепалисты, подчеркивая ряд противоречий, вытекавших из паттернов отношений стран периферии и центра, видели их разрешение в развитии первых по тем моделям, которые были пройдены вторыми: преодоление отставания представлялось возможным при существующем способе производства. По этой причине теории, разрабатываемые в рамках ЭКЛА, стали называть десаррольизмом (от исп. *desarrollo* – развитие): считалось, что можно преодолеть существующие проблемы, следуя алгоритмам, которые ранее «сработали» в передовых капиталистических странах. Кроме того, распространилась идея импортозамещающей индустриализации – политики стимулирования местного производителя при отказе от импорта данных товаров. Импортозамещение стало одной из стратегий, примененных рядом латиноамериканских государств.

Дальнейшую теоретическую проработку проблем, затронутых сепалистами, а также критику некоторых их позиций осуществили другие исследователи региона. Среди них наиболее известен Андре Гундер Франк, который ставил под вопрос возможность развития стран Латинской Америки по моделям, пройденным странами центра. Гундер Франк считал, что структуры отношений зависимых стран и стран центра накладывали значительные ограничения на развитие производительных сил перифе-

³ Научная школа сепалистов сформировалась в рамках ЭКЛА (CEPAL) – Экономической комиссии по странам Латинской Америки при ООН, образованной в 1948 г. Р. Пребиш возглавлял эту организацию в 1948–1962 гг.

рии и определяли ее отсталость в будущем. Он говорил о необходимости разработки специального категориального аппарата для описания латиноамериканского капитализма и в качестве ключевой категории принял избыток, отчуждение которого центром у периферии становилось осью, объясняющей специфику зависимого способа производства [9, с. 19–29].

Критику десарролизма разделяли представители марксистской теории зависимости: Ваниа Бамбирра, Теотониу Дус Сантус и Руй Мауру Марини. После военного переворота в Бразилии в 1964 г. эта группа ученых была вынуждена иммигрировать в Чили. Здесь они работали в Центре социально-экономических исследований Чилийского университета, с которым и связано формирование данного направления теории зависимости, выделявшееся более четкой ориентацией на марксистский анализ и категориальный аппарат⁴.

Они пришли к выводу о том, что способ производства в латиноамериканских странах формировался в колониальные времена под влиянием развития капитализма в метрополиях, который получил возможность осуществлять экспансию за счет колониальных территорий. После обретения в XIX в. политической независимости молодые республики унаследовали «искажения» способа производства. Уже в XX в. попытки национально ориентированного развития и рекомендуемой тогда импортозамещающей индустриализации были ограничены сложившимися структурами зависимого развития, неэквивалентной торговлей и рядом других факторов. Среди последних особую роль играют введенные Р. М. Марини категории *разрыва обращения капитала* и *суперэксплуатации* [11]. Обе категории выводились через анализ капитала в латиноамериканских реалиях. С точки зрения Марини, в обороте капитала возникает разрыв между производством товаров и их обращением, поскольку производимый товар в большинстве случаев является сырьем, сбываемым в страны центра. В этом случае население страны не является потребителем производимых товаров и у капитала нет стимула повышать его покупательную способность. Данная ситуация является причиной суперэксплуатации (или, в терминологии одного из ключевых представителей марксистской теории зависимости, мексиканского ученого Х. Осорио, *усиленной эксплуатации* [12]) – систематической оплаты труда ниже стоимости рабочей силы.

Оба явления стали сущностными характеристиками большинства латиноамериканских экономик. В совокупности с неэквивалентной торговлей и другими формами проявления зависимого развития эти категории во многом объясняют значительное отставание латиноамериканских стран от западноевропейских и североамериканских государств, в том числе в вопросах технического прогресса.

Возможна ли социализация при отставании в техническом прогрессе?

Как повлияло отставание в техническом прогрессе на процесс социализации в Латинской Америке? С одной стороны, оно оказалось и продолжает оставаться тормозящим фактором. В странах Запада уровень развития производительных сил, внедрение продвинутых технологий обеспечили значительно больший по масштабу выпуск

⁴ И сепалисты, и Пребиш были знакомы с марксистской теорией, а Гундера Франка зачастую относят к марксистам. Однако именно группа ученых, работавших в указанном центре, в наибольшей степени впитала марксистский категориальный аппарат, и эти ученые позиционировали себя в качестве марксистов, которые развивали теорию, предложенную немецким политэкономом, отталкиваясь от изучения капитализма зависимых стран в контексте мирового капитализма.

высокотехнологичных товаров. Это способствовало росту их потребления, обеспечивало их реализацию в качестве товаров, а, следовательно, и самовозрастание капитала. Население развитых стран получило возможность приобретать и потреблять их в массовом масштабе, чего нельзя сказать о населении стран периферии, которое из-за усиленной эксплуатации не имело возможности потреблять данные блага. В результате относительно длительная доступность определенных технологически продвинутых товаров для значительной части населения стран Запада, а также новые социально-экономические условия эпохи неолиберальной глобализации стимулировали изменение формы потребления этих товаров. В частности, распространился шэринг [13, с. 36] – совместное использование ряда товаров, которые ранее являлись предметом индивидуального потребления, что в конечном итоге приводит к постепенному размыванию частной собственности и переходу к коллективной или общественной⁵.

Хорошим примером может быть использование автомобилей. Вспомним историю автомобилестроения: изначально автомобиль как продукт развития технологий, производство которого во многом опиралось именно на знания и научные разработки, был в Европе и США (передовых странах в этой отрасли) малодоступным для широких слоев населения. С развитием технологий на предприятиях по сборке автомобилей внедряется конвейерное производство. Здесь пионером стал американский предприниматель Генри Форд, который начал выпускать модель Форд-Т – первый автомобиль, доступный для более широкого круга потребителей. Идея Форда заключалась в том, чтобы рабочий его завода мог позволить себе купить этот автомобиль. И эта возможность появилась, хотя далеко не во всех случаях реализовывалась. Дальнейший технический прогресс сделал автомобиль для населения развитых стран еще более доступным во второй половине XX в., и даже в условиях нефтяного кризиса 1970-х гг. автомобиль оставался важным потребительским товаром для жителей Европы и США. При этом происходил частичный сдвиг в предпочтениях: от машин с высоким расходом бензина к моделям, расходующим топливо более экономно.

Этот паттерн потребления во многом повлиял на переход, который происходит в XXI в.: широкие стартовые возможности производства и потребления позволяют в дальнейшем их рационализировать, в том числе через совместное использование производимых товаров, чему способствуют некоторые трансформации в образе жизни людей, особенно тех, чьи доходы в результате неолиберальной политики снизились⁶. Если раньше в США каждая нуклеарная семья должна была иметь минимум один, а зачастую и два автомобиля, то сегодня мы нередко встречаем отход как от традиционного типа семьи, так и от владения автомобилем. На данный момент каршэринг для многих является более удобной и рациональной формой пользования продуктом, который не находится в их личной собственности.

Однако в странах периферии подобная модель потребления не является типичной, так как здесь покупательная способность населения гораздо ниже. К тому же усиленная эксплуатация, возможность занижения оплаты рабочей силы в развивающихся странах ниже ее стоимости являются залогом роста капитала центра, что позволяет обеспечивать высокий уровень жизни его населения, которое и оказывается основным потребителем конечных высокотехнологичных товаров. В этом смысле технологическое отставание, обусловленное самим развитием текущего способа производства,

⁵ На наш взгляд, нельзя ставить знак равенства между коллективной и общественной собственностью, о чем мы скажем дальше.

⁶ Подробнее о некоторых проблемах, связанных с неолиберальным курсом, их последствиях и существующей критике см.: [14, 15].

если рассматривать его комплексно и в мировом масштабе, серьезно препятствует той форме социализации, которая имеет место в передовых странах.

С другой стороны, технологическое отставание стран Латинской Америки стимулировало творческий поиск иных форм социализации. С теоретической точки зрения коллективное производство и потребление являются более рациональными. В первом случае очевидны преимущества разделения труда и совместного приобретения и использования орудий труда определенного типа (к примеру, ряду небольших кооперативов выгоднее купить один трактор и пользоваться им по очереди), которые рано или поздно позволяют увеличивать масштаб производства. Во втором случае коллективное использование ряда предметов потребления дает доступ к ним более широкому кругу индивидов. Если житель бразильских фавел как отдельно взятый потребитель не может позволить себе приобрести стиральную машину, то, скооперировавшись, несколько таких людей способны накопить необходимые средства, чтобы использовать этот предмет быта совместно. Таким образом, низкий уровень жизни (вплоть до нищеты – проблемы, обостряющейся в условиях неолиберального курса) стимулирует людей на поиск более рациональных форм экономической деятельности и подводит их к совместному коллективному труду и потреблению.

Помимо прочего, социализированный модус бытия, в противовес индивидуальному, в большей степени ориентирован на гуманное развитие человека, чуждое торжеству интересов капитала и максимизации прибыли в условиях нынешнего уровня развития производительных сил. В этом смысле, несмотря на отсталость технологий, общественное бытие коллективистского типа, связанное с обобществлением в способе производства, влияет на формирование качественно нового общественного сознания. Последнее, в свою очередь, включая коллективизм, становится важным фактором сохранения наметившихся в способе производства тенденций обобществления.

Социализация в Латинской Америке (на примере кооперативного движения Кубы)

Социализация в Латинской Америке протекает в разных формах, которые варьируются в зависимости от страны, исторических предпосылок и текущих условий, влияющих на динамику и структуру хозяйства. Рассмотрим один из достаточно популярных вариантов коллективного ведения хозяйства – кооперативное движение на опыте сознательно осуществляемой социализации через кооперативную форму ведения хозяйства на Кубе.

Случай Кубы во многом уникален. Опыт социализации здесь связан с социалистическими традициями, которые имеют глубокие исторические корни, уходящие к победе революции в январе 1959 г. Главный революционный лидер Фидель Кастро провозгласил социалистический путь развития страны 16 апреля 1961 г., в этом десятилетии в качестве одного из вариантов социализации появляется кооперативное движение, которое развивается в сельском хозяйстве.

Изначально кооперативы создавались теми крестьянами, которые благодаря проведению революционными властями двух аграрных реформ (в 1959 и 1963 гг.) получили землю в собственность. Отметим, что аграрный вопрос был одним из наиболее острых в дореволюционный период, и проведение указанных реформ включало в себя ликвидацию латифундий (крупных землевладений) и переход значительной части (более 70 %) этой земли в государственную собственность. Так, около 10 тысяч крестьян стали собственниками земли [16, с. 322]. Именно они начали создавать кооперативы по предоставлению кредитов и услуг (*Cooperativas de créditos y servicios*), которые являются одной из основных форм кооперативов на современной Кубе. Их особенность заклю-

чается в том, что крестьяне не передают землю и средства производства в коллективную собственность, но могут оказывать друг другу финансовую помощь, содействие в приобретении каких-либо товаров и т. д. Фактически эти кооперативы, создаваемые индивидуальными хозяевами, являются не столько производственными, сколько потребительскими [17, с. 74].

Вторая из основных современных форм кооперативов на Кубе появилась после вступления в силу ряда решений и законодательных актов, принятых I съездом Коммунистической партии Кубы (1975 г.). В соответствии с новым законодательством на Кубе создавались кооперативы сельскохозяйственного производства (*Cooperativas de producción agropesquera*), члены которых принимали добровольное решение о создании ассоциации и передаче своей собственности на землю и средства производства кооперативу. В отличие от кооперативов кредитов и услуг эта форма предполагает коллективную собственность, что подчеркивалось в кубинской Конституции (1976)⁷, разработанной на том же съезде и впоследствии одобренной кубинским населением на референдуме.

В 1990-е гг., в условиях тяжелого экономического кризиса, вызванного распадом социалистического блока и Советского Союза, создание кооперативов в аграрном секторе стало рассматриваться государством в качестве социалистической формы ведения хозяйства (в новой редакции Конституции от 1992 г. кооперативы получают именно такую характеристику⁸ – в прежнем варианте Основного закона такого определения не было). Во многом это объясняется тем, что государство санкционировало создание нового типа кооперативов – базовых единиц кооперативного производства (*Unidades básicas de producción cooperativa*). Они создавались вместо бывших государственных ферм путем передачи в пользование работникам государственных активов. Земля, оставаясь в собственности государства, передавалась работникам в пользование на неопределенный срок (фактически – бессрочно), а средства производства члены новых кооперативов выкупали на льготных условиях в коллективную собственность⁹. Эта форма кооперативов, как и кооперативы сельскохозяйственного производства, предполагает, что создаваемый продукт принадлежит кооператорам как коллективу, и они распоряжаются им совместно.

Помимо этого, в 2010-х гг., в период разворачивания новой программы реформ, получившей название «актуализация экономической модели»¹⁰ Кубы, появляется еще одна форма – несельскохозяйственные кооперативы (*cooperativas no agro pesqueras*). Подчеркнем, что вплоть до настоящего времени данная форма кооперативов носит в большей степени экспериментальный характер, процесс получения разрешения на создание такого кооператива затянулся. Специфика этих кооперативов с точки зрения отношений собственности состоит в том, что кооператоры могут выбирать: передавать средства производства кооперативу как отдельному юридическому лицу (т. е. переводить их в коллективную собственность) или оставлять их за собой. Помимо этого, ко-

⁷ Constitución de la República de Cuba, 1976. С. 6. URL: <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/6/2525/51.pdf> (дата доступа: 08.11.2020).

⁸ Constitución de la República de Cuba, 1992. С. 13. URL: <https://www.acnur.org/fileadmin/Documentos/BDL/2001/0511.pdf> (дата доступа: 08.11.2020).

⁹ Decreto-Ley №142. Sobre las unidades básicas de producción cooperativa. URL: http://www.ataf.co.cu/index.php?option=com_mtree&task=att_download&link_id=168&cf_id=24 (дата доступа: 08.11.2020).

¹⁰ Подробнее о современных реформах на Кубе см.: [18–20].

оператив может арендовать или получить в пользование средства производства у государства, причем последнее остается их собственником¹¹.

Таким образом, на Кубе существует широкий спектр кооперативов, которые предполагают разные режимы собственности. Интересно, что из сельскохозяйственных кооперативов наиболее распространены кооперативы по предоставлению кредитов и услуг, т. е. та форма, где нет отношений коллективной собственности¹². При этом, согласно той же статистике, именно этот вид кооперативов занимает лидирующие позиции в производстве широкого спектра ключевой для внутреннего потребления сельскохозяйственной продукции (корнеплодов, овощей, фасоли, риса, молока, куры).

Кооперативное движение Кубы ориентируется на ценности и принципы Международного кооперативного альянса, цель кооператоров – удовлетворение социально-экономических потребностей своих членов. В случае кооперативов сельскохозяйственного производства, базовых единиц кооперативного производства и некоторых несельскохозяйственных кооперативов эта цель достигается через коллективный, совместный труд, а также совместное и равное участие в использовании продукта труда.

Исследователи отмечают ряд преимуществ кооперативной формы ведения хозяйства. Так, американский экономист А. Кэмпбелл [21, с. 15–16] согласен с тем, что кооперативы – это социалистическая форма ведения хозяйства. Он отмечает, что коллективные условия труда, совместное и равное использование его результата стимулируют формирование человеческих качеств, отношений солидарности и препятствуют тенденции капиталистического накопления (в случае Кубы это становится преградой потенциальному откату к капитализму).

Как видим, отсутствие предпосылки технического прогресса в ее развитой форме не помешало процессу социализации. На Кубе социализация посредством развития кооперативного движения была вызвана поиском форм ведения хозяйства, выходящих за рамки логики капитала, с ориентацией на взаимопомощь и солидарность. Однако есть и другой важный вывод нашего исследования.

О противоречиях латиноамериканского опыта кооперативной формы ведения хозяйства

Первое противоречие состоит в отмеченной выше тенденции – наиболее распространена та форма кооперативов (кооперативы по предоставлению кредитов и услуг), которая не предполагает коллективное ведение хозяйства, т. е. *de facto* ее невозможно назвать социалистической (А. Кэмпбелл тоже подчеркивает специфику этих кооперативов, указывая, что здесь кооператоры – не рабочие, а индивидуальные производители [22, с. 156]), и она может быть признана формой социализации с большой натяжкой (поскольку речь не идет о сдвиге в отношениях собственности). В связи с этим возникает вопрос: почему индивидуальные производители предпочитают эту форму кооперативов? Один из вероятных ответов – стремление к индивидуальной деятельности на условиях частного владения землей, средствами производства и продуктом труда. Это входит в противоречие с позитивными чертами, присущими кооперативам, предполагающим

¹¹ Decreto-Ley №366. De las cooperativas no agropecuarias. Gaceta oficial. 30 de agosto de 2019. P. 1134–1136.

¹² Выводы сделаны на основе анализа статистики о кооперативах, которая публикуется Национальным бюро статистики и информации Кубы. Organización institucional. Principales entidades. Julio – septiembre 2019. P. 5. URL: http://www.onei.gob.cu/sites/default/files/orginst_1909.pdf (дата доступа: 11.03.2020).

коллективное владение собственностью и распоряжение результатами трудовой деятельности. В случае кооперативов по предоставлению кредитов и услуг мы сталкиваемся с приоритетом индивидуального, а не коллективного. В этом смысле, рассуждая о кубинских кооперативах, нужно всегда помнить разницу между их видами.

Однако противоречия не обходят стороной и те формы кооперативов, которые предполагают коллективное владение средствами производства. Обратим внимание, что члены кооперативов зачастую ведомы коллективными интересами, которые не выходят за рамки коллектива как индивидуального агента экономики. Их реальный вклад в жизнь сообщества упирается в границы собственного материального интереса, что ограничивает общественно полезный характер деятельности.

В кубинском законодательстве, регулирующем деятельность кооперативов, подчеркивается, что у кооператива должны быть не только задачи улучшения жизни и удовлетворения материальных и духовных потребностей его членов, но также социально ориентированные и общественно полезные цели. Согласно декретам-законам, регулирующим деятельность сельскохозяйственных¹³ и несельскохозяйственных кооперативов¹⁴, одним из ключевых принципов кооперативной деятельности является социальная ответственность и вклад в плановое хозяйство. Логично предположить, что кооператив должен приносить пользу сообществу, где он расположен, и обществу в целом.

Однако никакой конкретики о социальной ответственности и подобных задачах на данном этапе в кубинском законодательстве нет. Но без наличия обязательных норм, стимулирующих внесение конкретного вклада в развитие сообщества, кооператив с большой долей вероятности может замкнуться на себе и на удовлетворении потребностей своих членов, иногда в ущерб общественным интересам.

Конечно, можно смоделировать конкретные случаи, когда деятельность кооператива будет полезна для более широкого круга людей: кооперативу может понадобиться отсутствующая в местности его расположения инфраструктура (дорога, водопровод, более качественное электрооборудование и т. п.), и если кооператив инициирует и реализует ее создание, то он принесет пользу всему сообществу, поскольку его члены смогут ее использовать. Однако такие случаи не являются систематическими, а сами кооперативы далеко не всегда располагают достаточными ресурсами для реализации подобных проектов. Косвенная польза от деятельности кооператива может заключаться в предоставлении определенных товаров и услуг населению сообщества. Но в данном случае это не является отношениями солидарности, а предполагает рыночный характер взаимодействия кооператива и потребителей.

В случае Кубы важным позитивным фактором для относительного успеха кооперативов, основанных на коллективной собственности, является сам способ производства и такая сущностная характеристика системы, как ориентированность на строительство социализма. Куба – одно из немногих государств современного мира, где основой экономики является общественная собственность на средства производства, которая выражается через ведущую роль государственных предприятий и центральную роль планирования, что закреплено в основных нормативных документах страны, в том чис-

¹³ Decreto-Ley №365. De las cooperativas agropecuarias. Gaceta oficial. 24 de mayo de 2019. P. 557.

¹⁴ Decreto-Ley №366. De las cooperativas no agropecuarias. Gaceta oficial. 30 de agosto de 2019. P. 1134–1136.

ле и в рамках современных реформ¹⁵. Хотя в условиях «актуализации» кубинская модель предусматривает расширение функционирования рыночных механизмов, роль и возможности государства как выразителя общественных интересов остаются преобладающими. Это позволяет государству разрабатывать благоприятную для кооперативов политику налогообложения, условий по предоставлению финансовой помощи и т. п. [23, с. 52]. Как следствие, кубинские кооперативы не сталкиваются с конкуренцией, подобной существующей в государствах с капиталистическим способом производства, но такая система накладывает ряд ограничений как на сами кооперативы, так и на государство.

Первые в ряде случаев (когда они создаются на основе бывшей государственной собственности) оказываются в значительной степени подчинены регламентациям, что может тормозить их рост и творческий потенциал. С другой стороны, это сдерживает их экспансию в качестве агента, который может начать накапливать капитал¹⁶. Отметим, что и сельскохозяйственные, и несельскохозяйственные кооперативы получили право найма рабочей силы¹⁷, что подразумевает отношения эксплуатации и подрывает социалистический и солидарный характер их деятельности. В то же время государство жестко регламентирует отношения найма: например, в случае несельскохозяйственных кооперативов они могут длиться не более трех месяцев в году, после чего кооператив может предложить работнику стать членом кооператива либо прекратить контракт¹⁸.

Таким образом, государство, с одной стороны, несет дополнительные расходы на оказание финансовой и материальной помощи кооперативам, а также на содержание госаппарата, регулирующего кооперативное движение. С другой стороны, передавая свои активы в пользование кооперативам, государство реально теряет возможность поддерживать планирование на прежнем уровне, поскольку кооперативы включены в систему планирования лишь частично: они продают государству по определяемым им (государством) ценам количество продукции согласно заказу, остальная деятельность кооператива ориентирована на рынок.

Наконец, рассматривая кубинский опыт кооперативного движения в региональном контексте, нельзя не отметить, что кооперативы стран с капиталистическим спосо-

¹⁵ Constitución de la República de Cuba. Gaceta oficial №5 Extraordinaria de 10 de abril de 2019. P. 73. Conceptualización del Modelo Económico y Social Cubano de Desarrollo Socialista // Documentos del 7mo. Congreso del Partido aprobados por el III Pleno del Comité Central del PCC el 18 de mayo de 2017 y respaldados por la Asamblea Nacional del Poder Popular el 1 de junio de 2017. La Habana: UEB Gráfica, 2017. P. 5.

¹⁶ В данном пункте мы не разделяем точку зрения А. Кэмпбелла о том, что кооперативы препятствуют накоплению капитала. Действительным препятствием являются регламентация и нормы, которые для кооперативов задает государство. На наш взгляд, критика кооперативов как коллективной формы ведения хозяйства, интересы которой могут противоречить общественным, является вполне обоснованной. В связи с этим не случайна позиция Маркса и Энгельса [25], а также кубинского революционера аргентинского происхождения Э. Че Гевары по отношению к кооперативам: первые, видя ряд позитивных черт, подчеркивали их ограниченность в социалистической перспективе, а последний выступал их убежденным критиком, будучи активным участником процесса социалистического строительства [26, 27].

¹⁷ Decreto-Ley №365. De las cooperativas agropecuarias. Gaceta oficial. 24 de mayo de 2019. P. 557.

¹⁸ Decreto-Ley №366. De las cooperativas no agropecuarias. Gaceta oficial. 30 de agosto de 2019. P. 1333–1347.

бом производства оказываются в еще более противоречивом положении. Поставленные в условия рынка, они вынуждены конкурировать с другими экономическими агентами, которые зачастую крупнее по масштабу и сильнее по располагаемым материальным и финансовым ресурсам¹⁹. Это ведет либо к низкой производительности кооператива, и тогда его жизнеспособность зависит от помощи государства, либо к окончательной утрате общественного интереса. В таком случае кооператив начинает применять доступный ему рыночный механизм повышения эффективности, например привлечение наемного труда, и ориентируется на получение прибыли, что окончательно отдаляет его от «пользы обществу».

Вместо заключения

Исследование кооперативного движения как формы социализации экономики на примере Латинской Америки приводит к следующим выводам:

1. Путь к социализации возможен даже в условиях ограниченных возможностей для внедрения достижений технического прогресса по сравнению с ведущими странами мира.

2. Одна из ключевых характеристик социализации – размывание частной собственности и ее замещение коллективной – в странах периферии сталкивается с препятствиями, логически вытекающими из капиталистического способа производства.

3. Некапиталистический характер экономики в большей степени способствует социализации путем целенаправленной поддержки социализированных форм ведения хозяйства.

4. Кооперативы, основанные на коллективной собственности и равном участии в результатах труда, поставленные в условия рыночного хозяйства, могут в ходе конкурентной борьбы утратить черты, характеризующие их как социализированных экономических агентов.

Последний вывод во многом гипотетичен. Его подтверждение (или опровержение) возможно в ходе анализа современных тенденций в кубинской экономике в рамках «актуализации». С течением времени исследователи получают возможность изучить влияние новой экономической политики, предусматривающей попытку сознательного использования рыночных механизмов, на поведение разных видов кооперативов. Это потребует работы с эмпирическими данными, собранными после окончательного внедрения новой политики. Проверка данной гипотезы – важная исследовательская задача, которая внесет вклад в теоретическую дискуссию о сочетаемости планирования и рынка, возможности существования рыночного социализма и интеграции социализма и капитализма²⁰.

Список литературы

1. Бодрунов, С. Д. Ноономика / С. Д. Бодрунов. – М.: Культурная революция, 2018. – 432 с.
2. Бодрунов, С. Д. Общая теория ноономики / С. Д. Бодрунов. – М.: Культурная революция, 2019. – 504 с.
3. Freeman, A. Creative Labor, Mental Objects and the Modern Theory of Production / A. Freeman // Научные труды ВЭО России. – 2020. – №3 (223). – С. 583–594.

¹⁹ Об этих и других проблемах кооперативного движения на примере Венесуэлы см.: [28].

²⁰ О некоторых аспектах проблем планирования, сочетаемости рынка и плана, капитализма и социализма см.: [29–31].

4. *Gabriel, L.* The Social and Political Consequences of the Pandemia on the Conceptualization of Economies in the West / L. Gabriel // Научные труды ВЭО России. – 2020. – №3 (223). – С. 573–576.
5. *Galbraith, J.* Market Efficiency and Market Fragility: Why the West is Failing the Economic Test of the Coronavirus / J. Galbraith // Научные труды ВЭО России. – 2020. – №3 (223). – С. 577–582.
6. *Бодрунов, С. Д.* Ноономика: траектория глобальной трансформации / С. Д. Бодрунов. – М.: Культурная революция, 2020. – 224 с.
7. *Бодрунов, С. Д.* Ноономика: онтологические тезисы / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2019. – № 4. – С. 6–18.
8. *Бодрунов, С. Д.* От ЗОО к НОО: человек, общество и производство в условиях новой технологической революции / С. Д. Бодрунов // Вопросы философии. – 2018. – №7. – С. 109–118.
9. *Давыдов, В. М.* Латиноамериканская периферия мирового капитализма / В. М. Давыдов. – М.: Наука, 1991. – 240 с.
10. *Ореховский, П. А.* Прерывистый тренд развития структурализма: альтернативная традиция экономического анализа (Р. Пребиш, Ю. Яременко, Г. Менш и др.) // Вопросы регулирования экономики. – 2017. – № 8. – С. 6–25.
11. *Marini, R. M.* Dialéctica de la dependencia. – Santiago de Chile: Centro de Estudios Socio-económicos, 1972. – 38 pp.
12. *Osorio, J.* Entre la explotación redoblada y la actualidad de la revolución: América Latina hoy // Argumentos. – 2007. – № 20(54). – P. 11–34.
13. *Клейнер, Г. Б.* Интеллектуальная экономика нового века: экономика постзнаний / Г. Б. Клейнер // Экономическое возрождение России. – 2020. – №1. – С. 35–42.
14. *Шачин, С. В.* К критике неолиберального капитализма: опыт синтеза идей школы постсоветского критического марксизма и франкфуртской школы / С. В. Шачин // Вопросы политической экономии. – 2019. – №4. – С. 128–144.
15. *Campbell, A.* What is Next for Neoliberalism? / A. Campbell // Вопросы политической экономии. – 2019. – №4. – С. 112–127.
16. *Nova González A.* Las cooperativas agropecuarias en Cuba: 1959 – presente // Cooperativas y Socialismo. Una mirada desde Cuba. (Comp. Camila Piñeiro Harnecker). – La Habana: Editorial Caminos, 2011. – P. 321–336.
17. *Piñeiro Harnecker C.* Las cooperativas en el nuevo modelo económico // P. Vidal, O. Pérez, J. Triana, A. Nova, I. Díaz, R. Torres, y otros, & R. Carreiro (Ed.), Miradas a la economía cubana. El proceso de actualización. – La Habana: Caminos. – 2012. – P. 73–96.
18. *Бородаев, В. А.* Рауль Кастро: «Меня избрали для того, чтобы я защищал дело социализма». 2008–2017 / В. А. Бородаев, Н. С. Леонов, А. А. Лепешкин. – М.: МАКС Пресс, 2017. – 264 с.
19. Куба накануне смены поколений / отв. ред. В. М. Давыдов. – М.: ИЛА РАН, 2017. – 126 с.
20. *Арабаджян, А. З.* Куба 2019: преемственность и перемены / А. З. Арабаджян // Вестник Московского университета. – Серия 8: История. – 2020. – №2. – С. 73–88.
21. *Campbell, A.* Cuba's Co-operative Sector and the Project of Deep Reforms // Sonja Novkovic and Henry Veltmeyer (eds.). Co-operativism and Local Development in Cuba. – Boston: Brill, 2018. – P. 160–178.
22. *Campbell, A.* Building a (very) new road to socialism? Cuba in the 21st century // Richard Westra, Rob Albritton and Seongjin (eds.). Varieties of Alternative Economic Systems. – New York: Routledge, 2017. – P. 141–156.

23. Piñeiro Harnecker C. Las nuevas cooperativas cubanas: logros y desafíos // *Miradas a la economía cubana: análisis del sector no estatal*. – La Habana: Caminos, 2015. – P. 51–61.
24. Miranda Lorenzo H. Cooperativas y autogestión en las visiones de Marx, Engels y Lenin // *Cooperativas y Socialismo. Una mirada desde Cuba*. (Comp. Camila Piñeiro Harnecker). – La Habana: Editorial Caminos, 2011. – P. 71–102.
25. Маркс, К. Учредительный манифест Международного товарищества рабочих, основанного 28 сентября 1864 г. на публичном собрании, состоявшемся в Сент-Мартинс-холле, Лонг-Эйкр, в Лондоне // К. Маркс, Ф. Энгельс. – Соч. – Т. 16. – М.: Политиздат, 1960. – С. 3–11.
26. Yaffe, H. Ché Guevara: cooperatives and political economy of socialist transition // *Cooperatives and Socialism: a View from Cuba*. – Basingstoke: Palgrave Macmillan UK, 2013. – P. 115–142.
27. Арабаджян, А. З. Критика Эрнесто Гевары советских методов социалистического строительства и ее возможное применение к современной Кубе / А. З. Арабаджян // *Вопросы политической экономии*. – 2019. – №3. – С. 167–182.
28. Piñeiro Harnecker C. Principales desafíos de las cooperativas en Venezuela // *Revista Venezolana de Economía Social*. – 2008. – №15. – P. 37–60.
29. Цаголов, Г. Н. Политэкономика будущего / Г. Н. Цаголов // *Вопросы политической экономии*. – 2015. – №2. – С. 30–41.
30. Дзарасов, Р. С. Капитализм и социализм на весах политической экономии / Р. С. Дзарасов // *Вопросы политической экономии*. – 2015. – №3. – С. 30–41.
31. Бузгалин, А. В. Теория планомерности и задачи развития селективного планирования в рыночной экономике / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов // *Вопросы политической экономии*. – 2016. – №1. – С. 21–43.

References

1. Bodrunov S. D. (2018) *Noonomika [Noonomy]*. Moscow: Cultural Revolution.
2. Bodrunov S.D. (2019) *Obshchaja teorija noonomiki [General Theory of Noonomy]*. Moscow: Cultural Revolution.
3. Freeman A. (2020) Creative Labor, Mental Objects and the Modern Theory of Production. *Scientific Works of the VEO of Russia*, 3(223), pp. 583-594.
4. Gabriel L. (2020) The Social and Political Consequences of the Pandemia on the Conceptualization of Economies in the West. *Scientific Works of the VEO of Russia*, 3(223), pp. 573-576.
5. Galbraith J. (2020) Market Efficiency and Market Fragility: Why the West Is Failing the Economic Test of the Coronavirus. *Scientific Works of the VEO of Russia*, 3(223), pp. 577-582.
6. Bodrunov S. D. (2020) *Noonomika: traektorija global'noj transformacii [Noonomy: Trajectory of Global Transformation]*. Moscow: Cultural Revolution.
7. Bodrunov S.D. (2019) *Noonomika: ontologicheskie tezisy [Noonomy: Ontological Theses]*. *Economic Revival of Russia*, 4(62), pp. 6-18.
8. Bodrunov S. D. (2018) *Ot ZOO k NOO: chelovek, obshchestvo i proizvodstvo v uslovijah novoj tehnologicheskoy revoljucii [From ZOO to NOO: Man, Society and Production under the Conditions of a New Technological Revolution]*. *Questions of Philosophy*, 7, pp. 109–118.
9. Davydov V.M. (1991) *Latinoamerikanskaja periferija mirovogo kapitalizma [Latin American Periphery of World Capitalism]*. Moscow: Science.
10. Orekhovsky P.A., Prebisch R, Yaremenko Y., Mensch G. (2017) *Preryvistyj trend razvitiya strukturalizma: al'ternativnaja tradicija ekonomicheskogo analiza [Discontinuous Trend in the*

Development of Structuralism: Alternative Tradition of Economic Analysis]. *Issues of Economic Regulation*, 8, pp. 6–25.

11. Marini R. M. (1972) *Dialéctica de la dependencia*. Santiago de Chile: Centro de Estudios Socioeconómicos.

12. Osorio J. (2007) Entre la explotación redoblada y la actualidad de la revolución: América Latina hoy. *Argumentos*, 20(54), pp. 11–34.

13. Kleiner G.B. (2020) *Intellectual'naja ekonomika novogo veka: ekonomika postznaniy* [Intellectual Economy of the New Century: Economy of Post-Knowledge]. *Economic Revival of Russia*, 1, pp. 35–42.

14. Shachin S. V. (2019) K kritike neoliberal'nogo kapitalizma: opyt sinteza idej shkoly postsovetskogo kriticheskogo marksizma i frankfurtskoj shkoly [To the Criticism of Neoliberal Capitalism: Experience with Synthesizing the Ideas of Post-Soviet Critical Marxism and the Frankfurt School]. *Questions of political economy*, 4, pp. 128–144.

15. Campbell A. (2019) What Is Next for Neoliberalism? *Questions of Political Economy*, 4, pp. 112–127.

16. Nova González A. (2011) Las cooperativas agropecuarias en Cuba: 1959 – presente. *Cooperativas y Socialismo. Una mirada desde Cuba*. La Habana: Editorial Caminos, pp. 321–336.

17. Piñeiro Harnecker C. (2012) Las cooperativas en el nuevo modelo económico. In P. Vidal, O. Pérez, J. Triana, A. Nova, I. Díaz, R. Torres et al, eds. *Miradas a la economía cubana. El proceso de actualización*. La Habana: Caminos, pp. 73–96.

18. Borodaev V.A., Leonov N.S., Lepeshkin A.A. (2017) Raul' Kastro: "Menja izbrali dlja togo, chtoby ja zashchishchal delo socializma" [Raul Castro: "I Was Elected to Defend the Cause of Socialism"]. Moscow: MAKSS Press.

19. Davydov V.M, ed. (2017) *Kuba nakanune smeny pokolenij* [Cuba on the Eve of the Change of Generations]. Moscow: Institute of Latin American Studies of the Russian Academy of Sciences.

20. Arabadzhyan A.Z. (2020) Kuba 2019: preemstvennost' i peremeny [Cuba 2019: Continuity and Changes]. *Bulletin of Moscow University. Series 8: History*, 2, pp. 73–88.

21. Campbell A. (2018) Cuba's Co-operative Sector and the Project of Deep Reforms. In S. Novkovic, H. Veltmeyer, eds. *Co-operativism and Local Development in Cuba*. Boston: Brill, pp. 160–178.

22. Campbell A. (2017) Building a (very) new road to socialism? Cuba in the 21st century. In R. Westra, R. Albritton, Seongjin, eds. *Varieties of Alternative Economic Systems*. New York: Routledge, pp. 141–156.

23. Piñeiro Harnecker C. (2015) Las nuevas cooperativas cubanas: logros y desafíos. *Miradas a la economía cubana: análisis del sector no estatal*. La Habana: Caminos, pp. 51–61.

24. Miranda Lorenzo H. (2011) Cooperativas y autogestión en las visiones de Marx, Engels y Lenin. *Cooperativas y Socialismo. Una mirada desde Cuba*. La Habana: Editorial Caminos, pp. 71–102.

25. Marx K. (1960) *Uchreditel'nyj manifest Mezhdunarodnogo tovarishchestva rabochih, osnovannogo 28 sentjabrja 1864 g. na publicnom sobranii, sostojavshemsja v Sent-Martins-holle, Long-Ejkr, v Londone* [Inaugural Address of the International Working Men's Association founded on September 28, 1864 at a public meeting held in St. Martin's Hall, Long Acre, London]. In K. Marx, F. Engels. *Collected Works*. Vol. 16. Moscow: Publishing House of Political Literature, pp. 3–11.

26. Yaffe H. (2013) *Ché Guevara: cooperatives and political economy of socialist transition. Cooperatives and Socialism: a View from Cuba*. Basingstoke: Palgrave Macmillan UK, pp. 115–142.

27. Arabadzhyan A. Z. (2019) Kritika Ernesto Gevary sovetskih metodov socialisticheskogo stroitel'stva i ee vozmozhnoe primenenie k sovremennoj Kube [Ernesto Guevara's Criticism of the Soviet Methods of Socialist Building and its Possible Application in Modern Cuba]. Questions of Political Economy, 3, pp. 167-182.

28. Piñeiro Harnecker C. (2008) Principales desafíos de las cooperativas en Venezuela. Revista Venezolana de Economía Social, 15, pp. 37-60.

29. Tsagolov G.N. (2015) Politekonomija budushchego [Political Economy of the Future]. Questions of Political Economy, 2, pp. 30-41.

30. Dzarasov R.S. (2015) Kapitalizm i socializm na vesah politicheskoy ekonomii [Capitalism and Socialism on the Scales of Political Economy]. Questions of Political Economy, 3, pp. 30-41.

31. Buzgalin A. V., Kolganov A.I. (2016) Teorija planomernosti i zadachi razvitija selektivnogo planirovaniya v rynochnoj ekonomike [Theory of Planning and Tasks for the Development of Selective Planning in a Market Economy]. Questions of Political Economy, 1, pp. 21-43.

A. Z. Arabadzhyan.²¹ Socialization of the economy in Latin America: pro et contra of the cooperative movement based on the Cuban experience. This paper studies relations between socialization and technical progress. It investigates the experience of Latin America through the categorical apparatus of Marxist dependency theory, which shows that low level of technological advance does not present an insurmountable obstacle for socialization of the economy. The article focuses on a specific example represented by Cuban cooperative movement. Basing on the current Cuban legislation that regulates cooperative activity, some statistics and investigations of several prominent scientists, who dedicate to the issue, the paper shows the difference between existing types of cooperatives in Cuba. It also embraces their advantages that favor the process of socialization. At the same time, the author highlights some drawbacks of cooperative movement that might turn out to be major pitfalls for socialization. The study pays attention to uniqueness of Cuban case as it is based on a socialist mode of production.

Keywords: socialization, Cuba, Latin America, cooperatives, dependency theory, solidarity, market.

²¹ *Alexandra Zavenovna Arabadzhyan*, Master in History, Junior Research Fellow at the Primakov Institute of World Economy and International Relations of Russian Academy of Sciences (Profsoyuznaya, 23, Moscow, 117997, Russia), Senior Researcher at the S.Y. Witte Institute for New Industrial Development, e-mail: aleche28@gmail.com

О. Б. Лемешонок¹

**КОРРУПЦИЯ КАК ФАКТОР,
ПРОТИВОДЕЙСТВУЮЩИЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ²**

Рассматриваются проблемы социализации экономики, вызванные негативными тенденциями развития коррупции; сопоставляются масштабы распространения коррупции в странах с разными экономическими системами на основе регулярно рассчитываемого индекса восприятия коррупции. Сущность коррупционных взаимодействий в экономике раскрывается через отношения власти в зависимости от распределения собственности и связанные с ними закономерности поведения субъектов. Показана роль институционального окружения в расширении (или сокращении) масштабов коррупции, его связь с развитием гражданского общества и процессами социализации экономики. Конкретизировано влияние коррупции на отдельные стороны социализации экономики: социальную дифференциацию, инновационную ориентацию развития производства, макроэкономическую стабильность, развитость институциональной среды, эффективность системы государственного управления, распределение собственности, общую гуманизацию деятельности человека, а также на связанное с этими процессами качество человеческого капитала. Рассматриваются потенциал и перспективы новой экономики в рамках развития ноономики и НИО.2 в процессах сокращения масштабов коррупции и укрепления основ социализации. Отмечены микро- и макроаспекты формирования нового человека со своей структурой потребностей и нового, соответствующего этим потребностям, производства.

Ключевые слова: коррупция, социализация, ноономика, реиндустриализация, НИО.2, технологический уклад.

DOI: 10.37930/1990-9780-2020-4-66-112-119

УДК 330.11

Сегодня распространенность коррупции и порождаемые ею проблемы оцениваются количественно и качественно. В первом случае сопоставляют различные социально-экономические показатели, рассчитываемые международными и национальными

¹ Ольга Борисовна Лемешонок, старший научный сотрудник Института нового индустриального развития им. С. Ю. Витте (197101, РФ, Санкт-Петербург, ул. Б. Монетная, д. 16), e-mail: o.lemeshonok@bk.ru.

² Подготовлено по материалам доклада на международном научном семинаре ИНИР им. С. Ю. Витте «Социализация экономики: человек как продукт и как активный субъект исторического процесса» (26.10.2020 г.).

ми исследовательскими организациями. Во втором случае анализируют влияние коррупции как социально-экономического феномена на стабильность функционирования экономики, общественных институтов, эффективность правительств, конкурентоспособность, развитие институциональной среды и другие аспекты межстрановых сопоставлений.

Качественные аспекты расширения масштабов коррупции влияют на все сферы социально-экономического развития, а в XXI в. все большее значение приобретают его трактовка и анализ с точки зрения развития человека как личности (а не только как экономического ресурса и фактора производства). Процессы социализации экономики способствуют развитию человека и основанному на этом развитии интенсивному росту экономики. В данной работе мы опираемся на трактовку профессора С. Д. Бодрунова³, в соответствии с которой социализация понимается как процесс формирования человека обществом и его все большая включенность в общество, а также как активизация роли человека-субъекта в изменении институтов и правил игры, а в ряде случаев и самого хода общественных процессов. В работах С. Д. Бодрунова понятие социализации экономики и приобретение ею новых качеств рассматриваются в контексте более масштабного процесса трансформации в направлении ноономики [1, 2].

Активность коррупционных взаимодействий в разных странах мира оценивается индексом восприятия коррупции (CPI), рассчитываемым международной организацией Transparency International. Он характеризует распространенность коррупционных явлений и составляется по разработанной методологии, на его значения влияет множество социально-экономических факторов. В 2019 г. индекс CPI рассчитывался для 183 стран (см. рисунок⁴).



³ Данная трактовка была озвучена на пленарном выступлении профессора С. Д. Бодрунова на научном семинаре ИНИР им. С. Ю. Витте 26 октября 2020 г.

⁴ Официальный сайт Transparency International. URL: <https://www.transparency.org/en/cpi/2019/results>.

На представленной карте темный цвет означает худшее положение дел с распространенностью коррупции и ее негативными последствиями, светлый показывает успешность стран в борьбе с коррупционными явлениями. С проблемой коррупции сталкиваются все страны, а в нашем регионе особенно остро она стоит в бывших социалистических странах. Так, по результатам исследования, в 2019 г. Россия заняла 137-е место в рейтинге из 180 стран наряду с Мексикой (130-е место), Кенией (137-е), Ираном (146-е), Таджикистаном (153-е).

Заметим, что некоторые развитые страны в Западной Европе тоже подвержены коррупции – по результатам исследования, ни одна страна не набрала максимальный балл (100 баллов) (см. таблицу).

Страны-лидеры в рейтинге индекса CPI (2019 г.)

Место	Страна	Значения CPI
1	Дания	87
1	Новая Зеландия	87
3	Финляндия	86
4	Сингапур	85
4	Швеция	85
4	Швейцария	85
7	Норвегия	84
8	Нидерланды	82
9	Германия	80
9	Люксембург	80

Источник: Corruption Perception Index 2019 // Transparency International, 2020. С. 2–3.

Индекс восприятия коррупции как композитный индекс, по которому ранжируются страны, отражает основные факторы, влияющие на степень коррумпированности страны. Значения индекса для развитых стран показывают, что эти негативные факторы действуют на их экономическое развитие. Причем коррупционное поведение экономических субъектов влияет не только на сугубо экономические показатели роста и развития, которые можно объективно измерить по большинству стран, но и на процессы социализации экономики.

В сравнительных международных исследованиях наиболее прочно связанным с развитием коррупции фактором называют среднедушевой доход. На примере данных по индексу CPI мы видим, что большинство стран с высоким доходом меньше всего подвержено негативному влиянию коррупции. Кроме того, данные по разным странам выявляют прочную взаимосвязь коррупции с неравенством доходов социальных групп в рамках одной страны. Чем ниже ранг страны в списке значений индекса, тем больше в ней вероятность высокого коэффициента Джини [3, с. 33–35]. Размер среднедушевого дохода также может свидетельствовать о доступности экономических ресурсов.

Однако приведенные примеры показывают, что не следует ожидать снижения уровня коррупционности с увеличением ВПП. Например, США, богатейшая и влиятельнейшая страна мира, признается страной с немалым масштабом распространённости коррупционных злоупотреблений (27-е место в рейтинге индекса CPI). С другой

стороны, такие схожие по уровню экономического развития страны, как Мексика и Чили, занимают места в рейтинге с большим разрывом (соответственно, 137-е и 29-е). Отсюда следует, что, хотя уровень развития и является результатом неразвитых институтов и административной нестабильности, экономический рост сам по себе не всегда приводит к качественному улучшению административного ресурса и снижению коррупции. Как видим, коррупция не является чертой исключительно слаборазвитых и развивающихся стран. С этой точки зрения важно проследить опыт борьбы с коррупцией и предотвращения ее негативных последствий в экономически развитых странах, в том числе в процессе развития гражданского общества и социализации экономики.

В рамках политэкономического анализа отношения коррупции рассматриваются как взаимодействия между собственниками благ и обладателями власти по форме (правовое закрепление) и содержанию (присвоение – отчуждение). Собственность на определенные ресурсы и блага и складывающиеся из-за распределения прав собственности взаимодействия индивидов приводят к формированию и удержанию власти, что характеризуется обособлением взаимоотношений «власть – собственность»⁵.

Во всех проявлениях хозяйственной жизни мы сталкиваемся с действиями, которые обусловлены властью – в политическом процессе, при юридических процедурах и в экономической сфере. Кроме того, «гибридные» формы власти и зависимости позволяют анализировать многие социально-экономические явления. Коррупционные взаимодействия содержательно представляют собой отношения присвоения/отчуждения, т. е. строятся на отношениях власти и собственности. А природа этих отношений лежит в разных сферах в зависимости от источника власти, которым могут являться: 1) владение ограниченными ресурсами (о чем чаще всего пишут в экономической литературе), например, благодаря служебному положению, связям, инсайдерской информации, уникальным знаниям, приобретенным опытом, доступу к определенным благам и т. д. – всему, что необходимо для совершения выбора и процесса принятия решения; 2) юридически оформленные правила игры, нормы законодательства, а также неформальные условности, распределяющие главенствующие или подчинительные роли между субъектами; 3) внешняя и внутренняя политика государства также предоставляет власть и определяет функции субъектов.

Реализация возможностей, которые предоставляют индивиду власть и собственность на ресурсы, отвечает объективному стремлению удовлетворить потребности. С точки зрения экономической теории «власть ради власти» тоже можно считать потребностью, находящейся на высокой ступени пирамиды Маслоу. То есть мотивы получения, реализации собственности и укрепления власти так или иначе сводятся к удовлетворению различных потребностей. В свою очередь, на количество и качество последних сильно влияет уровень развития общественного производства. Наши потребности имеют свойство безгранично возрастать и постоянно опережают экономические возможности общества. Проблема с диспропорциями между возрастающими потребностями и неспособностью экономической системы к их полному удовлетворению по-разному решается в обществах с различной формой правления. В рыночной экономике с принципом «невидимой руки» А. Смита не существует ограничений для удовлетворения потребностей [5]. Более того, увеличение потребностей, изменение их структуры в сторону преобладания не присущих изначально человеку всячески поощряются рынком, так как такая экономика не может развиваться без непрерывного оборота денег, покупки и потребления вновь произведенных товаров ([6–8] и др.).

⁵ Разработкой категории власть – собственность в азиатском способе производства (для России в том числе) подробно занимался Р. М. Нуреев [4].

Стремление общества удовлетворить эти потребности постепенно приводит к трансформации функций экономики и значительным диспропорциям в экономической системе. Результатом становится увеличение негативных экономических процессов и явлений. С микроэкономической точки зрения, чем больше индивид ориентирован на поиск новых и развитие имеющихся потребностей, тем старательнее он будет искать источники власти и укреплять ее, приобретая новые потенциальные возможности для коррупционных взаимодействий.

Поэтому одним из стимулов углубления коррупционных отношений следует также рассматривать безгранично возрастающие потребности человека и общества. В зависимости от того, на каком уровне развития находятся производительные силы общества, мы можем понять, во-первых, насколько сложны и дифференцированы потребности человека и общества; во-вторых, каковы технические возможности удовлетворения этих потребностей быстро и справедливо (с точки зрения объективной необходимости и принципов распределения благ).

Коррупционные отношения в этом смысле являются отношениями по поводу согласования экономических интересов в целях удовлетворения потребностей индивидов. В контексте безграничности этих потребностей коррупционное поведение предполагает, что любой субъект экономической деятельности в выгодном положении является потенциальным коррупционером, так как условиями ему предоставлены исключительные возможности для реализации своих экономических интересов и удовлетворения потребностей, в том числе в ущерб национальным государственным интересам. А так как сама по себе экономическая система не способна к саморегулированию (это показывают мировые экономические кризисы), требуется внешнее вмешательство, неизбежными становятся ущемление экономических интересов и, как следствие, коррупционное поведение. И это происходит в странах с любым уровнем экономического развития и эффективности экономической системы.

Современные тенденции в развитии стран, отличающиеся все большей социализацией экономики, лежат в основе интеграции частных и общественных начал. Социализация характеризуется возрастающим значением социальной сферы, сокращением дифференциации доходов и проявляется во многих аспектах переориентации производства, гуманизации деятельности и т. п. Реформы направлены на развитие человеческого потенциала и изменение структуры потребностей и спроса, формирование условий развития человека и повышение качества жизни.

Во всех этих процессах активную роль играет государство, и коррупция среди государственных служащих, задействованных в общественных преобразованиях, становится критической проблемой системы государственного управления. Она затрагивает ее общую эффективность и функционирование конкретных органов управления, влияет на легитимность правительства, соответственно, снижается его способность играть стабилизирующую роль.

Это негативно влияет на каждый из аспектов социализации экономики. Во-первых, в рамках общего процесса гуманизации деятельности человека коррупция препятствует развитию личности в системе общественных и экономических отношений, подрывает принцип справедливого вознаграждения за труд, ставит во главу угла экономически «эффективное» поведение индивида⁶ и роль его социального статуса. Во-вторых, неравномерное распределение собственности на ресурсы и использование эконо-

⁶ В экономической науке эффективность понимается как максимизация выгод и минимизация затрат.

мической власти в интересах отдельных субъектов приводит к нарушению принципов расходования бюджетных средств, хищениям из государственного бюджета, сокращению социальных расходов, что усугубляет социальную дифференциацию. В-третьих, снижение эффективности системы государственного управления, неспособность поддерживать комфортную институциональную среду негативно сказывается на активности отечественных и иностранных инвесторов, затрудняет переориентацию производства на инновационное развитие, снижает конкурентоспособность экономики. В-четвертых, развитие коррупционных отношений снижает легитимность правительства, уровень доверия в обществе и качество человеческого капитала; приводит к макроэкономической неэффективности и нестабильности, что может обернуться резкими и глубокими переменами в направлении общественного развития.

Автор концепции ноономики и НИО.2 профессор С. Д. Бодрунов полагает: чем более развито общество, тем более дифференцированы и реалистичны потребности. Это достигается, прежде всего, за счет формирования и развития новой технологической базы производства, что позволяет более эффективно удовлетворять базовые материальные потребности, предоставляя тем самым естественный ограничитель и критерии разумности потребления, а также смещая акцент на другие – духовные потребности [9, 10]. Соответственно изменению структуры потребностей изменится и стремление к расширению возможностей для их удовлетворения, а значит, отпадет объективная для этого случая необходимость расширения властных отношений между индивидами.

С развитием технологий любые взаимодействия между субъектами хозяйственной деятельности кардинально меняются, поскольку, во-первых, меняется природа самого человека, а соответственно, сами потребности и способы их удовлетворения; во-вторых, совершенствуются производственные возможности создания благ; в-третьих, качественно улучшается институциональная среда, в которой реализуются произведенные блага и удовлетворяются потребности.

Современное взаимодействие технологической, общественной и культурной сфер характеризуется все более широким распространением ноопроизводства, которое эффективно интегрирует финансовый и человеческий капитал и связанное с ним (и основанное на нем) дальнейшее развитие этих сфер. Здесь возникает своего рода спиральный эффект, когда ноопроизводство и строящиеся на нем сферы общественной жизни являются также и катализатором его развития: чем более развит человеческий капитал, тем больше возможностей для развития технологий (в виде особых знаний, навыков, компетенций и опыта у работников) он может предоставить, в то же время развитие и интеграция культуры и быта в технологии (культура потребления, ограничение и отбор потребностей, принцип образования через всю жизнь) приводит к образованию нового качества человеческого капитала.

Таким образом, благодаря развитию институциональной среды, постиндустриализации экономики, а также преобразованиям социальной сферы, изменениям культуры потребления, можно добиться значительного сокращения масштабов распространения коррупционных взаимодействий. И немалую роль в этом играет и будет играть направленность на реиндустриализацию и формирование новой экономики, основанной на знаниях и ориентированной на устойчивое развитие.

Список литературы

1. Бодрунов, С. Д. Ноономика: онтологические тезисы / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2019. – № 4. – С. 6–18.

2. Бодрунов, С. Д. Глобальные риски в пространстве пандемии: практика подтверждает теорию ноономики / С. Д. Бодрунов // *Экономическое возрождение России*. – 2020. – № 2. – С. 4–14.
3. Gupta S., Davoodi H., Alonso-Terme R. (1998) Does Corruption Affect Income Inequality and Poverty? // IMF Working Papers 98/76, IMF.
4. Нуреев, Р. М. Азиатский способ производства как экономическая система / Р. М. Нуреев // *Феномен восточного деспотизма: структура управления и власти*. – М.: Наука, 1993. – С. 62–87.
5. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; пер. с англ. – М.: Эксмо, 2016. – 1770 с.
6. Альпидовская, М. Л. Философия потребления как мнимая ценность современности / М. Л. Альпидовская // *Вопросы политической экономии*. – 2019. – № 4. – С. 153–161.
7. Бузгалин, А. В. Система производственных отношений и социально-экономическое неравенство: диалектика взаимосвязи / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов // *Вопросы политической экономии*. – 2018. – № 1. – С. 10–34.
8. Пороховский, А. А. Современное развитие и экономические интересы / А. А. Пороховский // *Вопросы политической экономии*. – 2013. – № 2. – С. 24–31.
9. Бодрунов, С. Д. Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка / С. Д. Бодрунов. – М.: Культурная революция, 2016. – 312 с.
10. Бодрунов, С. Д. Ноономика / С. Д. Бодрунов. – М.: Культурная революция, 2018. – 432 с.

References

1. Bodrunov S. D. (2019) *Noonomika: ontologicheskie tezisy* [Noonomy: Ontological Theses]. *Economic Revival of Russia*, 4, pp. 6–18.
2. Bodrunov S. D. (2020) *Global'nye riski v prostranstve pandemii: praktika podtverzhdaet teoriyu noonomiki* [Global Risks in the Pandemic Space: Practice Confirms the Theory of Noonomy]. *Economic Revival of Russia*, 2, pp. 4–14.
3. Gupta S., Davoodi H., Alonso-Terme R. (1998) Does Corruption Affect Income Inequality and Poverty? IMF Working Papers 98/76, IMF.
4. Nureyev R. M. (1993) *Aziatskij sposob proizvodstva kak ekonomicheskaja sistema* [Asian Method of Production as an Economic System]. *Phenomenon of Oriental Despotism: Structure of Management and Power*. Moscow: Science, pp. 62–87.
5. Smith A. (2016) *Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov* [An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations]. Transl. from English. Moscow: Eksmo.
6. Alpidovskaya M.L. (2019) *Filosofija potreblenija kak mnimaja cennost' sovremennosti* [Philosophy of Consumption as an Imaginary Value of Modernity]. *Questions of Political Economy*, 4, pp. 153–161.
7. Buzgalin A. V., Kolganov A.I. (2018) *Sistema proizvodstvennyh otnoshenij i social'no-ekonomicheskoe neravenstvo: dialektika vzaimosvjazi* [The System of Industrial Relations and Socioeconomic Inequality: Dialectics of Interconnection]. *Questions of Political Economy*, 1, pp. 10–34.
8. Porokhovskiy A. A. (2013) *Sovremennoe razvitie i ekonomicheskie interesy* [Modern Development and Economic Interests]. *Questions of Political Economy*, 2, pp. 24–31.
9. Bodrunov S. D. (2016) *Grjadushchee. Novoe industrial'noe obshchestvo: perezagruzka* [The Coming of New Industrial Society: Reloaded]. Moscow: Cultural revolution.
10. Bodrunov S. D. (2018) *Noonomika* [Noonomy]. Moscow: Cultural revolution.

O. B. Lemeshonok⁷. Corruption as a factor that hampers the socialization of the economy. The author investigates comparisons of the corruption prevalence in countries with different economic systems based on the regularly calculated corruption perception index. The essence of corruption interactions in an economy is revealed through relations of power and dependence, property distribution and related economic actors behavior. The article shows a role of the institutional environment in corruption expanding or reducing, its connection with the development of civil society and the processes of economy socialization. The influence of corruption on certain aspects of economy socialization is specified: social differentiation, innovative orientation of production development, macroeconomic stability, development of the institutional environment, efficiency of the public administration system, property allocation efficiency, general humanization of activities and the human capital quality associated with these processes. The author shows how corruption relations affect individual aspects of socialization of the economy, considers the potential and prospects of noonomy and the NIS's new economy in the processes of reducing corruption and strengthening the foundations of socialization. Micro- and macroaspects of the formation of a new human with his needs structure and new production corresponding to these needs are separately noted.

Keywords: corruption, socialization, noonomy, reindustrialization, NIS.2, techno-economic paradigm.

⁷ *Olga Lemeshonok*, Senior Research Associate, S.Y. Witte Institute for New Industrial Development (16 Bolshaya Monetnaya St., St. Petersburg, 197101, Russia), e-mail: o.lemeshonok@bk.ru.

G. Chiodi¹

KNOWLEDGE AND CULTURE IN RELATION TO THE DOMINANT ECONOMIC THEORY²

The transition to a Noonomy society implies the overcoming of the dominant (market-centred) economic theory (DET). In this regard, 'knowledge' and 'culture' can be taken as key-reading of that overcoming. Over the last century and up today, the DET has been subjected to an ever increasing refinement which has ultimately led to a self-referred dehumanized and dissocialized closed-world, centred on the unidirectional behaviour of the individual acting much like a robot. One example, among the possible many, the foolish use of algorithms of contemporary finance, the latter still considered the outcome of a high-profile research. This is also an example of how the economic culture is being produced and disseminated all over the world, specifically in the universities, in the international organizations and in the leading research departments. To change the course of the events in a different direction, further reflection on 'knowledge' and 'culture' is therefore much needed.

Keywords: Dominant Economic Theory, Financial Speculation, Knowledge, Culture.

DOI: 10.37930/1990-9780-2020-4-66-120-126

УДК 330.352

Introduction

Millennium after millennium, the long historical process of humanity has created, accumulated and almost fossilized different distinctive features of environment, religions, customs, laws, social and political institutions, all of them deeply rooted into the social DNA of the people.

The transition to a new society, as envisaged by Professor Budronov [1]³, is certainly a welcome and suggestive scenario worth of much consideration.

In this respect, I want to make some reflections on two distinct (although intertwined) aspects of human life: 'knowledge' and 'culture', which seem to me universal features of any human society and which I consider particularly relevant to the Noonomy society.

However, because the final step of achieving Noonomy seems to be the complete disappearance of any economic relations substituted by 'knowledge', 'creativity' and 'ingenuity' of the human beings, reference to the Dominant Economic Theory (DET) – by means of which I intend the contemporary market-centred or neo-liberal neoclassical economic theory – should be of some importance.

¹ G. Chiodi, Professor, Sapienza Università di Roma, Italy.

² Based on the plenary paper delivered at S.Y. Witte INID International Scientific Seminar "Socialization of the Economy: Human Being as a Product and Active Subject of the Historical Process" (26.10.2020).

³ See also the review by Plotnikov [2].

This is a compelling task, once the DET is seen (as it should be, in my opinion) a formidable obstacle to the transition to Noonomy.

In the following sections, I will state some propositions, as regards the kind of difficulty in overcoming the DET, having in mind, as a key-reading, the two salient aspects of 'knowledge' and 'culture', as mentioned above.

Features of the Dominant Economic Theory

Over the last century, and up today, the DET (whose roots can be traced back, as is well known, to the last quarter of the 19th century) has been subjected to an ever increasing 'scientific' intellectual refinement process, thanks to the use of analytical tools and languages, most of them borrowed from physics and mathematics. As will be seen in the following sections, this process led to a strong consolidation of the underlying paradigm, up to the point of making it the *dominant* one in the general economic thinking.

In this regard, the Arrow-Debreu General Equilibrium Model (ADGEM) [3] can certainly be taken as the most significant and representative stepping stone of that 'scientific' refinement process. The most characterizing features of the DET (i.e., the centrality of a *free market*, agents acting *rationally* with *maximizing* behaviour, the capacity of the market forces to ultimately produce a state of *equilibrium*,) are in fact all safely encapsulated in a highly rigorous mathematical framework which, in the years to come, would have been taken as the basic reference framework of the neoclassical paradigm. The essential ingredients of that framework were destined to run throughout the myriad of models taking inspiration from it, no matter which specific area of the economic discipline they were referring to.

An outcome of that intellectual process should be properly emphasized, for it has naturally and perilously led the prevailing economic thinking into a self-referred, dehumanized and dissocialized closed-world, impoverished by the absence of any meaningful value-judgment and of any slight openness to other humanistic disciplines. The economic thinking was more and more centred on a unidirectional robot-like behaviour of the individual.⁴

Bringing to an untenable extreme individualism, the coming into being of any appreciable idea of 'community' or 'common good' has been severely precluded – let alone the role of the State, the latter generally viewed as a hindrance to the smooth working of the market mechanism.

Thanks to this refined intellectual achievement, the majority of the economists have considered, and still consider, the DET as the most valuable theory at the disposal of theoreticians and policy-makers, in so far as it conveys universal laws efficiently applicable to a universally valid and eternal mode of production, as the market economy is supposed to be.⁵

The above opinion has been firmly retained despite the many critiques coming from *alternative visions* of society (as, for example, Sraffa's Marxist critique [7], essentially, but not exclusively, based on logical grounds, and Keynes' critique [8], based instead on the loss of generality of the orthodox theory). In each of the these cases, the DET has always been utterly insensitive or at most stubbornly resilient.

It is very much worth noticing that the *analytical* structure of the ADGEM, being firmly based on *topological* concepts, is not *directly* subjected to the critique rightly raised against the *marginal* neoclassical theory years before by Sraffa [9], and a few years later by Sraffa himself [7], whereas the Keynesian critique has been (and still is) strongly fought and in most cases explicitly rejected outright.

⁴ Cfr. Chiodi [4].

⁵ Marx [5] was certainly the first scholar to clearly perceive long before the symptoms of this process. Cfr. also Chiodi [6].

A bifurcation in mainstream economics

The dissemination of an economic culture, almost exclusively identified with the DET paradigm, occurred at an ever increasing pace since 1950s and up today, and taught and applied all over the world, according to the specific circumstances, through the most relevant equipped institutions, such as universities and international organizations (*e.g.* IMF, WB, FAO).

A crucial remark must be made at this point. Over the years immediately following the World War II, a sort of ‘bifurcation’ took place in mainstream economics: on the one hand, research work was addressed to topics concerning the working of the *real* economy (*e.g.*, production, distribution, growth), both from the micro and from the macro point of view; on the other, a parallel research work was instead devoted to the study of the *financial* aspects of the economy (*e.g.*, optimal portfolio choice).

As I will try to make evident in the sequel, the two strands of the economic research referred to above are in many ways connected and, from the operational point of view, they are indeed *strictly* connected. On theoretical grounds, however, they worked mainly disjoint, with the effect that *finance* can be considered an independent and autonomous section of the whole economic discipline.

One aspect of this independence and autonomy manifests itself quite clearly in the fact that finance is mainly concentrated on specific micro-choices of a single individual (being she/he a trader, an investor, or a manager), having no need to make any *direct* reference to more general macro problems, such as unemployment, inflation, growth, income and wealth distribution. Because of this, it employs, in its own research works, specific analytical tools and concepts which have not generally been subjected to criticism, like those tools and concepts in the ‘real’ economy studies have been used since long, such as, for example, the production function and the notion of marginal productivity in income distribution theory.⁶

It should be noted that modern finance has not only indisputably maintained the ‘core’ of the DET as its basic reference framework, but, reciprocally, it has also *contributed to greatly reinforce it* – as will presently be seen.

The core of modern finance

In the early 1950s of last century, Markovitz [10] provided the seminal modern portfolio optimization model, at the centre of which there is the choice of a *rational* investor aiming at *maximizing* expected returns for a given risk, and *minimizing* risk for a given expected return. The context in which that choice takes place is obviously a free competitive market, and attention is almost exclusively focused on comparing *quantifiable* alternatives and, in particular, on *quantifying* the risk.

A few years later, Sharpe [11] made a step forward in the direction and along the lines of Markovitz model, and in this way he contribute to the enrichment of the Capital Asset Pricing Model.

By far the most important theoretical work in modern finance, however, should be considered the Modigliani-Miller Theorem – Modigliani and Miller [12], Miller and Modigliani [13] – as responsible for having profoundly influenced the behaviour of traders and investors in the financial markets, in particular, and in the economic culture, in general.

The gist of the Modigliani-Miller Theorem can be stated as follow: the market value of the firm depends *exclusively* on the income stream generated by its assets. As a consequence, its value is *not* affected (i) by the *proportion* between debt and equity, characterizing its financial structure, (ii) by the *proportion* in which the returns are distributed between dividends and real investment. Thus finance appears altogether *irrelevant* to investment decisions.

The above are indeed very strong propositions and therefore they invite some reflections.

⁶ Cfr., in this regard, the seminal and fundamental works by Sraffa [7, 9].

In the very first instance it should be noted the kind of assumptions beneath the theorem: (a) *perfect capital market*, viz. costless access to information to all traders, no taxes, no transaction costs, (b) *rational behaviour* of the investors, (c) *perfect certainty*.

These are effectively the standard assumptions found in a vast class of neoclassical models, generally viewed as *simplifying assumptions*. In the case of the Modigliani-Miller Theorem, however, they appear, instead, as *characterizing assumptions*, in so far as they *precisely outline* the ideal environment in which the theorem can *practically* be operative. Put it other way, traders can draw strong inspiration from the theorem in their speculation activity in the financial market, by privileging a ‘wild rush towards short term profits and a rapid distribution of dividends’, at the expense of productive investments – as Pasinetti [14, pp. 1445–1446] has rightly emphasized. From this perspective, the theorem marks a significant departure from the Classical and Marxian viewpoint.

It should be added, in my opinion, that the theorem represents also the very first model in giving a suggestion to financial managers of *how to behave efficiently* and in furnishing an invitation to policy-makers *not to intervene* in the functioning of the market.⁷

In the middle 1960s the appearance in the financial literature of the Efficient Market Hypothesis (EMH) marked another big and profound advancement in modern finance. It was very clearly stated by Fama [16–18], whose notion of ‘efficiency’ is worth quoting at length: An “efficient” market is defined as a market where there are large numbers of rational, profit-maximizers actively competing, with each trying to predict future market values of individual securities, and where important current information is almost freely available to all participants [16, p. 76].

Having at the background that notion of ‘efficiency’, Fama was able to elaborate his theory of ‘random walks’ in stock market prices. He did maintain the view that ‘*on the average*, competition will cause the full effects of new information on intrinsic values to be reflected “instantaneously” in actual prices.’ *Ibidem*. The consequence of this was that past history is irrelevant to predict significantly the future, and also that no agent can beat the market persistently.

At the beginning of the 1970s, another stepping stone in the financial literature was brought by the Black-Scholes-Merton option-pricing model, Black and Scholes [19] and Merton [20].

Their contribution to modern finance took place at the time in which financial markets started to become enriched by far more sophisticated new financial instruments, up to the point that the value of financial assets supersedes the value of world GDP by many times.

The Black-Scholes-Merton contribution ultimately boils down in *reducing significantly* the systematic risk of any asset by a continuous dynamic ‘*hedging*’, which means taking positions in different financial products such as bonds, options and the underlying stocks.

Although the contributions so far reviewed all have the ‘core’ paradigm of the DET in common, nonetheless the Black-Scholes-Merton does furnish a qualitatively different value added, in so far as it aims at *shaping reality*, instead of simply interpreting or predicting it.⁸ This can be seen as a further step forward with respect to the Modigliani-Miller Theorem, as has been maintained above.

Knowledge and culture in economics

Let me remind that since 1969 the Swedish Academy of Sciences annually awards the Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel (improperly called, for short, Nobel Prize in Economics).

⁷ In this regard, cfr. Weissman and Donahue [15].

⁸ On this points cfr. the reflections contained in Caldentey and Vernengo [21, p. 79], as well as the crucial statements in Merton [22, p. 109]. Cfr. also MacKenzie and Millo [23].

Most of the economists named in the preceding sections have received the Nobel Prize in Economics. Leaving aside Arrow and Debreu, it is quite remarkable that the economists who have contributed most to the development of modern finance, viz. Markovitz, Sharpe, Modigliani, Miller, Fama, Scholes, Merton *all* of them have been awarded the prize. This can be interpreted as a clear sign of acknowledgement of their real contribution to the development of ‘knowledge’ and ‘culture’ in Economic Science. Let me remind also, that in 1997 the Nobel Prize in Economics was awarded to Robert C. Merton, from Harvard University, and to Myron S. Scholes, formerly from Stanford University and then from the hedge fund Long Term Capital Management (LTCM).

The Prize motivation of the Prize was: “for a new method to determine the value of derivatives”, and, more specifically, their work “generated new financial instruments and has facilitated more effective risk management in society” – as is written on the Nobel Prize official website.⁹

As has been seen above, Merton and Scholes actually refined an algorithm whose use, accomplished with the most advanced technology of informatics, was essentially devoted to upgrade the performance of the financial markets.

Their contribution was thus supposed to be a big step forward not so much in the knowledge of how financial markets *actually* work, but instead in the knowledge of how they *should* work *efficiently*.

There is, however, a very dark side of that story. Merton and Scholes, in fact, were among the founders and associates of the hedge fund Long Term Capital Management (LTCM). The latter started its activity in 1994 and it had \$126 billion in assets. To get to the fund, investor paid \$10 billion. Between 1995 and 1996, LTCM was able to give annual returns of 40%, after having deducted 27% for management fees.¹⁰ In 1998, with a reserve capital of almost 5 billion dollars, the fund bet with collateral to buy derivatives for 125 billion dollars, and these were subsequently used as collateral to buy derivatives for 1.250 billion dollars.¹¹ LTCM miserably collapsed in that year – and less than one year has passed since the Nobel Prize was awarded to Merton and Scholes.¹²

To avoid a far more serious financial catastrophe, the FED and other important international banks were bound to intervene immediately and drastically.

Speculation in the financial markets did continue since then, despite the pernicious consequences derived from the LTCM collapse: the traders, in fact, stubbornly continued to use the Black-Scholes-Merton equation to determine what was supposed to be, in their opinion, the ‘exact’ price of the derivatives until the outbreak of the 2007 financial crash, the effects of which are now widely well recognized.

It might be worth adding, in this respect, that very little has been learned from that dramatic experience¹³ and – worse that this – almost nothing from the apparently obvious but subtle difference between ‘risk’ and ‘uncertainty’, which is taught to the undergraduates in Economics all over the world – let alone Keynes’ and Minsky’s lessons in this regards.¹⁴

Concluding remarks

The intellectual process of refinement in the economic discipline outlined in the preceding sections gives sufficient evidence that the prevailing economic thinking has been monopolized by the DET.

⁹ www.nobelprize.org. Cfr. also Black and Scholes [19] and Merton [20].

¹⁰ Cfr. Amadeo [24].

¹¹ Cfr. Coffin [25].

¹² Cfr. Bouchaud [26], Brown, Kauffman, Palmrose, Smolin [27] and Haubrich [28].

¹³ Cfr. Chiodi [29].

¹⁴ Cfr. Keynes [8] and Minsky [30].

In particular, the development of modern finance makes quite evident that there has been incremental knowledge in the functioning of financial markets, which are rightly considered very important institutions in the more general working of a free market economy.

An increasing economic knowledge, however, did take place within a cultural milieu based on the market-centred neoclassical paradigm, where any ethical and societal problem has been aptly put aside.

The DET seems of having lost its original function of simply interpreting or predicting reality, and having instead assumed that of fundamentally *shaping* it. Some of the consequences of this very turn have been briefly examined, by means of LTCM collapse.

The latter case invites to reflect deeply on which ‘knowledge’ and which ‘culture’ should be cultivated.

I think that there is much interesting work still to be done to accomplish and to finalize the transition to a better society.

References

1. Bodrunov, S. (2018). *Noonomy*, Moscow-St Petersburg-London.
2. Plotnikov, V. (2019). Review of the book *Noonomy* by Sergey Bodrunov, *Global Journal of Archeology & Anthropology*, June, 99–101.
3. Arrow, K.J. and Debreu, G. (1954). Existence of an equilibrium for a competitive economy, *Econometrica*, July, 265–90.
4. Chiodi, G. (2020a). Ethics out of Economics: The Futile Attempt of Rendering Economics a Neutral Science, *Problems of Political Economy*, No 2(22), 88–99, (in Russian).
5. Marx, K. (1867). *Capital*, Volume I, London: Lawrence & Wishart, 1974.
6. Chiodi, G. (2020b). Sraffa’s Silenced Revival of the Classical Economists and of Marx, Paper presented at the Forum Marx XXI, Moscow, May 17–19, 2018, forthcoming in Sinha, A. (ed.) (2020). *A Reflection on Sraffa’s Revolution in Economic Theory*, London: Palgrave-Macmillan.
7. Sraffa, P. (1960). *Production of Commodities by Means of Commodities. Prelude to a Critique of Economic Theory*, Cambridge: Cambridge University Press.
8. Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London: Macmillan and Co. Ltd.
9. Sraffa, P. (1926). The Laws of Returns under Competitive Conditions, *The Economic Journal*, xxxvi, 535–50.
10. Markowitz, H. M. (1952). Portfolio Selection, *The Journal of Finance*, March, 77–91.
11. Sharpe, W. F. (1964). Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium Under Conditions of Risk, *The Journal of Finance*, September, 425–442.
12. Modigliani, F. and Miller, M. H. (1958). The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment, *American Economic Review*, June, 261–297.
13. Miller, M. H. and Modigliani, F. (1961). Dividend policy, Growth and the Valuation of Shares, *The Journal of Business*, October, 411–433.
14. Pasinetti, L. L. (2012). A Few Counter-factual Hypotheses on the Current Economic Crisis, *Cambridge Journal of Economics*, 36, 1433–1453.
15. Weissman, R. and Donahue, J. (2009). Wall Street’s Best Investment: The Deregulatory Steps to Financial Meltdown, *Multinational Monitor*, January/February, 10–31.
16. Fama, E. F. (1965). Random Walks in Stock Market Prices, *Financial Analysts Journal*, January-February, 75–80.

17. Fama, E. F. (1970). Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work, *Journal of Finance*, Papers and Proceedings of the Twenty-Eighth Annual Meeting of the American Finance Association New York, N. Y., December, 28–30, 1969, May, 383–417.
18. Fama, E. F. (2013). Two Pillars of Asset Pricing, Nobel Prize Lecture, December 8, www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2013/fama/lecture. Accessed 04.11. 2020.
19. Black, F. and Scholes, M. (1973). The Pricing of Options and Corporate Liabilities, *Journal of Political Economy* 81 (3), 637–654.
20. Merton, R. (1973). Theory of Rational Option Pricing, *Bell Journal of Economics and Management Science* 4 (1), 141–183.
21. Caldentey, E. P. and Vernengo, M. (2010). Modern Finance, Methodology and the Global Crisis, *Real-World Economics Review*, no. 52, 69–81.
22. Merton, R. (1997). Application of Option-Pricing Theory: Twenty-Five Years Later, Nobel Lecture, December 9, *Economic Sciences*, 85–118.
23. MacKenzie, D. and Millo, Y. (2003). Constructing a Market, Performing Theory. The Historical Sociology of Financial Derivatives Exchange, *The American Journal of Sociology*, July, 107–145.
24. Amadeo, K. (2020). Long-Term Capital Management Hedge Fund Crisis, www.thebalance.com/long-term-capital-crisis-3306240#:~:text= Accessed 10.11.2020.
25. Coffin, B. (2008). Ten Lessons Learned from the Collapse of Long-Term Capital Management, *Risk Management*, September, 42–47.
26. Bouchaud, J.-P. (2008). Economics Needs a Scientific Revolution, *Nature*, 30 October, 1181.
27. Brown, M., Kauffman, S. A., Palmrose, Z., Smolin, L. (2008). Can Science Help Solve the Economic Crisis?, www.edge.org/documents/archive/edge269.html. Accessed 15.11.2020.
28. Haubrich, J. G. (2007). Some Lessons on the Rescue of Long-Term Capital Management, *Policy Discussion Papers*, Federal Reserve Bank of Cleveland, April.
29. Chiodi, G. (2019). The European Union Economic Policies: When Theory Does Not Keep Up with Practice, *The World of Transformations – The International Scientific and Public Journal*, 3/2019, 177–189, (in Russian).
30. Minsky, H. (1977). The Financial Instability Hypothesis: An Interpretation of Keynes and An Alternative to Standard Theory, *Challenge*, March-April, 20–27.

Переход к ноообществу предполагает отказ от доминирующей (рыночно-ориентированной) экономической теории (ДЭТ), при этом «знания» и «культура» могут рассматриваться как ключевые показатели этого перехода. В течение последних ста лет и вплоть до сегодняшнего дня ДЭТ подвергалась постоянным доработкам, что в конечном итоге привело к появлению заикленного на себе дегуманизированного и асоциального закрытого мира, сосредоточенного на однонаправленной, во многом роботизированной поведенческой модели. Одним из множества примеров тому служит безрассудное использование алгоритмов современных финансовых систем, создание которых по-прежнему считается результатом серьезных исследований. Этот пример также отражает формирование и глобальное распространение экономической культуры, особенно в университетах, международных организациях и ведущих исследовательских центрах. Чтобы направить ход развития в иное русло, крайне необходимы более глубокие размышления о роли «знаний» и «культуры».

Ключевые слова: доминирующая экономическая теория, финансовые спекуляции, знания, культура.

*Kees van der Pijl*¹

THE “PANDEMIC” AS PREEMPTIVE COUNTERREVOLUTION²

The argument of this piece is that the Covid-19 ‘pandemic’ is a counterrevolutionary transformation of capitalist society at the level of the system as a whole. Its actual health emergency features and the remedies prescribed are too contradictory to see it as anything else than a political project. In past transformations towards a ‘new normal’ a formula of governance or concept of control arose from the processes of class formation. More generally the means that the development of the productive forces placed into the hands of the existing ruling classes first, tended to accrue to subaltern classes as well in due course. With the Information (IT) Revolution, this would also be the case if it were allowed to evolve organically. However, since the collapse of Soviet state socialism, concepts of control rely on largely fictional scenarios of which Covid-19 is an example. The World Economic Forum has in fact provided a detailed blue-print for the ‘new normal’ to be executed under the guise of (but in fact unrelated to) the ‘pandemic’ to counter revolutionary developments preemptively.

Keywords: class formation, ideology, authoritarianism, crisis, counterrevolution.

DOI: 10.37930/1990-9780-2020-4-66-127-134

Introduction. A Medical Emergency?

The pandemic that was proclaimed by the World Health Organization (WHO) on 11 March 2020 has evolved in ways that give rise to profound questions about its true nature as a medical emergency. After the initial shock announcement that may have confused some governments and health authorities, the handling of the pandemic has made clear that something more sinister may be unfolding.

Whether this begins already with the outbreak as such, we cannot be certain yet. Authorities such as Professor Luc Montagnier, Nobel Prize winner for medicine for his discovery of the HIV virus, Dr Francis Boyle, the author of the US Biological Weapons Act, and others, have identified SARS-CoV-2 (the virus causing the respiratory illness Covid-19) as an artificial virus, developed in a laboratory (probably in Wuhan, China) and inadvertently escaped from there. An alternative view is that it was brought to Wuhan, also by accident, by members of the US team participating in the World Military Games in October 2019. That team had been training in Maryland not far from the main US biological warfare laboratory in Fort Detrick, which had been closed for safety breaches in the summer of 2019. For reasons of space I will not further discuss this matter and just note that Montagnier predicted that an

¹ *Kees van der Pijl*, Professor emeritus, University of Sussex, England.

² This is an expanded version of my contribution to the seminar «Socialization of the Economy: Human being as a product and active subject of the historical process.» 26 October, 2020, S.Y. Witte Institute for New Industrial Development, St Petersburg.

artificial virus will not last long and although vicious because of the presence of two HIV (1 and 2) and one malaria component in its genome, would disappear again but in the meantime cause many deaths.³

Since the pandemic was declared, the level of fatalities has confirmed this estimate. It has reached the level of the large influenza epidemics of 1957-58 and 1968-69, affecting the same categories of people: the elderly and infirm, mostly with underlying illnesses. Even taking into account over-reporting, there is no doubt we are looking at a serious health issue, but nothing dramatic. Yet the measures taken by governments and the WHO instructing them are unprecedented and often counterproductive, such as face masks, social distancing, and especially, the closing down of large chunks of the economy and social life. The race to get a vaccine based on novel scientific principles (manipulating the human genome) but without the normal extended trial period for old-style vaccines, is deemed extremely dangerous in its long-time health effects (auto-immune diseases, cancers) whilst offering little or no cure for the actual affliction, assuming it will still exist when the 'vaccines' will become available.⁴ In another sign that this is not about public health but about controlling the population, WHO director Tedros has even announced that when the 'vaccine' will have been administered, the other measures such as contact surveillance will have to remain.⁵

The available medication combining the long-known anti-malaria and arthritis drug, hydroxychloroquine, zinc, and an antibiotic, is dismissed as quackery. Yet it was successfully applied by the New York general practitioner, Dr Vladimir Zelenko, and others, and was endorsed by foremost authorities in this field such as Professor Harvey Risch of the Yale School of Public Health, Professor Didier Raoult of IHU Marseille, and others. However, this medication (for use in the early stages) is cheap and a far cry from the billions to be earned with new medications or vaccines currently in development.⁶ Hence not only the medication but also those recommending it, came under sustained attack that is still going on.

This leaves only one other option and that is that we are witnessing *a political project* unfolding under the cover of a virus infection that has turned out to have an impact comparable to a serious influenza epidemic. My argument here is that the project boils down to an intervention by the transnational capitalist class to prevent the ongoing historic transition to an information society from developing its full social and political potential and that this intervention is in the nature of a pre-emptive counterrevolution.

³ Robert Miller, 'The Coronavirus is Man-Made According to Luc Montagnier, the Man Who Discovered HIV'. Gilmore Health News, 16 April 2020, <https://www.gilmorehealth.com/chinese-coronavirus-is-a-man-made-virus-according-to-luc-montagnier-the-man-who-discovered-hiv/> (last accessed 16 November 2020)

⁴ Mohammad S. Khuroo, Mohammad Khuroo, Mehnaaz S. Khuroo, Ahmad A. Sofi, Naira S. Khuroo. 'COVID-19 Vaccines: A Race Against Time in the Middle of Death and Devastation!' Journal of Clinical and Experimental Hepatology, June 2020, <https://doi.org/10.1016/j.jceh.2020.06.003> (last accessed 16 November 2020)

⁵ Robert Hart, 'WHO Chief Warns Vaccine Won't End Covid-19 Pandemic As Moderna, Pfizer Announce Early Successes'. Forbes, 16 November 2020. <https://www.forbes.com/sites/robert-hart/2020/11/16/who-chief-warns-vaccine-wont-end-covid-19-pandemic-as-moderna-pfizer-announce-early-successes/> (last accessed 16 November 2020)

⁶ Harvey A. Risch, 'Early Outpatient Treatment of Symptomatic, High-Risk Covid-19 Patients That should be Ramped up Immediately as Key to the Pandemic Crisis', American Journal of Epidemiology, 189 (11) 1218-1226.

The Information Revolution as a Challenge and an Opportunity

From the 1970s, a world-historic transformation has set in that has accelerated in our own epoch—the Information Technology (IT) Revolution. Epitomised by the Internet and all its applications, it has unified the world population in ways far beyond any previous technical innovation. The IT revolution has opened up the sphere of communication to masses of people who until then had to rely on politicians and media for their information. In this respect it is perhaps best compared to the invention of book printing in the 15th century, which for the first time allowed people in Europe to read the Bible in their own language rather than receiving its contents through the medium of priests. My thesis, then, is that the Covid-19 ‘pandemic’ is best understood as a preemptive counterrevolution against the possible political revolutionary consequences of this momentous transformation.

The new opportunities created by the IT revolution, as with every comparable breakthrough in terms of the development of the productive forces, under the prevailing relations of production and power first of all accrue to the existing ruling classes. Only then will subaltern classes be able to discover the expanding limits of the possible for themselves. Thus the diurective force in contemporary capitalism, predatory finance, according to Sergey Bodrunov (who has coined the notion of a ‘noönomy’ to denote the new universe opening up) uses the opportunities of digitalisation only for its own gain and ‘without paying much attention to other possible applications.’⁷ Yet these are expanding fast and are bound to also become a medium in subaltern class formation, as happened before. Thus in the case of the Industrial Revolution, the new possibilities in the economic and military spheres were first exploited by the capitalist ruling classes for their own benefit at home and abroad; but a socialist labour movement also emerged, of which Soviet state socialism, emulating the industrial revolution in the name of social emancipation and overcoming backwardness, constituted the high point—only to become mired in stagnation whilst the West entered the epoch opened up by the IT revolution.

This time the ruling classes of a capitalism in terminal crisis have decided not to wait for such a scenario to unfold by its own logic and allow subaltern class formation, too, to master the opportunities of an epochal breakthrough of the development of the productive forces. Of course, ‘ruling classes deciding’, here is shorthand for a complex process of class formation from different starting points, and converging on what approximates an unwritten common programme, or *comprehensive concept of control*.⁸ Such processes of class formation crucially include the development of class consciousness, which evolves from the particular perspective of given fraction of capital before it comes to encompass the perspectives of others attracted to it, and in the end becomes the prevailing common sense of an entire period, *comprehensive*, the general acceptance of a ‘new normal’.

Imposing a New Concept of Control From Above

In the Industrial Revolution era, the process of class formation around a certain concept of control passed through several mutations, notably the restructuring at the end of World War II and the counterrevolution from the 1980s. However, both the class compromise anchored in mass production industry from 1945-’47 and the finance-driven attack on it (neoliberalism) for the greater part developed *organically*, through the stages of fraction alignment described

⁷ Sergey Bodrunov, *Noönomy*. English version of the Russian edition, distributed at the conference ‘Marx in a high technology era: globalisation, capital and class’, University of Cambridge 2018, p. 255.

⁸ Bob Jessop and Henk Overbeek, eds. *Transnational Capital and Class Fractions. The Amsterdam School Perspective reconsidered* [foreword, Gerd Junne]. London: Routledge, 2019.

above. Industrial capital in the mass production sectors such as automobile, and private finance resurrected from the 'euthanasia' prescribed for it by Keynes, respectively, were the initial capital fractions leading the processes of class formation in these cases.

This time the IT giants controlling the Internet (Microsoft, Google, Apple, Facebook, etc.) and the large financial asset investors (BlackRock, Vanguard, JP Morgan Chase, etc.) part-owning their stock may be considered the core fraction leading the current turn in class formation. However, since the financial collapse of 2008, when the pyramids of excess finance by which capitalism had tried to remain afloat, came crashing down, a situation of acute political crisis has ensued in which there is no time left to build a broader coalition. The food riots across the globe in the same period served as a warning that the popular masses would not necessarily remain passive in these circumstances. It is in the nature of class society that when a ruling order is failing, the threat of a loss of control over subaltern forces becomes acute. In the years following the 2005 crash, the anxiety that a new '1848', the year of European revolt and of the *Communist Manifesto*, was on the horizon was expressed by several key observers.⁹

Hence the IT-financial bloc of forces decided to seize the opportunity offered by the spread of an unknown virus to impose, *from above*, a new concept of control by authoritarian means, ideally precluding any oppositional movement to take hold. Here it is important to note that the large IT concerns in the immediate aftermath of the crisis have reaffirmed their links with the US intelligence services and the Pentagon which already assisted their early growth in the 1970s.

In the process of the formation of a new ruling class vanguard after 2008, a second important fraction joined the evolving IT/finance bloc, not as the leading fraction but in an auxiliary, predatory role in what Naomi Klein calls, 'disaster capitalism'.¹⁰ This is the *biopolitical complex*, bringing together pharmaceutical industry, the medical sector, health ministries and the WHO, etc., all of which have recognized the opportunities for enormous profits as well as social prestige and power now that the clampdown on society is proceeding under the cover of health measures that are completely disproportional compared to the real medical emergency, if not actually threatening public health. Here it must be recognized that shortening the trial period for vaccine development is a form of privatization, prioritizing the interests of business over those of the population, a key characteristic of disaster capitalism.

It is this bloc of forces, several of them interlocked (e.g., in the most spectacular case, Bill Gates as founder of Microsoft and through the Bill & Melinda Gates Foundation, the single most influential player in the biopolitical complex today) which has drawn together to execute a top-down, authoritarian counterrevolution before the dreaded '1848' runs out of control.

The mutation from the organically constituted concepts of control of the past (going back to the original liberal internationalism of the nineteenth century) to an artificial, *willed* formula of rule rolled out after the 2008 watershed, has been studied for at least two decades prior. Patrick Zylberman, the leading French student of public medicine, describes how the ideological vacuum at the presumed 'End of History', marked by the exhaustion of state socialism, was responded to by drawing up 'worst case scenarios' in the United States and the international organisations and networks under its influence. The idea to galvanise society by an authoritarian concept of control in response to sudden emergencies (real or imagined) dates from the aftermath of the Soviet collapse. Scenario planning shifted the focus from

⁹ Zbigniew Brzezinski, *Strategic Vision. America and the Crisis of Global Power*. [with new afterword]. New York: Basic Books 2013 [2012], p. 28; Frank Deppe, *Autoritärer Kapitalismus. Demokratie auf dem Prüfstand*. Hamburg: VSA, 2013, pp. 268-9.

¹⁰ Naomi Klein, *The Shock Doctrine. The Rise of Disaster Capitalism*. Harmondsworth: Penguin, 2007.

counting the military hardware of the other side, or taking the measure of socialist parties or crisis situations in which they might become active, to (largely) *fictitious threats*. Because of the one world created in the process of globalisation of information, the circulation of narratives boomed in what Zylberman calls a unified world market of fantasy.¹¹

These (invariably) 'worst case' scenarios were specifically linked to exercising power in the sense of concepts of control. This reminds us of the fact that in a capitalist society, it is not the economy that is sacrosanct, but the power of the ruling class, to which, if need be, the functioning economy can be sacrificed as long as the basic property relations remain in place. In other words, politics always trumps economics. Thus in a highly significant case, Philip Zelikow (who would later gain public notoriety as the editor of the official 9/11 Report) at a conference at the University of Virginia in late 1998 discussed the idea of 'public presumptions' shaped by *moulding events* lasting for a generation—if properly handled by those directing the political process.¹² 9/11 and the 'War on Terror' certainly qualify as events that allowed the Western ruling classes to govern, no longer through meaningful class compromises, but by generalised fear, on a presumption shared by what Zelikow calls, 'the relevant political community' and believed by the large mass of the population. Obviously the 9/11 example reminds us of the fact that threats and 'moulding events' can also be allowed to happen, nudged along, or even organized by the forces expecting to profit from them politically and financially.

In 2003, the SARS epidemic in China and Canada provided Zylberman with the example of how a 'worst case scenario' plucked from the realm of fantasy (the outbreak claimed fewer than one thousand victims) might be exploited to exercise control of the population. However, it took until the financial meltdown of 2008 before the lessons that Zylberman drew from the SARS epidemic and the lockdowns by which it was responded to, acquired a relevance beyond medical sociology, his own area of expertise.

In early 2010 the Rockefeller Foundation published a joint report with the Global Business Network, a consultancy specialising in scenario development. In her foreword, Rockefeller Foundation president Judith Rodin recommends scenario planning as the basis for creating narratives about the future and 'push thinking beyond the status quo'. 'Scenario planning is a methodology designed to help guide groups and individuals through exactly this creative process. ... [Scenarios] explore, through narrative, events and dynamics that might alter, inhibit, or enhance current trends, often in surprising ways'.¹³

Of the four scenarios in the Rockefeller/GBN Report, the 'Lock Step' one fits the 'worst case' option (the other are one rosy scenario and two complete breakdowns when no remedy is possible any longer). Lock Step on the other hand describes 'a world of tighter top-down government control and more authoritarian leadership, with limited innovation and growing citizen pushback'. The more so since this scenario is based on a (long anticipated) extremely virulent and deadly influenza pandemic, which would hit in '2012'. Nearly 20 percent of the global population infected, 8 million killed, etc., etc. It 'began in China', was efficiently responded to, and then spread to the rest of the world, where it was handled much less competently, with the United States bungling most of all.

¹¹ Patrick Zylberman, *Tempêtes microbiennes. Essai sur la politique de sécurité sanitaire dans le monde transatlantique*. Paris: Gallimard 2013, p. 29.

¹² Philip Zelikow, 'Thinking about Political History'. Miller Center Report (University of Virginia), 14 (3) 1999, pp. 5-7.

¹³ Rockefeller Foundation and Global Business Network. *Scenarios for the Future of Technology and International Development* [Judith Rodin, Peter Schwartz, forewords]. New York: Rockefeller Foundation and San Francisco: Global Business Network, 2010, p. 9.

However, still according to the Rockefeller/GBN Report, other states imposed the Chinese measures in the end, and their controls paradoxically intensified as the ‘pandemic’ wore off. This was motivated not just by the virus, but ‘authoritarian control and oversight of citizens and their activities... [was necessary also] in order to protect them from the spread of increasingly global problems.’ These are listed as transnational terrorism, environmental crises, and rising poverty.

We may decode these problems as drivers of popular unrest (including migration) which each might ignite rebellions that in turn could combine in non-linear fashion into large-scale, ‘1848’ events. Fortunately, the Rockefeller/GBN Report tells us, ‘citizens willingly gave up some of their sovereignty—and their privacy—to more paternalistic states in exchange for greater safety and stability.’ ‘Citizens were more tolerant, and *even eager*, for top-down direction and oversight, and national leaders had more latitude to impose order in the ways they saw fit. In developed countries, this heightened oversight took many forms: [including] biometric IDs for all citizens.’¹⁴

Practically identical conclusions were reached by Zylberman in his 2013 book based on the SARS epidemic, for which I have no space here except noting his conclusion that citizens under lockdown responded by super-citizenship, a *patriotic* sense of duty overriding all other motivations as well as compensating for the obvious adverse effects of lockdown on the economy, society and individual well-being.¹⁵

Covid-19—Implementation of a Prior Design?

These, then, are the intellectual milestones in the development of a top-down concept of control for which the ‘moulding event’ of the Covid-19 ‘pandemic’ was to provide the pretext after the 9/11 ‘terrorism’ and ‘Russian interference’ anxieties had begun to wear off. The different fractions of capital listed above in this case were brought together by the World Economic Forum, whose founder and president, Klaus Schwab, in his co-authored book on the ‘Great Reset’ (after the current crisis) asks which economic forces will usher in the ‘new normal’, and what their ‘compass’ will be. He compares the impending mutation to the rupture of 1945, when a comparable restructuring of capitalist society took place.¹⁶ For the rest the book reads like the explicit programme of this particular concept of control, something for which there is no precedent in history, although post-war corporate liberalism had its ideologue (Keynes) and neoliberalism was inspired by Hayek and Friedman, but never a complete programme spelled out in great detail.

The timing of the pandemic in my view was not decided by the seriousness of the actual SARS-CoV-2 virus outbreak but by the fact that in 2016, a complete outsider in terms of the established, transnational ruling class of the West, had been elected to the US presidency—Donald Trump. However, for the West to implement the new concept of control, the United States was to have a ‘normal’ leadership too and this might explain why in the election year 2020, the WHO, a key node in the biopolitical complex in which the Gates interests are paramount, called the Covid-19 outbreak a ‘Class A pandemic’ in March, throwing the US and world economy into disarray.

Preparations for the global state of exception had been going on for several years before coming to a head in the course of 2019. In July of that year, a *Global Preparedness Monitoring*

¹⁴ Rockefeller Foundation and Global Business Network, *Scenarios for the Future*, pp. 18-9, emphasis added.

¹⁵ Zylberman, *Tempêtes microbiennes*, pp. 425-8..

¹⁶ Klaus Schwab and Thierry Malleret, *Covid-19: The Great Reset*. Geneva: World Economic Forum. 2020, pp. 57-8.

Board, convened a year earlier by the World Bank Group and the World Health Organization, in its first annual report evoked ‘the spectre of a global health emergency’, concretely: ‘a very real threat of a rapidly moving, highly lethal pandemic of a respiratory pathogen killing 50 to 80 million people and wiping out nearly 5% of the world’s economy’.¹⁷ The GPMB built on the work of the Global Health Crises Task Force and Panel, created by the UN Secretary-General in the wake of the 2014-2016 Ebola epidemic. Notwithstanding the obligatory professions of independence, the entire global biopolitical complex was on board. It was led by Gro Harlem Brundtland, former Prime Minister of Norway and former head of the World Health Organization, and Mr Elhadj As Sy, Secretary General of the International Federation of Red Cross and Red Crescent Societies; the Board also included the heads of the US National Academy of Medicine, of the Global Development Program of the Gates Foundation, the Wellcome Trust, NIAID, UNICEF, as well as the Ministers of Health and comparable officials of Chile, China, India, Japan, Russia, Rwanda, and a few others (including the Dutch minister of trade and development aid, Sigrid Kaag). The Board was financially supported by the German government, the Bill and Melinda Gates Foundation, the Wellcome Trust, and the *Resolve to Save Lives* foundation (jointly run by Gates again plus Bloomberg and Facebook owner Mark Zuckerberg). Besides the WHO, Red Cross/Red Crescent and World Bank, background papers for the GPMB were supplied by the Johns Hopkins University Center for Health Security and the University of Oxford with Chatham House.

In its report, then, the Board instructed heads of government in every country to implement ‘their binding obligations under the International Health Regulations of 2005’. These committed governments to take health emergency measures including lockdowns, quarantines, and a range of other sanitary arrangements including the activation of so-called ‘sleeping contracts’ with the pharmaceutical industry to deliver medication and vaccines, disaster capitalism in pure form. Such preparedness according to the GPMB had to be understood as ‘an integral part of national and global security, universal health coverage and the Sustainable Development Goals (SDG)’. In addition,

A rapidly spreading pandemic due to a lethal respiratory pathogen (whether naturally emergent or accidentally or deliberately released) poses additional preparedness requirements. Donors and multilateral institutions must ensure adequate investment in *developing innovative vaccines and therapeutics, surge manufacturing capacity, broad-spectrum antivirals and appropriate non-pharmaceutical interventions*.¹⁸

This remarkable recommendation, which remains silent on the general health of populations (which depends on adequate nutrition, water and air quality and an active lifestyle, not on ‘innovative vaccines and therapeutics’, reflects the priorities of the global biopolitical complex and the disaster capitalism on which it is betting. Also the need to stop ongoing wars in the world, is not addressed at all. Since GAVI, the vaccine alliance supported by the Gates Foundation is mentioned as being involved in the preparedness and monitoring, it is not difficult to connect the dots. The targets are ‘new therapeutics and broad-spectrum antivirals’ and ‘manufacturing of vaccines (including nucleic acid types)’ which again reflect priorities of the global biopolitical complex.

The GPMB finally notes the political fragility the world is experiencing, in that ‘trust in institutions is eroding. Governments, scientists, the media, public health, health systems and

¹⁷ Global Preparedness Monitoring Board, *A World At Risk*. Annual report on global preparedness for health emergencies. Geneva: World Health Organization and World Bank Group, 2019, p. 6.

¹⁸ GPMB, *A World at Risk*, pp. 7-8, emphasis added.

health workers in many countries are facing a breakdown in public trust' (note how 'government' and the 'media' are squeezed in between scientists and health workers). 'The situation is exacerbated by misinformation that can hinder disease control communicated quickly and widely via social media.' Besides vaccines and therapeutics, the Board also listed the need to resort to non-pharmaceutical interventions such as 'public safety protocols, school and business closures, airline and transportation protocols, communications protocols, [and] supply chain readiness'.¹⁹

Fast forward to October 2019 and key members of the same group, Johns Hopkins again, the Gates Foundation, and the World Economic Forum held a symposium in New York, Event 201—A Global Pandemic Exercise. This was a large-scale simulation, or 'germ-game' (like a war game), Indeed for Gates, a large epidemic should be prepared for as a preparation for war; rapid advances in biotechnology were needed that 'should dramatically change the turnaround time' for vaccines and therapeutics. The Event 201 'germ game' was based on a fictional scenario in which a corona virus called CAPS, emanating from Brazilian pigs, infected people globally. After a year and a half the exercise estimated the number of deaths caused by the pandemic into the tens of millions etc. etc.

It is hard to avoid the sense that the current Covid-19 response from March 2020 has been based on these 'germ game' simulation outcomes rather than on the real threat, but that is for virologists to establish—if it ever can be established, because once we are in the post-lockdown condition, it can always be claimed that thanks to government intervention the world over, the impact was kept at a minimum. Meanwhile Bill Gates has been expounding on a global vaccination regime that should follow the current epidemic. In an interview with the non-profit TED organisation he also spoke for in Vancouver in 2015, Gates says that 'he and a large team are moving fast to test anti-virals, vaccines and other therapeutics and to bring them to market as quickly as possible', with the Wellcome Trust and MasterCard also involved.

Many more examples can be given that the 'pandemic' is a counterrevolution to preclude the evolution of the IT revolution into a possible social revolution given that the world population, not just the rulers, have access to the Internet and its possibilities too. In the meantime, the Great Reset prescribes an accelerated process of concentration and centralisation of capital (by eliminating small and medium-sized business) en a reorganization of labour by digitizing labour. Indeed a WEF White Paper recommends that in 2030, 83 percent of the work force will work from home by computers, whilst 40 percent of all training and education will also be digitized to allow it be done remotely. This boils down to suspending the social dimension of work and learning, isolating its participants permanently in their residences. Between 13 and 28 percent of the population will be made permanently or temporarily superfluous, without any indication what will happen to these people in terms of livelihoods.²⁰

Since little of nothing is said on political practice in the Great Reset blueprint, we must assume that democracy is not necessarily part of the new society envisaged by the Grand Masters of transnational capital. But that is what a counterrevolution is about. Yet, given the fractious nature of the coalition behind the authoritarian turn, its premature imposition, and the growing resistance across Europe, democrats would do well to begin thinking and organizing for a replacement of capitalism by a democratically planned society, using the possibilities of the IT revolution for the benefit instead of the enslavement of mankind.

¹⁹ GPMB, *A World at Risk*, p. 15

²⁰ World Economic Forum, *Resetting the Future of Work Agenda: Disruption and Renewal in a Post-Covid World* [in collaboration with Mercer]. Geneva: WEF, 2020

В данной статье выдвигается мысль о том, что «пандемия» Covid-19 представляет собой контрреволюционную трансформацию капиталистического общества на уровне всей системы в целом. Реальная клиническая картина и предписанные методы лечения настолько противоречат друг другу, что нам ничего не остается кроме как считать «пандемию» политическим проектом. В ходе приведших к формированию «новой нормальности» исторических преобразований формулы управления и концепции контроля возникали на основе процессов формирования классов. Если говорить в общем, то новые средства производства сперва попадали в руки существующих правящих классов, а затем, со временем, обычно переходили к классам низшим. Именно это произошло бы с информационной (ИТ) революцией, если бы ей позволили развиваться органически. Однако со времен краха советского государственного социализма концепции контроля основывались в основном на вымышленных сценариях, одним из примеров которых является Covid-19. На Всемирном экономическом форуме был даже представлен подробный план выстраивания «новой нормальности», подлежащий внедрению под прикрытием «пандемии» (хотя этот план не имеет к ней никакого отношения) в целях упреждения и противодействия революционному развитию событий.

Ключевые слова: формирование классов, идеология, авторитаризм, кризис, контрреволюция.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ИННОВАЦИИ

М. А. Каменских¹

ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ И ОСОБЕННОСТЕЙ НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ МИРОВОГО УРОВНЯ

Рассматриваются особенности научно-образовательных центров мирового уровня, необходимость создания и развития которых объясняется возможностью генерации большего числа качественно новых научных идей в рамках центров и университетов и доведения инновационных идей до рынка с помощью заинтересованных предприятий. До 2024 г. планируется создать не менее 15 научно-образовательных центров мирового уровня. Большую значимость будут иметь идеи, связанные с социально-экономическим развитием региона. В настоящее время НОЦ созданы в Белгородской, Кемеровской, Нижегородской, Тюменской областях и в Пермском крае. Специализация центров выбрана в соответствии с приоритетными направлениями развития регионов. Деятельность НОЦ мирового уровня сосредоточена на повышении качества образования, развитии сетевого взаимодействия представителей науки, образования и бизнеса и коммерциализации инноваций. Определены проблемы, препятствующие развитию научно-образовательных центров мирового уровня.

Ключевые слова: регион, научно-образовательный центр мирового уровня, национальный проект.

DOI 10.37930/1990-9780-2020-4-66-135-141

УДК 332.14

В настоящее время национальные экономики сталкиваются с процессами усиления глобализации, перехода к инновационной цифровой экономике, повышения открытости экономических систем и усиления конкурентоспособности, особенно в области высоких технологий. В ответ на эти вызовы Россия сформировала пакет национальных проектов на период 2019–2024 гг. Проект «Наука» является одним из двенадцати приоритетных направлений. Создание научно-образовательных центров мирового уровня является частью национального проекта «Наука».

¹ Мария Анатольевна Каменских, доцент кафедры экономики и управления промышленным производством Пермского национального исследовательского политехнического университета (614990, РФ, Пермь, Комсомольский пр., 29), канд. экон. наук, e-mail: permamak13@gmail.com

В 2019 г. было создано 5 научно-образовательных центров мирового уровня, в 2020 и 2021 гг. планируется создание еще по пять НОЦ мирового уровня ежегодно. В Указе Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» читаем: «Правительству Российской Федерации при разработке национального проекта в сфере науки исходить из того, что в 2024 г. необходимо обеспечить <...> решение следующих задач: создание не менее 15 научно-образовательных центров мирового уровня на основе интеграции университетов и научных организаций и их кооперации с организациями, действующими в реальном секторе экономики; создание научных центров мирового уровня, включая сеть международных математических центров и центров геномных исследований.»

В настоящее время официально сформировано пять региональных НОЦ мирового уровня: в Белгородской, Кемеровской, Нижегородской, Тюменской областях и в Пермском крае. НОЦ определяют свою специализацию по принципу «усиление уже сильного»². В Белгородской области центр занимается биотехнологиями, селекционно-генетическими исследованиями, сквозными инжиниринговыми технологиями³. В Кемеровской области акцент сделан на горное дело и угольную промышленность, выбрано также направление создания иммунопрепаратов на основе развития биотехнологий⁴. Нижегородская область займется развитием медицинского приборостроения, цифровых технологий и защитой окружающей среды⁵. Пермский край сосредоточится на горном деле, экологичности и безопасности в области недропользования, химической промышленности и робототехники⁶. В Тюменской области НОЦ занимается развитием нефтегазовой отрасли и проблемами безопасности человека, природы и животных⁷. Помимо развития нефтегазового сектора Тюменский НОЦ планирует решать вопросы, связанные с пребыванием человека в Арктике. Направления развития НОЦ названы платформами.

В целом, деятельность НОЦ базируется на интеграции образовательного, научно-исследовательского и технологического процессов. Научно-образовательные центры мирового уровня будут более эффективно развиваться при поддержке государства. Проект НОЦ является частью национального проекта «Наука»⁸. Основные задачи проекта – развитие современной инфраструктуры для проведения научных исследований и разработок, а также кадрового потенциала в сфере научных исследований и разработок. На данный момент в каждом НОЦ мирового уровня реализуется ряд профильных проектов (табл. 1).

² Методические рекомендации по формированию программ деятельности научно-образовательных центров мирового уровня.

³ НОЦ «Инновационные решения в АПК» (Белгородская область). Режим доступа: <https://nosark.ru/> (дата обращения 17.06.2020).

⁴ НОЦ «Кузбасс» (Кемеровская область). Режим доступа: <https://ноц42.рф/> (дата обращения: 15.06.2020).

⁵ НОЦ «Техноплатформа 2035» (Нижегородская область). Режим доступа: <http://техноплатформа2035.рф/> (дата обращения: 18.06.2020).

⁶ НОЦ «Рациональное недропользование» (Пермский край). Режим доступа: <https://permscience.ru/> (дата обращения: 15.06.2020).

⁷ Западно-Сибирский межрегиональный НОЦ. Режим доступа: <https://noc.utmn.ru/> (дата обращения: 15.06.2020).

⁸ Постановление Правительства Российской Федерации от 20 июля 2019 г. № 945 «О Совете научно-образовательных центров мирового уровня».

Таблица 1

Миссии и цели научно-образовательных центров мирового уровня

Название НОЦ	Миссия/цели
Инновационные решения в АПК	Активное участие в обеспечении конкурентоспособности Российской Федерации как мировой научной державы и лидера в сфере аграрной науки; укрепление продовольственной безопасности и независимости страны; расширение присутствия России на мировых рынках продовольствия
Кузбасс	Достижение мирового лидерства в области разведки, эффективной добычи, транспортировки и глубокой переработки твердых полезных ископаемых, горного машиностроения, комплексного управления речными бассейнами, применения конвергентных и природоподобных технологий, производства экологически чистой энергии при снижении антропогенной нагрузки на окружающую среду и рисков для жизни
Техноплатформа 2035	Обеспечение роста рыночной доли региональных и отечественных предприятий на мировых рынках товаров и услуг и подготовка высококвалифицированных кадров для промышленных предприятий
Рациональное природопользование	Создание экосистемы для обеспечения технологических прорывов в недропользовании с использованием потенциала активной и талантливой молодежи России
Западно-Сибирский межрегиональный НОЦ	Обеспечение исследований и разработок мирового уровня; получение новых конкурентоспособных технологий, продуктов и их коммерциализация; подготовка кадров для решения крупных научно-технологических задач в интересах развития отраслей науки и технологий

В сущности, создание НОЦ мирового уровня не является конечной целью проекта. Необходимость их создания и развития объясняется возможностью генерации большего числа качественно новых научных идей в рамках центров и университетов и доведения инновационных идей до рынка с помощью заинтересованных предприятий. Предполагается, что ряд разрабатываемых идей будут соответствовать мировому уровню⁹. Большую значимость будут иметь идеи, связанные с социально-экономическим развитием региона. Взаимодействие университетов, научных организаций, предприятий и иных заинтересованных субъектов в рамках центра принесет пользу всем участникам кооперации. Основные задачи НОЦ мирового уровня можно условно разделить на четыре группы: задачи в области образования; сетевого взаимодействия; социально-экономического развития региона; инноваций и технологий (табл. 2).

Итак, анализ основных задач созданных НОЦ показал, что наиболее часто перед этими институтами ставятся задачи, связанные с развитием: 1) системы образования в части совершенствования подготовки профессиональных кадров, профессионального роста и привлечения российских и зарубежных молодых исследователей, разработчиков, технологических предпринимателей, руководителей научно-технических проектов;

⁹ Протокол заседания Совета научно-образовательных центров мирового уровня от 26 августа 2019 г. № 1.

Таблица 2

Основные задачи НОЦ мирового уровня*

Задачи	1	2	3	4	5
Образование					
Совершенствование системы подготовки профессиональных кадров	+	+	+	+	+
Опережающая подготовка, профессиональный рост и привлечение российских и зарубежных молодых исследователей, разработчиков, технологических предпринимателей, руководителей научно-технических проектов		+	+	+	+
Сетевое взаимодействие					
Кооперация с ведущими российскими и зарубежными научно-исследовательскими и производственными центрами		+		+	
Развитие сетевых форм организации научной, научно-технической, инновационной деятельности	+	+	+	+	
Развитие стартапов		+	+	+	
Экономика региона					
Содействие пространственному комплексному устойчивому развитию региона	+			+	
Разработка стратегии опережающего развития и перехода экономики региона к новому технологическому укладу		+	+		
Инновации и технологии					
Повышение конкурентоспособности продукции России и региона	+				+
Содействие ускоренной цифровой трансформации региона	+				+
Акселерация коммерциализации инноваций	+		+	+	+

* 1 – НОЦ Белгородской области, 2 – Кемеровской, 3 – Нижегородской, 4 – Пермского края, 5 – Тюменской области.

2) сетевого взаимодействия через развитие сетевых форм организации научной, научно-технической, инновационной деятельности и развитие стартапов; 3) системы акселерации коммерциализации инноваций. Таким образом, деятельность НОЦ мирового уровня сосредоточена на повышении качества образования, развитии сетевого взаимодействия представителей науки, образования, бизнеса и на коммерциализации инноваций.

Для решения указанных задач в регионах необходимо модернизировать научную инфраструктуру. Процессы модернизации базируются на выделении ведущих научных организаций, обновлении приборной и технической базы и т. д. В частности, предполагается создание научно-исследовательских центров глобальных технологических компаний и развитие контрактных бизнесов¹⁰.

Решение кадрового вопроса также является актуальной задачей НОЦ мирового уровня. К значимым направлениям относится поддержка проектов, реализуемых аспирантами с целью получения нового научного знания и защиты диссертаций. Среди долгосрочных перспектив деятельности НОЦ особое место занимает трансформация института аспирантуры, которая позволит аспирантам получить серьезную научную практику, приобрести исследовательские компетенции, проводить многочисленные исследования, подготавливать публикации и выступать на различных научных мероприятиях.

Среди основных ожидаемых показателей деятельности НОЦ мирового уровня – увеличение количества исследователей; публикаций в журналах из WoS, Scopus; компаний, вовлеченных в реализацию проектов НОЦ; патентов в рамках реализации НОЦ и технологий, разработанных в НОЦ.

¹⁰ Научно-образовательные центры мирового уровня (НОЦ). Режим доступа: <https://www.minobrnauki.gov.ru/ru/activity/act/dgnintp/nauka/notc/> (дата обращения: 15.06.2020).

На реализацию проектов НОЦ мирового уровня запланирован определенный объем бюджетных средств и средств, которые НОЦ должны привлечь из внебюджетных источников (табл. 3).

Таблица 3

Плановое финансовое обеспечение НОЦ *

НОЦ	Источники финансирования	2020	2021	2022	2023	2024	Итого
5 НОЦ (1-й этап)	Бюджет	192	959	936	674	935	3825
	Внебюджет	750	2000	2250	3250	4750	13750
10 НОЦ (2-й этап – нарастающим итогом)	Бюджет	129	192	936	674	935	2866
	Внебюджет	750	750	2250	3250	4750	11750
15 НОЦ (3-й этап – нарастающим итогом)	Бюджет	-	129	192	674	935	1930
	Внебюджет	-	750	750	3250	4750	9500
ИТОГО	Бюджет	321	1280	2063	2022	2806	8621
	Внебюджет	1500	3500	5250	9750	14250	35000

* Научно-образовательные центры мирового уровня (НОЦ). Режим доступа: <https://www.minobrnauki.gov.ru/ru/activity/act/dgnintp/nauka/notc/> (дата обращения: 15.06.2020).

На 2019 г. не было запланировано бюджетных источников финансирования, внебюджетные источники были запланированы на уровне 750 млн рублей. При успешном запуске НОЦ мирового уровня по итогам первого года в 2020 г. государство готово выделить 192 млн рублей. Прогноз на каждый год показывает, что величина внебюджетных источников финансирования в несколько раз превышает бюджетные вливания.

Несмотря на широкие перспективы, НОЦ мирового уровня неизбежно столкнутся с проблемами, характерными для российской экономики. Всю совокупность проблем можно разделить на три группы: недостаточное развитие инфраструктуры, отсутствие единой стратегии между регионом и НОЦ и сложности политического характера.

К первой группе относят недостаточные финансовые вливания в развитие фундаментальной науки, трудности с венчурным инвестированием бизнеса и относительно низкое качество жизни в регионе (в том числе качество дорог, жилья и социокультурного быта).

Во вторую группу входят факторы, связанные с отсутствием единых рамок развития НОЦ мирового уровня и региона. К обсуждению направлений развития необходимо привлечь предприятия.

Третья группа включает достаточно высокую бюрократическую нагрузку на всех уровнях и недостаток нормативно-правовых актов. На международном уровне также существуют барьеры для обмена информацией/капиталом/людьми.

Указанные факторы, негативно влияющие на развитие НОЦ мирового уровня, усиливаются нарастающим глобальным кризисом, вызванным пандемией коронавируса. В проекте предполагалось, что НОЦ в июне 2020 г. представят первые результаты работы для дальнейшего уточнения объемов финансирования и перспектив развития. Но в силу сложившихся условий отчеты не были представлены, многие проекты были заморожены, и дальнейшие перспективы развития спрогнозировать достаточно сложно.

При этом еще в 2019 г. были выявлены «слабые места» каждого региона и НОЦ:

1. Белгородская область – низкий уровень межрегионального взаимодействия и международного сотрудничества в области научных исследований и инноваций; привлечения специалистов и научных кадров из других регионов и зарубежных научных

организаций; относительно небольшое число планируемых результатов деятельности в части конкретных оригинальных продуктов (технологий) и их возможной применимости за пределами региона.

2. Кемеровская и Нижегородская области – недостаточная согласованность направлений деятельности НОЦ мирового уровня и стратегии социально-экономического развития региона, расхождение в целях конкретных мероприятий и целевых показателей научно-образовательного центра. Помимо этого, НОЦ Кемеровской области должен уточнить направления деятельности в области медицины, прежде всего речь идет о достижении результатов мирового уровня в области реабилитации и лечения профессиональных заболеваний, характерных для предприятий по угледобыче и углепереработке.

3. Пермский край – недостаточное развитие системы образования в целях развития НОЦ мирового уровня, в частности, высокий уровень оттока молодежи из региона и низкая заинтересованность выпускников школ в продолжении образования в регионе; недостаточная конкретизация результатов деятельности НОЦ, которые соответствовали бы мировому уровню. Не совсем ясно, что подразумевается под мировым уровнем, и существующие документы по НОЦ не проясняют этот вопрос. В целом, данный вопрос актуален для всех НОЦ мирового уровня.

4. Тюменская область – недостаточный уровень межрегионального взаимодействия, а также относительно размытое описание направлений в рамках реализации программы НОЦ мирового уровня. Кроме того, Тюменской области необходимо разработать единую согласованную систему управления НОЦ.

В целом, проблемы, препятствующие развитию НОЦ мирового уровня, можно решить при концентрации усилий региональных органов власти, предприятий, научных организаций, университетов и других заинтересованных субъектов.

M. A. Kamenskikh.¹¹ Exploring the essence and peculiarities of world-class research and education centers. This article is devoted to the consideration the features of world-class scientific and educational centers. The first five world-class SECs in 2019 as part of the national project “Science”. Until 2024, it is planned to create at least 15 world-class scientific and educational centers. The need to create and develop a world-class SEC is explained by the possibility of generating more qualitatively new scientific ideas that will be created within the framework of centers and universities and bringing innovative ideas to the market with the help of interested enterprises. In the future, it is assumed that a number of ideas being developed will correspond to the world level. Ideas related to the socio-economic development of the region will also be of great importance. Cooperation between universities, scientific organizations, enterprises and other stakeholders within the framework of the center will benefit all participants in cooperation. Currently, SECs have been created in five regions – in the Belgorod region, Kemerovo region, Nizhny Novgorod region, Perm Territory and Tyumen region. The specialization of the centers was chosen in accordance with the already formed priority areas of the regions. The activities of the world-class SEC are focused on improving the quality of education, developing networking between representatives of science, education and business and commercializing innovation. The article defines a number of problems that impede the development of world-class scientific and educational centers.

Keywords: region, world-class scientific and educational center, national project.

¹¹ *Mariya A. Kamenskikh*, PhD in Economics, Associate Professor in the Department of Economics and Engineering Industrial Management, Perm National Research Polytechnic University (29 Komsomolsky pr., Perm, 614990, Russia), e-mail: permamak13@gmail.com

Р. А. Амиров¹

ОБРАЗОВАНИЕ В ЭКОНОМИКЕ И ЭКОНОМИКА ОБРАЗОВАНИЯ

Определены роль и значение сферы образования в экономическом развитии современных государств. Анализируются теоретические подходы зарубежных и отечественных ученых-экономистов к определению значения знаний и образования. Предлагается развитие теоретических основ молодого и быстро развивающегося направления в экономической теории – экономики образования. Экономика образования определена как прикладная наука, изучающая отношения, связанные с производством, распределением, обменом и потреблением создаваемых в отрасли благ – образовательных услуг; выявляющая и анализирующая особенности действия экономических законов и категорий в образовании, суть происходящих в ней процессов и явлений; исследующая и раскрывающая их движущие производительные силы, влияющие на экономическое развитие, благосостояние общества и личности. Представлены уровни экономических отношений и процессов, возникающих в сфере образования.

Ключевые слова: образование, экономическая теория, экономика образования, человеческий капитал, модернизация, инновационная экономика, конкурентоспособность экономики.

DOI: 10.37930/1990-9780-2020-4-66-142-151

УДК 338.012

В современном мире возрастает роль образования в формировании конкурентоспособной экономики и высоконравственной, интеллектуально развитой личности. Образование и наука выступают «главными факторами общественного и экономического прогресса развитых стран, основным капиталом данных стран становится интеллект» [3, с. 81], человеческий капитал.

Результат социально-экономической модернизации современной экономики и общества в значительной степени связан с развитием образования. Проводимые реформы в данной сфере требуют значительных инвестиций.

От количества образованных людей зависят уровень экономического, политического, социально-культурного развития государства, общественная производительность труда, интеллектуальный потенциал страны, место, занимаемое государством в международных рейтингах и аналитических исследованиях. По мнению академика А. Г. Аганбегяна, «именно образование является наиболее революционной отраслью, определяющей будущее страны» [2, с. 16].

¹ *Расул Аликадиевич Амиров*, доцент кафедры менеджмента Дагестанского государственного университета (367000, РФ, Республика Дагестан, Махачкала, ул. Батырая, 4а), доцент кафедры экономики Дагестанского государственного университета народного хозяйства (367008, РФ, Республика Дагестан, Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, 5) канд. экон. наук, доцент, e-mail: a.rasul05@yandex.ru.

Еще в конце XIX в. английский экономист, один из основоположников неоклассического направления в экономической науке, А. Маршалл отмечал: «...знание – это наш самый мощный двигатель производства. Оно позволяет подчинить себе природу и заставлять ее силы удовлетворять наши потребности» [28].

Научное решение ряда проблем в сфере образования обладает повышенной актуальностью как для экономической теории, так и для народнохозяйственной практики. Отметим, что проблемы в сфере образования изучаются экономической наукой сравнительно недавно, тем не менее ею внесен существенный вклад в их решение. Экономика образования – одно из самых молодых и быстро развивающихся направлений в экономической теории. Ее зарождение как науки относят ко второй половине XX в.

В 1950-е гг. П. Самуэльсон вводит понятие «общественного блага», под которым он понимает «благо, которое все потребляют сообща, вместе с тем, потребление такого блага каждым отдельным индивидом не приводит к сокращению такого потребления любым другим индивидом» [30, р. 387]. Развитие предложенной теории общественного блага продолжил Р. Масгрейв, который сформулировал концепцию «социально значимых (мериторных, заслуженных) благ» [29, р. 333]. Данные американские ученые-экономисты теоретически обосновали необходимость повышенного внимания государства к вопросам развития образования как одного из ключевых общественных благ.

В 1960–1970-е гг. исследователи все активнее начинают рассматривать влияние образования на темпы экономического роста страны. Так, видный экономист-теоретик XX в. Дж. Гэлбрейт отмечал: «Доллар, вложенный в интеллект человека, часто приносит больший прирост национального дохода, чем доллар, вложенный в железные дороги, плотины, машины и другие капитальные блага. Образование становится высокопроизводительной формой капитальных вложений». Он же отметил, что «в наше время людей разделяет образование» [25].

Позднее образование предстает как инвестиционная сфера, отдачу от которой человек может получать на протяжении всей жизни; все активнее отмечается ее влияние на формирование общества знаний. Г. Беккер рассматривал сущность человеческого капитала на микроуровне [20], а лауреат Нобелевской премии, один из наиболее видных авторов теории «человеческого капитала», Т. Шульц считал, что «образование делает людей более производительными» [32, р. 43], а человеческий капитал – основа индустриальной и постиндустриальной экономик [31].

По мнению лауреата Нобелевской премии С. Кузнеца, «ключевым фактором, определяющим успешное применение накопленного опыта передовых стран, является достаточность стартового человеческого капитала» [26].

Один из самых влиятельных теоретиков менеджмента XX в. П. Друкер говорил: «... мы сейчас живем в обществе знаний» [22], ключевую роль в его развитии «будет играть университет, который станет основой научного производства» [23]. Автор теории постиндустриального общества Д. Белл уверен, что от количества исследований и внедренных инноваций зависит развитие постиндустриальных государств, а университет и научные кадры – движущие силы общества знаний [21]. По мнению японского экономиста Т. Сакайя, «... мы вступаем в новый этап цивилизации, на котором движущей силой являются ценности, создаваемые знаниями» [13]. Российские экономисты В. Л. Квинт и В. В. Окрепилов полагают, что в современном мире вложения в человека становятся самыми эффективными инвестициями, а образование и наука – ключевые факторы, определяющие темпы и качество экономического роста [10, с. 11].

А. Мэддисон вывел следующую зависимость: «увеличение ассигнований на образование на 1 % ведет к увеличению ВВП страны на 0,35 %» [27]. В 2004 г. ОЭСР

отметила, что увеличение срока обучения населения страны на один год приводит к повышению ВВП на 3...6 %.

Вопросы воздействия образования на экономический рост и производительность труда исследовались также и отечественными учеными. Большой вклад в изучение экономики образования в стране внес советский экономист и статистик, один из авторов планов индустриализации СССР, академик С. Г. Струмилин. Он был одним из первых исследователей экономической эффективности образования в СССР. С. Г. Струмилиным впервые в стране «была произведена денежная оценка эффекта каждой из ступеней образования, осуществлен расчет рентабельности образования. Согласно его выводам, каждая последующая ступень обучения (начальное образование за четыре года, школа-семилетка, школа-девятилетка, высшая школа) существенно повышала производительность рабочего и его заработка. Например, высшая школа способствовала повышению уровня выработки и заработка рабочего на 320 % по сравнению с вовсе не обученным рабочим первого разряда (начальное образование за четыре года – на 79 %)» [14, с. 266; 15, с. 15].

Один из основоположников советской экономики образования В. А. Жамин в 1969 г. писал, что «народное образование непосредственно влияет на создание и использование национального дохода, причем доля прироста национального дохода, связанная с повышением квалификации, обеспечиваемым общим и специальным образованием, составляет 30,3 %» [9, с. 313]. По мнению В. П. Щетинина: «...в странах с наиболее развитой экономикой в среднем 60 % прироста национального дохода определяется приростом знаний и образованности общества» [18].

Опыт показывает, что наибольшего экономического благополучия достигают страны с эффективными стратегиями развития образования, которому принадлежит ключевая роль в воспроизводстве и развитии человеческого капитала, в решении стратегических задач социально-экономической модернизации страны. Стратегической целью политики государства в сфере образования является повышение доступности качественного образования всех видов и уровней [16, с. 120], отвечающего требованиям инновационного развития экономики, потребностям общества в целом и каждого гражданина [4, с. 106]. В условиях глобализации и становлении «экономики, основанных на знаниях, необходимо совершенствование и повышение авторитета национальной системы образования» [17, с. 114].

В последние годы в России «предпринимаются попытки перехода к инновационной экономике, формированию экономики знаний, экономики основанной на создании и генерировании инноваций, новейших достижений науки и техники, развитии наукоемких производств. Экономика, являясь инновационной, является и интеллектуальной, поскольку инновация – это конечный результат умственной деятельности человека, его творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации» [3, с. 81]. Еще в первой половине XX в. Й. Шумпетер заявлял, что инновация представляет собой «шторм творческого разрушения» [33], приводящий к кардинальной перестройке сформировавшихся социальных отношений между работниками, компаниями и капиталом.

В четвертом издании Руководства Осло (2018 г.) инновации определены как «новые или улучшенные продукты, или процессы (или их комбинации), имеющие существенное отличие от ранее производимых единицей продуктов или используемых ею бизнес-процессов, предлагаемые потенциальным пользователям (продукты) или применяемые самой единицей (процессы)»². В Руководстве Фраскати инновация закреплена

² OECD, Eurostat. Oslo Manual 2018, Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation. Paris: OECD. 2018.

на как «конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности либо в новом подходе к социальным услугам»³.

В учебнике [19] подчеркивается, что важным свойством знаний является «невозможность их отчуждения от человеческой личности, а также существование в специфической форме накопления в самом человеке. По своей природе знания интернациональны, трансграничны. Они также обладают такими свойствами, как неисключаемость и неконкурентность в их потреблении, перспективность и вариативность их применения, многоаспектность эффекта их воздействия. Вышеперечисленные признаки придают образованию свойства общественного блага» [19].

Академик В. Л. Макаров отмечает, что «затраты на производство знаний складываются из следующих компонентов:

- физические единицы: количество страниц, статей, патентов, открытий, опытных образцов, новых изделий, инновационных фирм;
- доля инновационных фирм в общем количестве фирм или в объеме производства;
- затраты на НИОКР, высшее образование, программное обеспечение;
- затраты на публичные блага» [11, с. 8].

Авторы статьи [15, с. 6] относят образование и науку к обязательным элементам «государственного устройства. Неудовлетворительная работа этих звеньев ставит под сомнение функционирование государства, его экономику, национальную безопасность».

Выделяя ключевую роль человеческого капитала в современной экономике, академик Л. И. Абалкин писал: «Если взять сегодняшнюю мировую практику ранжирования стран по уровням развития, то они выстраиваются по порядку от уровня состояния человеческого капитала. В это понятие обычно входят: объем ВВП в целом и на душу населения, продолжительность жизни населения, уровень образования, массовость этого процесса. Эти индексы в совокупности и образуют то, что в практике называют человеческим капиталом ... Поэтому в программах, которые разрабатываются в США, Японии, Германии, Китае, эти параметры становятся определяющими» [1, с. 5].

Академик А. Г. Аганбегян утверждает, что «как только удастся удвоить долю «экономики знаний» в нашем ВВП, можно будет говорить о переходе нашей страны от индустриального к постиндустриальному обществу, где сфера интеллектуальных услуг превзойдет удельный вес промышленности в создании ВВП. К 2025 г. мы вплотную подойдем к этому рубежу, а перейдем к постиндустриальному развитию, видимо, в 2030 году» [2, с. 16]. Президент Вольного экономического общества России, основоположник теории нооэкономики [6, 7, 8] С. Д. Бодрунов отмечает, что «в США, например, в 2015 г. доля производительных сил пятого технологического уклада составляла 60 %, четвертого – 20 %, третьего – менее 15 %, второго – 1 %. Около 5 % приходится на шестой технологический уклад. Экономика России в технологическом отношении весьма многоукладна; при этом, по данным РАН, более 50 % технологий относятся к четвертому укладу, а 33 % – к третьему. Доля технологий пятого уклада составляет около 10 %, технологии шестого уклада находятся пока в зачаточном состоянии» [6, с. 85].

Неоиндустриальное развитие экономики, охватившее в XXI в. развивающиеся и развитые страны [34], предъявляет новые требования к системе образования. Отечественный и зарубежный опыт показывает, что «только диверсифицированная струк-

³ Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) – Electronic text data. Mode of access: http://www.oecd.org/home/0,2987,en_2649_201185_1_1_1_1_1,00.html. Title from screen.

турная, институциональная и содержательная модернизация системы образования и науки может дать системный эффект инновационного развития страны. Огромное значение необходимо уделять качественному образованию, подготовке высококвалифицированных кадров, перспективным научным исследованиям, производству и внедрению наукоемкой продукции и высоких технологий» [3, с. 82].

Долгое время проблемы образования в России являлись предметом изучения только педагогической науки. В 1990-е гг. в нашей стране образование признается отраслью народного хозяйства. Формируется новая область отраслевой экономики – «экономика образования», в рамках которой все активнее начинают исследоваться вопросы ресурсного обеспечения системы образования, особенности развития отрасли в рыночных условиях, возможность привлечения частных средств в развитие отрасли, взаимосвязь с рынком труда и т. д.

Экономика образования сформировалась гораздо позже других отраслевых экономик (экономики промышленности, АПК, транспорта и др.). В отличие от других наук, «изучающих вопросы образования (педагогика, психология, философия, социология и др.), экономика образования рассматривает ее как отрасль хозяйства, имеющую надотраслевое значение. В силу уникальной специфики экономика образования отнесена к специальным прикладным наукам, таким как статистика, бухгалтерский учет, экономика труда и другим, изучающим межотраслевые экономические проблемы» [12, с. 164].

Экономику образования можно определить как прикладную науку, изучающую отношения, связанные с производством, распределением, обменом и потреблением благ, создаваемых в отрасли – образовательных услуг; выявляющую и анализирующую особенности действия экономических законов и категорий в образовании, суть происходящих в ней процессов и явлений; исследующую и раскрывающую их движущие производительные силы, влияющие на экономическое развитие, благосостояние



Уровни экономических отношений и процессов, связанных с производством, распределением, обменом и потреблением благ, создаваемых в сфере образования

общества и личности. На рисунке представлены уровни экономических отношений и процессов, возникающих в сфере образования.

В последние годы все активнее осуществляется научное и методологическое осмысление *экономики образования*, отражение ее роли и значимости в системе научного знания.

Основной экономической функцией сферы образования является воспроизводство человеческого капитала, высококвалифицированных кадров для всех отраслей экономики.

Образовательная деятельность направлена не только на передачу, распространение и усвоение сформировавшихся знаний, но и на генерирование новых знаний.

Образование как таковое «приобретается как услуга, но прежде в него нужно вложить капитал, и капитал значительный. Государство и общество, игнорирующие данную экономическую детерминанту, рискуют остаться на обочине прогресса, на периферии процесса глобализации. Образование становится стратегическим ресурсом развития и конкурентоспособности нации» [5, с. 201].

Таким образом, образование и наука выступают «системообразующими факторами стратегии развития государства, основой национальной безопасности страны, определяют конкурентоспособность национальной экономики. Способность генерировать новые знания и трансформировать их в инновационный продукт превращается в основную детерминанту экономического роста» [3, с. 82], так как в поступательном конкурентоспособном развитии страны ключевая роль отводится научно-техническому и технологическому прогрессу и интеллектуализации основных факторов производства.

Список литературы

1. Абалкин, Л. И. Использовать интеллектуальный и экономический потенциал для будущего России / Л. И. Абалкин // *Экономист*. – 1999. – № 8. – С. 5–6.
2. Аганбегян, А. Г. Какой комплексный план до 2025 года нужен России? / А. Г. Аганбегян // *Экономическая политика*. – 2017. – № 4. – С. 8–29.
3. Амиров, Р. А. Роль образования и науки в современном мире // *Интеллект. Инновации. Инвестиции*. – 2015. – № 3. – С. 81–83.
4. Амиров, Р. А. Стратегия развития высшего образования в России / Р. А. Амиров // *Вестник НГИЭИ*. – 2019. – № 8 (99). – С. 105–117.
5. Балакина, А. П. Повышение качества образовательных услуг и рост конкурентоспособности отечественных научно-образовательных систем / А. П. Балакина // *Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология*. – 2012. – № 1 (20). – С. 200–204.
6. Бодрунов, С. Д. Ноономика / С. Д. Бодрунов. – М.: Культурная революция, 2018. – 432 с.
7. Бодрунов, С. Д. Ноономика: концептуальные основы новой парадигмы развития / С. Д. Бодрунов // *Известия Уральского государственного экономического университета*. – 2019. – Т. 20, № 1. – С. 5–12.
8. Бодрунов, С. Д. Общая теория ноономики: учебник / С. Д. Бодрунов. – М.: Культурная революция, 2019. – 504 с.
9. Жамин, В. А. Экономика образования (вопросы теории и практики) / В. А. Жамин. – М.: Просвещение, 1969. – 335 с.
10. Квинт, В. Л. Роль качества в зарождении и развитии глобального формирующегося рынка / В. Л. Квинт, В. В. Окрепилов // *Экономика и управление*. – 2011. – № 5. – С. 3–21.

11. Макаров, В. Л. Экономика знаний: уроки для России // Россия и современный мир. – 2004. – № 1. – С. 5–24.
12. Поздняк, С. Н. Экономика образования: основные понятия и опыт системного анализа / С. Н. Поздняк, В. И. Столяров // Педагогическое образование в России. – 2016. – № 4. – С. 160–167.
13. Сакайя, Т. Стоимость, создаваемая знаниями, или История будущего / Т. Сакайя // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – 640 с.
14. Струмилин, С. Г. Избранные произведения. – Т. 5 / С. Г. Струмилин. – М.: Изд-во АН СССР; Наука, 1964.
15. Тюпаева, А. И. Роль высшего образования в национальной экономике / А. И. Тюпаева, В. А. Бескровная // Экономика образования. – 2012. – № 5. – С. 5–22.
16. Шамин, А. Е. Особенности предоставления образования в региональных вузах / А. Е. Шамин, Ж. В. Касимова // Вестник НГИЭИ. – 2018. – № 10 (89). – С. 119–134.
17. Шамин, А. Е. Роль вуза, субъекта Российской Федерации, в развитии региональной экономики / А. Е. Шамин, А. Н. Смирнов, Ж. В. Касимова, М. Н. Кирилов // Вестник НГИЭИ. – 2018. – № 8 (87). – С. 114–129.
18. Щетинин, В. П. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки / В. П. Щетинин // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 12. – С. 42–49.
19. Экономика и управление социальной сферой: учебник / под ред. Е. Н. Жильцова, Е. В. Егорова. – М.: Издат.-торг. корпорация «Дашков и Ко», 2015. – 496 с.
20. Becker, G. S. Human capital / G. S. Becker. – 3rd ed. – Chicago: University of Chicago press, 1993.
21. Bell, D. The Coming of Post-Industrial Society / D. Bell // A Venture in Social Forecasting. – N.Y.: Basic Books, 1973.
22. Drucker, P. Post-Capitalist Society / P. Drucker. – Butterworth Heinemann. – Oxford, 1993.
23. Drucker, P. F. The age of discontinuity: guidelines to our changing society / P. F. Drucker. – L.: Heinemann, 1969.
24. Galbraith, J. K. Economics and the Public Purpose / J. K. Galbraith. – Boston: Houghton Mifflin, 1973.
25. Galbraith, J. K. The New Industrial State / J. K. Galbraith. – Boston: Houghton Mifflin, 1967.
26. Kuznets, S. Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure / S. Kuznets. – Harvard University Press, Cambridge, 1971.
27. Maddison, A. Dynamic forces of capitalist development: A long-run comparative view / A. Maddison. – Oxford; N.Y.: Oxford univ. press, 1991. – XVI. – 333 p.
28. Marshall, A. Principles of Economics / A. Marshall. – London: Macmillan, 1890.
29. Musgrave, R. A. A Multiple Theory of Budget Determination / R. A. Musgrave // Finanz Archiv. – 1957. – Vol. 17, № 3. – P. 333–343.
30. Samuelson, P. A. The Pure Theory of Public Expenditure / P. A. Samuelson // Review of Economics and Statistics. – 1954. – V. 36, № 4. – P. 387–389.
31. Schultz, T. Investment in human capital: the role of education and of research / T. Schultz. – New York: Free Press, 1971.
32. Schultz, T. W. Investing in People / T. W. Schultz. – London: University of California Press, 1981.
33. Schumpeter, J. A. Capitalism, Socialism, and Democracy / J. A. Schumpeter. – New York: Harper Perennial, 1942.

34. Szirmai, A. Pathways to Industrialization in the Twenty-First Century: New Challenges and Emerging Paradigms / A. Szirmai, W. Naude, L. Alcorta. – Oxford: Oxford University Press, 2013. – 443 p.

References

1. Abalkin L. I. Ispol'zovat' intellektual'nyj i jekonomicheskij potencial dlja budushhego Rossii [Use the intellectual and economic potential for the future of Russia]. *Ekonomist* [Economist], 1999, no. 8, pp. 3–9.
2. Aganbegian A. G. (2017). Kakoi kompleksnyi plan do 2025 goda nuzhen Rossii? [What kind of comprehensive plan up until 2025 does Russia need?]. *Ekonomicheskaja politika* [Economic Policy], 2017, no. 4, pp. 8–9.
3. Amirov R. A. Rol' obrazovaniya i nauki v sovremennom mire [The role of education and science in the modern world]. *Intellekt. Innovacii. Investicii* [Intellect. Innovation. Investments], 2015, no. 3, pp. 81–83.
4. Amirov R. A. Strategija razvitiya vysshego obrazovaniya v Rossii [Development strategy for higher education in Russia]. *Vestnik NGIEI* [Bulletin of NGIEI], 2019, no. 8 (99), pp. 105–117.
5. Balakina A. P. Povyshenie kachestva obrazovatel'nyh uslug i rost konkurentosposobnosti otechestvennyh nauchno-obrazovatel'nyh system [Increasing the quality of educational services and the growth of the competitiveness of national educational and scientific systems]. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 3, Ekonomika. Ekologiya* [Science Journal of Volgograd State University. Global Economic System], 2012, no. 1 (20), pp. 200–204.
6. Bodrunov S. D. *Noonomika* [Noomics]. Moscow, Kul'turnaya revolyutsiya Publ, 2018. 432 p.
7. Bodrunov S. D. Noonomika: kontseptual'nye osnovy novoy paradigmy razvitiya [Noonomics: The conceptual basis of the new development paradigm]. *Izvestiya Uralskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta* [Journal of the Ural State University of Economics], 2019, vol. 20, no. 1, pp. 5–12.
8. Bodrunov S. D. *Obshchaya teoriya noonomiki* [General theory of noomics]. Moscow, Kul'turnaya revolyutsiya Publ, 2019. 504 p.
9. Zhamin V. A. *Ekonomika obrazovaniya (voprosy teorii i praktiki)* [Economics of education (the issues of theory and practice)]. Moscow, Prosveshchenie Publ, 1969. 335 p.
10. Kvint V. L., Okrepilov V. V. Rol' kachestva v zarozhdenii i razvitii global'nogo formirujushhego rynka [The role of quality in the birth and development of global emerging market]. *Ekonomika i upravlenie* [Economics and Management], 2011, no. 5, pp. 3–21.
11. Makarov V. L. Ekonomika znaniy: uroki dlja Rossii [Economics of knowledge: lessons for Russia]. *Rossija i sovremennyy mir* [Russia and the modern world], 2004, no. 1, pp. 5–24.
12. Pozdnyak S. N., Stolyarov V. I. Ekonomika obrazovaniya: osnovnye ponjatija i opyt sistemnogo analiza [Economics of education: basic concepts and experience of system analysis]. *Pedagogicheskoe obrazovanie v Rossii* [Teacher Education in Russia], 2016, no. 4, pp. 160–167.
13. Sakaiya T. *Stoimost', sozdavaemaja znaniyami, ili Istorija budushhego* [The Knowledge-Value Revolution, Or, a History of the Future]. In: *Novaya postindustrial'naya volna na Zapade. Antologiya* [A new post-industrial wave in the West. Anthology] / Pod redakciej V. L. Inozemceva [Edited by V. L. Inozemtsev]. Moscow, Academia Publ, 1999. 640 p.
14. Strumilin S. G. *Izbrannye proizvedeniya* [Selected Works]. Moscow: Nauka Publ., 1964. Vol. 3.
15. Tyupaeva A. I., Beskrovnaya V. A. Rol' vysshego obrazovaniya v nacional'noj ekonomike [A role of higher education in national economy]. *Ekonomika obrazovaniya* [Economics of education], 2012, no. 5, pp. 5–22.

16. Shamin A. E., Kasimova Zh. V. Osobennosti predstavleniya obrazovaniya v regional'nyh vuzah [Features of providing education in regional universities]. *Vestnik NGIEI* [Bulletin of NGIEI], 2018, no. 10 (89), pp. 119–134.
17. Shamin A. E., Smirnov A. N., Kasimova Zh. V., Kirilov M. N. Rol' vuza, subjekta Rossijskoj Federacii, v razvitii regional'noj jekonomiki [The role of the university, the subject of the Russian Federation, in development of regional economy]. *Vestnik NGIEI* [Bulletin of NGIEI], 2018, no. 8 (87), pp. 114–129.
18. Schetinin V. P. (2001). Chelovecheskiy kapital i neodnoznachnost ego traktovki [Human capital and ambiguity of its interpretation]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* [World Economy and International Relations], 2001, no. 12, pp. 42–49.
19. *Ekonomika i upravlenie social'noj sferoj* [Economics and Social Management] / Pod red. E. N. Zhiltsova, E. V. Egorova. Moscow, Dashkov i Ko, 2015. 496 p.
20. Becker G. S. *Human capital*. 3rd ed. Chicago: University of Chicago press, 1993.
21. Bell D. *The Coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting*. N.Y., Basic Books, 1973.
22. Drucker P. *Post-Capitalist Society*. Butterworth Heinemann. Oxford. 1993.
23. Drucker P. F. *The age of discontinuity: guidelines to our changing society*. L.: Heinemann. 1969.
24. Galbraith J. K. *Economics and the Public Purpose*. Boston: Houghton Mifflin, 1973.
25. Galbraith J. K. *The New Industrial State*. Boston: Houghton Mifflin, 1967.
26. Kuznets S. *Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure*, Harvard University Press, Cambridge, 1971.
27. Maddison A. *Dynamic forces of capitalist development: A long-run comparative view*. – Oxford; N.Y.: Oxford univ. press, 1991. – XVI. – 333 p.
28. Marshall A. *Principles of Economics*. London: Macmillan. 1890.
29. Musgrave R. A. *A Multiple Theory of Budget Determination* // *Finanz Archiv*. 1957. – vol. 17. – № 3. – P. 333–343.
30. Samuelson P. A. *The Pure Theory of Public Expenditure* // *Review of Economics and Statistics*, 1954. – vol. 36. – № 4. – p. 387–389.
31. Schultz T. *Investment in human capital: the role of education and of research*, New York: Free Press, 1971.
32. Schultz T. W. *Investing in People*. London: University of California Press, 1981.
33. Schumpeter J. A. *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York: Harper Perennial. 1942.
34. Szirmai A., Naude W., Alcorta L. *Pathways to Industrialization in the Twenty-First Century: New Challenges and Emerging Paradigms*. Oxford, Oxford University Press. 2013. – 443 p.

R. A. Amirov⁴. Education in the economy and education economics. The article defines the role and importance of education in the economic development of modern states. The article presents and

⁴ *Rasul A. Amirov*, Associate Professor, Department of Management of Dagestan State University (4a Batyraya St., Makhachkala, Republic of Dagestan 367000, Russia), Associate Professor, Department of Economics of Dagestan State Institute of National Economy (5 Dzhamaletdina Ataeva St., Makhachkala, Republic of Dagestan 367008, Russia), Ph.D. in Economics, Associate Professor, e-mail: a.rasul05@yandex.ru.

analyzes the theoretical approaches of prominent foreign and domestic scientists and economists in determining the value of knowledge and education. The aim of the article is to develop the theoretical foundations of one of the youngest and fastest growing areas in economic theory - the economics of education. The author's interpretation is given, the economics of education is defined as an applied science that studies the relations associated with the production, distribution, exchange and consumption of goods created in the industry – educational services, identifies and analyzes the features of the action of economic laws and categories in education, the essence of the processes occurring in it and phenomena, exploring and revealing their driving productive forces that affect economic development, the welfare of society and the individual. The levels of economic relations and processes arising in the field of education are determined.

Keywords: education, economic theory, economics of education, human capital, modernization, innovative economy, competitiveness of the economy.

Л. М. Божко¹

СПЕЦИФИКА РАЗВИТИЯ СРЕДНИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ

Выявляются тенденции развития средних организаций в России. Перечислены критерии отнесения организаций к средним, согласно нормативной базе; исследована динамика численности малых и средних предприятий за 2010–2018 гг. На основе статистических данных оценена динамика оборота средних предприятий; рассчитан удельный вес оборота средних организаций в совокупном обороте; отслежено изменение ряда показателей, характеризующих вклад средних организаций в экономику. Сформулированы проблемы развития средних организаций. Фирмы-газели приведены в качестве подтверждения возможности и способности среднего бизнеса быть успешным.

Ключевые слова: развитие организаций, средний бизнес, средние организации, фирмы-газели.

DOI: 10.37930/1990-9780-2020-4-66-152-162

УДК 330.382

Организации в зависимости от размера разделяются на три группы: малые, средние и крупные. К *крупным организациям* с учетом их определяющей роли в экономике государства и социальной значимости всегда было особое отношение со стороны властей, общества в целом и научной общественности. *Малый бизнес* пользуется особым и неугасающим вниманием, судя по тематике научных публикаций, заявляемых программ поддержки и конкретных действий властей, предпринимаемых для его развития.

Средние организации стоят особняком и не так популярны при обсуждении проблем бизнеса. Между тем, средние предприятия при наличии ряда предпочтений (по сравнению с крупными) и при отсутствии некоторых льгот, распространяющихся на малый бизнес, имеют ряд специфических проблем, влияющих на их развитие. Возможно, недостаточное внимание к среднему бизнесу объясняется его несущественным значением в экономике. Проверим это предположение.

Для начала на основе нормативной базы установим, какие организации относятся к средним на данный момент [4, с. 5–7]. Хозяйствующие субъекты относят к субъектам малого и среднего предпринимательства на основании критериев, установленных ст. 4 ФЗ от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и Постановлением Правительства РФ от 04 апреля 2016 г. № 265 «О предельных значениях дохода от предпринимательской деятельности». Для отнесения организации к средней должны выполняться три условия:

1) среднесписочная численность – от 101 до 250 человек (оценивается за предыдущий год);

¹ *Леся Михайловна Божко*, доцент Петербургского государственного университета путей сообщения Императора Александра I (190031, РФ, Санкт-Петербург, Московский пр., 9), д-р экон. наук, доцент, e-mail: lemib@rambler.ru

2) ограничения по структуре уставного капитала. Для средних организаций действуют те же рамки, что и для малых (доля участия государственных образований (РФ, субъектов РФ, муниципальных образований), общественных и религиозных организаций и фондов суммарно не должна превышать 25 %, доля участия юридических лиц (в том числе иностранных) – не малых и не средних – не должна суммарно превышать 49 %, ограничений по доле участия субъектов малого и среднего предпринимательства в уставном капитале нет);

3) доход за предыдущий отчетный год свыше 800 млн рублей, но не более 2 млрд рублей (доход считается по данным налогового учета без НДС).

Прежде действовало Постановление Правительства РФ от 09 февраля 2013 г. № 101 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства», которое определяло пороговые значения выручки для средних предприятий – свыше 400 млн и не больше 1 млрд рублей.

25 июля 2015 г. вступило в силу Постановление от 13 июля 2015 г. № 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства», согласно которому предельные значения годовой выручки для субъектов и малого, и среднего предпринимательства были увеличены вдвое. Из-за изменения диапазона границ выручки субъекты предпринимательства, относившиеся прежде к средним, теперь стали относиться к малым. Соответственно и те крупные организации, чья выручка составляла от 1 до 2 млрд рублей в год, стали по новому критерию средними.

1 августа 2016 г. вступило в силу Постановление Правительства от 04 апреля 2016 г. № 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства», которое помимо некоторых других нововведений в качестве критерия устанавливает не только выручку по основному виду деятельности, а все, в том числе внереализационные, доходы субъекта предпринимательства согласно налоговой декларации.

Также 1 августа 2016 г. был создан единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства (rmsp.nalog.ru), который формирует ФНС России на основании отчетности субъектов малого и среднего бизнеса (сведений о доходах, среднесписочной численности сотрудников, данных из Единого госреестра юридических лиц, Единого госреестра индивидуальных предпринимателей и др.).

Разумеется, такое частое изменение нормативной базы не могло не сказаться на развитии средних организаций, что можно проследить по динамике их численности (табл. 1).

Таблица 1

Динамика численности малых и средних предприятий за 2010–2018 гг., тыс.*

Предприятия	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Малые	1644,3	1836,4	2003	2063,1	2103,8	2222,4	2770,6	2754,6	2659,9
Средние	25,2	15,9	13,8	13,7	13,7	19,3	13,3	13,3	13,7

*Составлено на основе данных Росстата: Малое и среднее предпринимательство в России – 2015 г. / Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа https://gks.ru/bgd/regl/b15_47/Main.htm (дата обращения: 25.01.2020); Малое и среднее предпринимательство в России – 2017 г. / Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа https://www.gks.ru/bgd/regl/b17_47/Main.htm (дата обращения: 25.01.2020); Малое и среднее

предпринимательство в России – 2019 г. / Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа https://www.gks.ru/bgd/regl/b19_47/Main.htm (дата обращения: 22.01.2020).

Возможно, именно удвоением лимита по выручке для малых и средних предприятий в 2016 г. вызвано такое резкое – почти на четверть (24,7 %) – увеличение численности малых предприятий в этот год. Между тем количество средних предприятий сократилось почти на треть (31,1 %). В дальнейшем наметилась тенденция к сокращению численности малых предприятий при некотором увеличении числа средних в 2018 г. Исследование динамики численности средних предприятий на протяжении нескольких лет показывает, что их количество относительно стабильно и не превышает 14 тысяч. В 2015 г. был достигнут максимум с 2010 г.: увеличение на 5,6 тысячи по сравнению с предыдущим годом. Но в 2016 г. рост числа малых предприятий на 548,2 тысячи происходил при снижении количества средних на 6 тысяч [4, с. 7].

От объема выручки зависит налогооблагаемая база, чем также объясняется важность этого критерия. К сожалению, зачастую отношение к организации определяется по ее размерам, при этом далеко не всегда учитываются суммарные показатели по конкретной категории предприятий в масштабах всей экономики. Как результат может недооцениваться или, наоборот, переоцениваться важность предприятия только из-за его принадлежности к той или иной размерной группе. Вместе с тем размер организации свидетельствует не только о величине ее дохода, но и указывает на вклад в экономику региона и страны. Организации разных размеров совокупно по каждой категории вносят различный вклад в экономику страны и по его динамике можно проследить тенденции развития организаций разного размера [3]. Оценить совокупный вклад организаций в зависимости от их размера в экономику государства можно по ряду показателей.

Обратимся к динамике оборота организаций и индивидуальных предпринимателей (рис. 1). Исходные данные для расчета и оценки оборота организаций и индивиду-

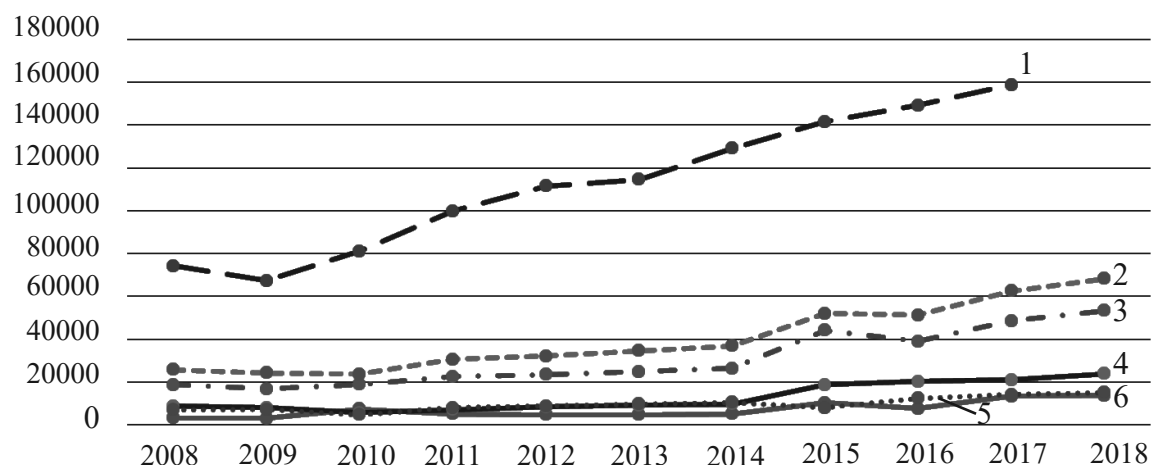


Рис. 1. Динамика оборота организаций и индивидуальных предпринимателей за 2005–2018 гг., млрд р. (данные за 2018 г. на момент подготовки статьи отсутствовали): 1 – оборот организаций (без учета деятельности финансовых организаций); 2 – то же средних предприятий; 3 – малых (всего); 4 – микропредприятий; 5 – объем выручки ИП; 6 – оборот малого предпринимательства (МПП + ИП)

альных предпринимателей взяты из официальной статистики², учитывались также результаты наших предыдущих исследований [3, 4].

На рис. 1 график оборота организаций расположен выше остальных, что наглядно показывает особенность российской экономики: определяющее влияние на нее на протяжении многих лет оказывают крупные предприятия. Что касается интересующих нас средних организаций, то их оборот ниже, чем малых в целом и отдельно микропредприятий; в основном он ниже выручки индивидуальных предпринимателей (ИП) и является самым низким на протяжении нескольких лет.

При отслеживании изменения во времени относительного показателя оборота средних организаций фиксируется резкое колебание в 2015–2017 гг. (рис. 2). Совокупный оборот в исследовании рассчитывался как сумма оборота организаций (без учета деятельности финансовых организаций) и объема выручки индивидуальных предпринимателей по данным статистики.

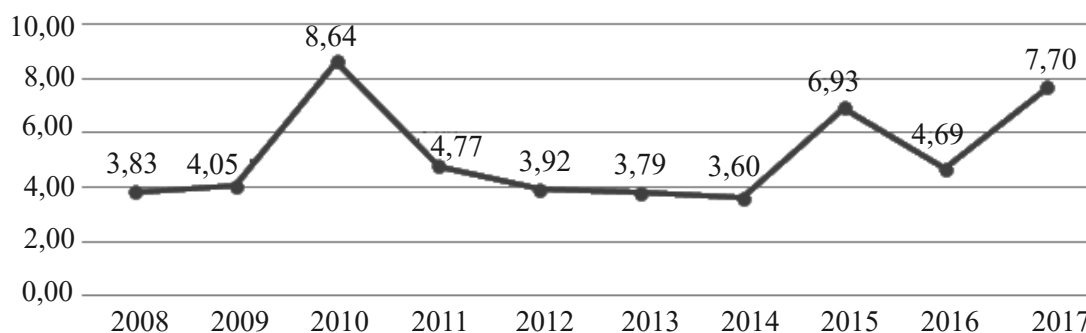


Рис. 2. Удельный вес оборота средних организаций в совокупном обороте, %

В табл. 2 приведена информация об удельном весе малых и средних предприятий, собранная по данным статистических сборников³ (сведения по 2015 г. отсутствуют).

Таблица 2

**Удельный вес малых и средних предприятий
в основных экономических показателях за 2010–2018 гг., %**

Показатель	Тип предприятий	2010	2011	2012	2013	2014	2016	2017	2018
Оборот предприятий	Средние	7,1	5,1	5,4	4,9	4,8	4,8	15	13
	Малые (включая микро)	21,4	22,2	21,1	20,5	20,2	24,4	26,6	25,6
	Микропредприятия	7,6	6,9	7,5	7,5	7,4	12,7	11,4	11,5

² См. сноску к табл. 1, а также: Российский статистический ежегодник. 2018 / Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: https://gks.ru/bgd/regl/b18_13/Main.htm (дата обращения: 22.01.2020).

³ См. сноску к табл. 1.

Показатель	Тип предприятий	2010	2011	2012	2013	2014	2016	2017	2018
Инвестиции в основной капитал	Средние	2,3	2,4	1,7	2,3	2,1	2,7	2,6	2,1
	Малые (включая микро)	7,2	3,9	4,1	4,3	4,9	5,5	6,2	6
	Микропредприятия	3,4	1,4	1,2	1,4	1,7	2,7	2,8	3,1
Внеоборотные активы	Средние	1,6	1,6	1,7	1,1	1,4	1,7	1,3	1,2
	Малые (включая микро)	21,9	20,3	19,8	40,6	16,8	21,1	8,3	21,2
	Микропредприятия	19,3	17,8	17,3	38,3	13,9	17,6	5,5	18,3
Оборотные активы	Средние	3,8	4	4,4	2,3	3,3	4,1	2,9	3,5
	Малые (включая микро)	22,4	23	23,1	39,1	33,6	37,6	18,1	27,4
	Микропредприятия	15,2	15,9	15,8	33,8	26,4	28,7	11	18,4
Капитал и резервы	Средние	1,3	1,4	1,5	1,4	1,3	1,9	1,7	1,4
	Малые (включая микро)	21,7	21	21,2	20,5	20,1	20,8	10	25,9
	Микропредприятия	19,6	19	19	17,2	17	17,6	6	22,3

Изменения удельного веса показателей малых и средних предприятий можно проследить по рис. 3–7 (без данных за 2015 г.).

Сравнение информации по малым (включая микропредприятия и рассматривая их отдельно) и средним предприятиям показывает разительное отличие средних от остальных. Во-первых, изменение показателей для средних предприятий более плавное (за исключением оборота предприятий) (рис. 3), чего нельзя сказать о малых и микропредприятиях, показатели которых изменяются в основном скачкообразно. Во-вторых, все оцениваемые показатели (оборот предприятий, инвестиции в основной капитал, внеоборотные и оборотные активы, капитал и резервы) у средних предприятий существенно ниже, чем у малых (с учетом микропредприятий) и микропредприятий. Только картина по инвестициям в основной капитал у средних предприятий не так резко отличается от ситуации у микропредприятий, но и здесь на конец рассматриваемого периода микропредприятия превзошли средние организации.

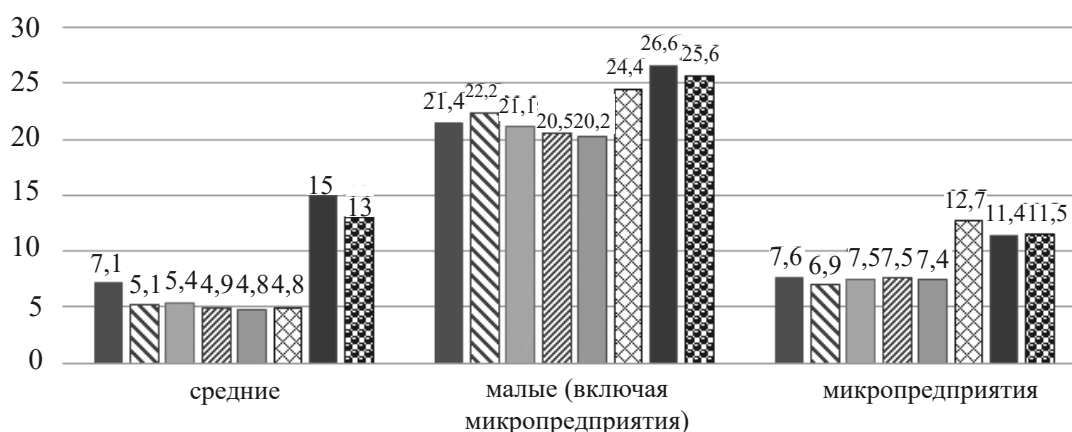


Рис. 3. Динамика оборота малых и средних предприятий за 2010–2018 гг., %

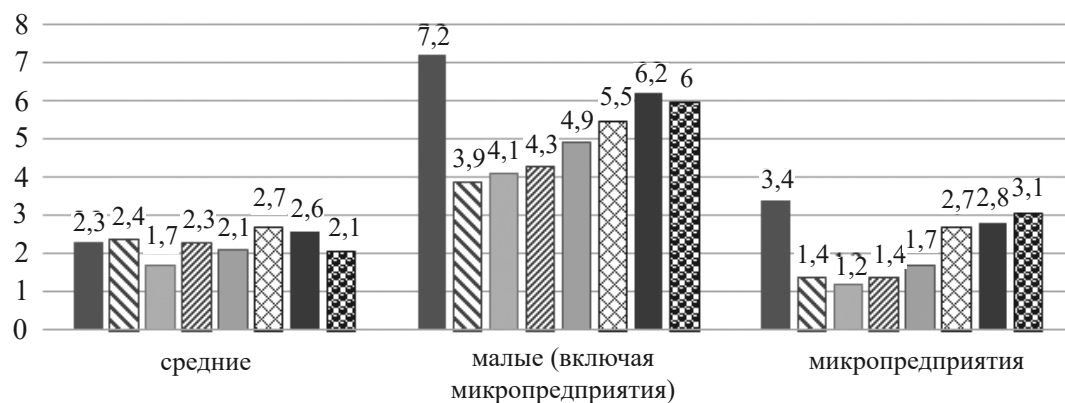


Рис. 4. Динамика инвестиций малых и средних предприятий в основной капитал за 2010–2018 гг., %

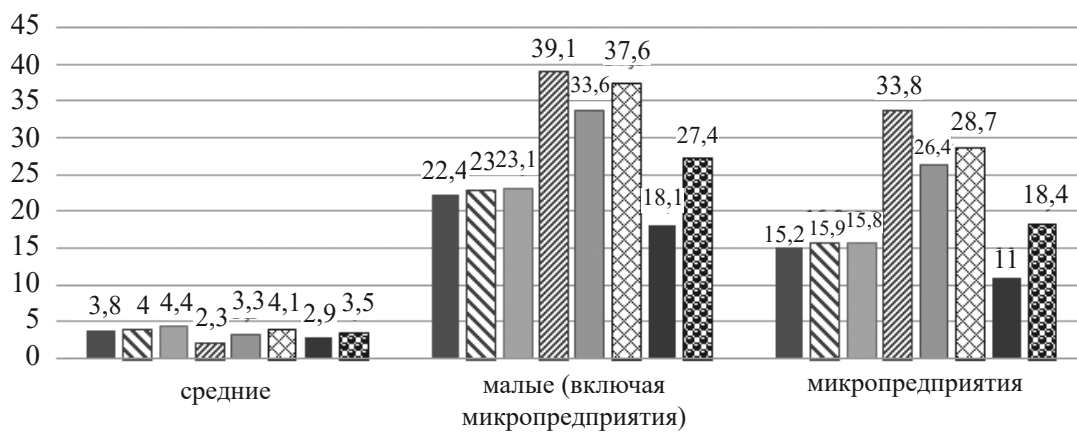


Рис. 5. Динамика оборотных активов малых и средних предприятий за 2010–2018 гг., %

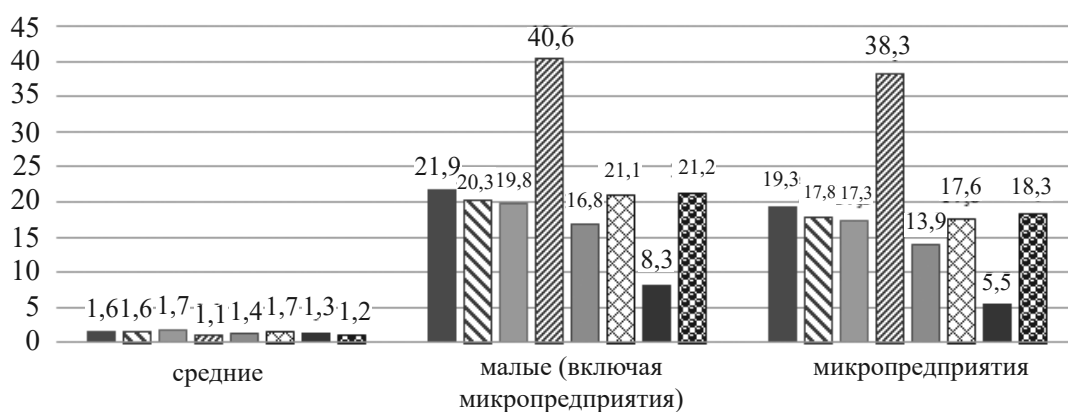


Рис. 6. Динамика внеоборотных активов малых и средних предприятий за 2010–2018 гг., %

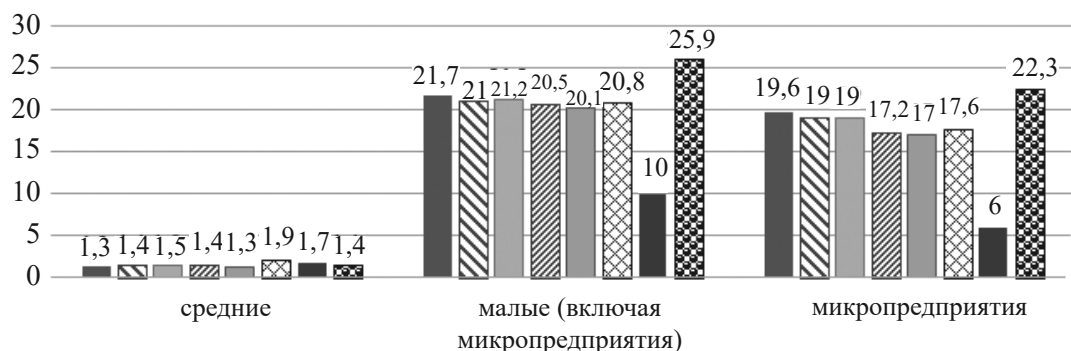


Рис. 7. Динамика капитала и резервов малых и средних предприятий за 2010–2018 гг., %

Анализ динамики рассмотренных показателей приводит к выводу о том, что по совокупному вкладу в экономику страны средние предприятия у нас значительно «мельче» микропредприятий. В чем же причины небольшой «популяции» средних предприятий и их незначительного вклада в экономику?

Во-первых, на протяжении многих лет власти предпринимают меры, направленные на поддержку малого предпринимательства. Ряд льгот, которые распространяются на малый бизнес, не действуют в отношении среднего. Это может стать причиной сдерживания увеличения размеров организации.

Во-вторых, проблемы малого бизнеса (а их множество, несмотря на программы поддержки малых предприятий [1]) характерны и для средних предприятий. Это подтверждается небольшой долей ВВП, приходящейся на малый и средний бизнес в России. Так, по впервые опубликованным данным Росстата, доля малого и среднего бизнеса в ВВП в 2017 г. составляла 21,9 % (в 2014 г. – 19 %, в 2015 г. – 19,9 %, в 2016 г. – 21,6 %). Для сравнения: в Великобритании – 51 %, Германии – 53 %, Финляндии – 60 % [10]. Согласно нацпроекту «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», к 2024 г. планируется выйти на долю 32,5 %). В 2018 г. произошло сокращение доли малого и среднего бизнеса в ВВП до 20,2 %, и перед Правительством стояла задача увеличить ее до 23,5 % по итогам 2020 г. [9]. Но на достижение показателя повлияли ограничительные меры из-за пандемии. Малое и среднее предпринимательство в нашей стране особенно подвержено воздействию чрезвычайно динамичной и сложной рыночной среды. Постоянные изменения в налоговом регулировании, бухгалтерской отчетности, юридических процедурах по обеспечению легальности деятельности – со стороны государства; кредитных ставок, условий для получения заемных средств – со стороны кредитных учреждений; цен на ресурсы, определяющих себестоимость продукции, – со стороны поставщиков; инициативы муниципальных властей, местных жителей и многие другие факторы вынуждают малый и средний бизнес «пребывать в ожидании» или в процессе проведения изменений, направленных на адаптацию к условиям ведения бизнеса.

В-третьих, в дополнение к проблемам, характерным и для малого бизнеса, средний бизнес сталкивается со специфическими проблемами, главным образом – проблемами роста. Принято считать, что малые предприятия могут вырастать в средние, а затем – в крупные (речь идет о создании предприятия с нуля, а не о перераспределении прав собственности). Однако это, скорее, единичные случаи. На рынке больше примеров, когда при наличии достаточного ресурсного потенциала крупные предпри-

ятия изначально создаются как таковые, минуя стадию среднего с характерными проблемами, и практикующие специалисты подчеркивают, что «самый уязвимый – это средний бизнес» [5].

Перечислим проблемы, характерные для средних организаций как промежуточной стадии роста от малых к крупным:

1. В отличие от «зафиксированного» размера малого предприятия с несколько устоявшимися издержками среднее предприятие имеет другие финансовые цели, достижение которых требует *растущих финансовых расходов*.

2. Если малое предприятие закрывает потребность в сотрудниках по принципу семейственности и дружеских отношений, где универсальность и доверие ценятся больше, чем квалификация, а упущения в работе прощаются, то среднее предприятие испытывает *потребность в профессиональных сотрудниках* – как в менеджерах, которые умело преодолевают организационные проблемы роста, так и в специалистах, обеспечивающих возросшие требования к качеству и количеству продукции. Квалифицированный персонал мало нанять, необходимо его удерживать: всегда есть конкуренция со стороны крупных организаций, более стабильных на рынке работодателей.

3. *Потребность в разработке регламентов, проектировании организационной структуры, в применении новых методов и технологий управления*. В отличие от относительно постоянных организационных структур управления малых и крупных организаций средние компании имеют динамичные структуры. Каждый очередной вид организационной структуры – это очередная промежуточная стадия, что предполагает частую смену применяемых инструкций и методов и переживается весьма болезненно.

4. *Растущая организационная структура требует усиления контроля*. Потребность в персонале уже не удовлетворяется семейными отношениями, а посторонних людей тем более необходимо контролировать. Дело не только в трудовой дисциплине, но и в финансовом контроле, выполнении стандартов качества – все это относится и к персоналу, проработавшему с начала создания организации и не привыкшему к контролю.

5. *Вероятность снижения прибыли* в период бурного роста. Потребность в привлечении финансов по возможности удовлетворяется за счет собственных источников (прибыли), но этого бывает недостаточно для реализации планов, связанных с ростом. При сохранении формата малого бизнеса и должной организации предприятие вправе рассчитывать на получение прибыли. Инвестиции в рост лишают, казалось бы, гарантированных прибылей, на которые могло рассчитывать малое предприятие.

6. *Необходимость постоянного проведения организационных изменений*. Отчасти это связано с изменением организационной структуры, но не только: корректируется стратегия, отлаживается технология производства, пополняется ассортиментный ряд, увеличивается штат, перестраивается логистика и др. Организационные изменения требуют помимо финансирования специального управленческого внимания и дополнительных усилий сотрудников.

Несмотря на выявленные тенденции и проблемы развития средних организаций ситуация со средним бизнесом выглядит не столь пессимистично. Именно среди растущих малых и средних фирм присутствуют предприятия, которыми можно гордиться, – фирмы-газели. По прямым подсчетам, в предкризисный период (до 2008 г.) газели составляли 7...8 % от общего числа средних и крупных фирм России, что приблизительно вдвое больше, чем в развитых странах [8]. В ходе проведенного в конце 2017 г. Медиа Холдингом «Эксперт» исследования быстрорастущих компаний было проанализировано 30 000 компаний с оборотом за 2016 г. от 400 млн до 12 млрд рублей, существующих не менее пяти лет, с темпами роста 15 % в год на протяжении не менее че-

тырех лет (с учетом стагнации исследователи снизили планку) [6]. С учетом таких критериев отбора получился список только из тысячи компаний. По замечанию исследователей, это «всего 3 %», но они особенные, это компании «среднего бизнеса, которые не умрут в следующие четыре года, а станут элементами новой фазы роста») [6]. В числе принципов успешного бизнеса газелей, позволяющих преодолевать негативные явления макроэкономической конъюнктуры, названы выбор большой ниши с потенциалом роста и осуществление инвестиций в современные технологии. При переходе к новому индустриальному обществу второго поколения (НИО.2) развивающимся компаниям важно учитывать изменения в социально-экономических отношениях и качествах человека, к которым приводит использование цифровых и когнитивных технологий [2, с. 7–9].

В последнее время средний быстрорастущий бизнес, имеющий лидирующие позиции, стал привлекать внимание исследователей и органы власти. Так, во многих странах Европы, Северной и Южной Америки, Азии вырабатываются меры поддержки таких компаний, направленные на создание благоприятных условий для их развития. В России тоже делаются шаги в этом направлении. Для проводимого с 2016 г. Минэкономразвития РФ конкурса в рамках проекта «Поддержка частных высокотехнологических компаний-лидеров» отбор участников проекта осуществляется на основе национального рейтинга быстрорастущих компаний «ТехУспех» [7]. Фирмы-газели по праву называют элитой российского бизнеса, и хотелось бы, чтобы для развития средних организаций была благоприятная экономическая и правовая среда: тогда бы и средние предприятия количественно «подросли», и элиты бизнеса стало больше.

Список литературы

1. *Абрамова, Т. А.* Проблемы развития и государственная поддержка малого бизнеса на федеральном и региональном уровнях / Т. А. Абрамова, Л. М. Божко // Вестник Тверского гос. ун-та: Серия «Экономика и управление». – 2010. – Вып. 5, № 12. – С. 106–121.
2. *Бодрунов, С. Д.* Ноономика. Будущее: четвертая технологическая революция обуславливает необходимость глубоких изменений в экономической и социальной жизни // Экономическое возрождение России. – 2018. – №2 (56). – С. 5–13.
3. *Божко, Л. М.* Оценка развития малых, средних и крупных предприятий: тенденции и влияние на экономику РФ / Л. М. Божко // Форсайт «Россия»: будущее технологий, экономики и человека: сб. тр. V Санкт-Петербургского междунар. экон. конгресса (СПЭК-2019) / под общ. ред. С. Д. Бодрунова. – СПб.: ИНИР, 2019. – Т. 2. – С. 325–337.
4. *Божко, Л. М.* Развитие малого и среднего бизнеса в России: общие тенденции и частные факторы успеха / Л. М. Божко // Социально-экономические процессы: новое видение, вызовы, тенденции / под общ. ред. И. И. Ивановской. – Петрозаводск: МЦНП «Новая наука», 2020. – С. 4–23.
5. *Бутман, Е.* Разница между большими и малыми компаниями стала непреодолимой пропастью / Е. Бутман // Секрет фирмы. – 2013. – № 8 (33). – С. 12.
6. *Гурова, Т.* Тысяча счастливых / Т. Гурова, В. Колерова, Ю. Полунин // Эксперт. – 5 марта 2018. – № 10 (1066). – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2018/10/tyisyachashchastlivchikov/> (дата обращения: 26.07.2018).

7. Механик, А. Новая гонка к 500-м миллионам долларов / А. Механик // ЭкспертOnline. – 04.10.2017. – Режим доступа: <http://expert.ru/2017/10/4/novaya-gonka-k-500-m-millionam-dollarov/> (дата обращения: 26.07.2018).
8. Полунин, Ю. Средний бизнес и консервативные ценности / Ю. Полунин, А. Юданов // Эксперт. – 23 июня 2014. – № 26 (905). – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2014/26/srednij-biznes-i-konservativnyie-ekonomicheskie-tsennosti/> (дата обращения: 09.07.2014).
9. Старостина, Ю. Росстат зафиксировал снижение доли малого бизнеса в экономике / Ю. Старостина // РБК / Экономика. 28 января 2020. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/28/01/2020/5e2eda219a79473c798d3692> (дата обращения: 28.01.2020).
10. Фейнберг, А. Росстат впервые раскрыл долю малого и среднего бизнеса в экономике / А. Фейнберг // РБК / Экономика. 05 февраля 2019. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/05/02/2019/5c5948c59a794758389cfd7> (дата обращения: 28.01.2020).

References

1. Abramova, T. A. (2010) Problemy razvitiya i gosudarstvennaya podderzhka malogo biznesa na federal'nom i regional'nom urovnyakh [Problems of development and state support of small business at the federal and regional levels]. Bulletin of the Tver State. University: Series "Economics and Management", – Issue. 5, no. 12, pp. 106–121.
2. Bodrunov, S. D. (2018) Noonomika. Budushcheye: chetvertaya tekhnologicheskaya revolyutsiya obuslovlivayet neobkhodimost' glubokikh izmeneniy v ekonomicheskoy i sotsial'noy zhizni [Noonomics. Future: the fourth technological revolution necessitates profound changes in economic and social life]. Economic revival of Russia, No. 2 (56), pp. 5–13.
3. Bozhko, L. M. (2019) Otsenka razvitiya malykh, srednikh i krupnykh predpriyatiy: tendentsii i vliyaniye na ekonomiku RF [Assessment of the development of small, medium and large enterprises: trends and impact on the economy of the Russian Federation]. Foresight "Russia": the future of technology, economy and man: collection of articles. tr. V St. Petersburg Int. econom. Congress (SPEK-2019) / under total. ed. S. D. Bodrunova. – SPb.: INIR, T. 2, pp. 325–337.
4. Bozhko, L. M. (2020) Razvitiye malogo i srednego biznesa v Rossii: obshchiye tendentsii i chastnyye faktory uspekha [Development of small and medium-sized businesses in Russia: general trends and particular factors of success]. Socio-economic processes: new vision, challenges, trends / under total. ed. I. I. Ivanovskaya. – Petrozavodsk: ICNP "New Science", pp. 4–23.
5. Butman, E. (2013) Raznitsa mezhdubol'shimi i malymi kompaniyami stala nepreodolimoy propast'yu [The difference between large and small companies has become an insurmountable abyss]. Secret of the firm, No. 8 (33), pp. 12.
6. Gurova, T. A. (2018) Tysyacha schastlivchikov [thousand lucky people]. Expert. - March 5, No. 10 (1066). – Access mode: <http://expert.ru/expert/2018/10/tyisyachaschastlivchikov/> (date of access: 26.07.2018).
7. Mechanic, A. Novaya gonka k 500-m millionam dollarov [New race to 500 million dollars]. ExpertOnline. – 04.10.2017. – Access mode: <http://expert.ru/2017/10/4/novaya-gonka-k-500-m-millionamdollarov/> (date of access: 26.07.2018).
8. Polunin, Y. (2014) Sredniy biznes i konservativnyye tsennosti [Medium business and conservative values]. Expert. – June 23, No. 26 (905). Access mode: <http://expert.ru/expert/2014/26/sredniy-biznes-i-konservativnyie-ekonomicheskie-tsennosti/> (date of access: 09.07.2014).
9. Starostina, Y. (2020) Rosstat zafiksiroval snizheniye doli malogo biznesa v ekonomike [Rosstat recorded a decrease in the share of small business in the economy]. RBK / Economics. Jan-

uary 28. Access mode: <https://www.rbc.ru/economics/28/01/2020/5e2eda219a79473c798d3692> (date of access: 28.01.2020).

10. *Feinberg, A.* (2019) Rosstat vpervyye raskryl dolyu malogo i srednego biznesa v ekonomike [Rosstat for the first time disclosed the share of small and medium-sized businesses in the economy]. RBK / Economics. 05 February 2019. – Access mode: <https://www.rbc.ru/economics/05/02/2019/5c5948c59a794758389cfd7> (date accessed: 28.01.2020).

L. M. Bozhko⁴ . Characteristic aspects of developing medium businesses in Russia. The purpose of the article is to identify trends of medium-sized organizations' development in the Russian Federation. The criteria for assigning organizations to medium-sized according to the regulatory framework are named, the dynamics of the number of small and medium-sized enterprises for 2010-2018 years are estimated. On the basis of statistical data, the dynamics of medium-sized enterprises' turnover are estimated, the share of medium-sized organizations' turnover in the total turnover is calculated, and the changes of some indicators characterizing the contribution of medium-sized organizations to the economy are monitored. Problems of medium-sized organizations' development are formulated. Gazelle firms are cited as an evidence of the opportunity and ability for medium-sized businesses to be successful.

Keywords: development of organizations, medium business, medium organizations, gazelle companies.

⁴ *Lesia M. Bozhko*, Doctor of Economics, the associate professor, Emperor Alexander I Saint Petersburg State Transport University (9 Moskovsky pr, S.-Petersburg, Russia, 190031), e-mail: lemib@rambler.ru

Е. И. Шумская¹

МЕРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Представлены результаты исследования влияния инновационной политики на развитие экономики. Оно опирается на академическую литературу по оценке государственных мер (создание инновационной среды, субсидирование и налоговые стимулы); используется также синтез оценок эффективности государственного вмешательства в инновационное развитие экономики. Анализ косвенного воздействия на инновационное развитие страны осуществляется через обучение и подготовку ученых и исследователей, создание институтов, поддержку структуры для коммерциализации инноваций. Выявлены особенности инновационной системы в России, где созданы уникальные условия для развития бизнеса за счет комплексной фискальной политики, однако интерес частного сектора к инновациям остается низким. Приоритетными направлениями развития остаются меры по улучшению бизнес-климата, повышению инвестиционной привлекательности страны и развитию конкуренции. При высокой степени вовлеченности отечественных вузов в НИОКР отношения с частным сектором развиты слабо, что затрудняет коммерциализацию проектов, приводит к утечке кадров из страны и снижает конкурентоспособность отечественных предприятий. Необходимо развивать секторы, имеющие серьезные конкурентные преимущества (нефтегазовая, горнодобывающая промышленность, сельское хозяйство, банковский сектор, транспорт, пищевая промышленность и электроэнергетика), а также сосредоточиться на вариантах развития на постоянной основе перспективных направлений с кадровым потенциалом.

Ключевые слова: содействие инновациям, налоговые льготы, субсидии, исследовательские университеты, инновационная структура, бюджетно-налоговая политика, четвертая промышленная революция.

DOI: 10.37930/1990-9780-2020-4-66-163-176

УДК 330.352

Дискуссии о положительном влиянии инновационной политики, стимулирующей спрос, велись еще в 1970-х гг., и уже тогда начали внедряться государственные закупки для поддержки инновационной активности [1, 2].

¹ Екатерина Игоревна Шумская, старший преподаватель кафедры экономической политики и государственно-частного партнерства МГИМО Университет МИД России (119454, РФ, Москва, пр. Вернадского, 76), канд. экон. наук, e-mail: shumskai_a_mgimo@mail.ru.

Подобная политика применяется уже несколько десятилетий, однако ранее государственные действия часто сводились к отдельным мерам, предназначенным для достижения определенных целей, и чаще всего являлись частью промышленной политики, направленной на поддержку конкретных отраслей. Относительно недавно подобные меры стали более заметны в инновационной политике.

Со времен А. Маршалла, с конца XIX в., в работах экономистов не раз подчеркивалось, что именно спрос и предложение в совокупности влияют на появление и развитие новых технологий. В литературе по инновациям часто применяют термины Й. Шумпетера «технологический толчок» и «тяга спроса» [3, 4]: спрос запускает инновации и, следовательно, «вытягивает» инновации и новые технологии на рынок.

Спрос на внутреннем рынке помогает компаниям создавать конкурентное преимущество: покупатели заставляют фирмы быстрее внедрять инновации, что приводит к появлению более совершенных продуктов, чем у конкурентов. Именно в этом контексте термин «ведущий рынок» был внедрен и популяризирован. Ряд современных авторов изучили условия, при которых рынки становятся ведущими [5–7]: ранние и четкие сигналы потенциальных покупателей с требованиями инновационных решений; экономическая способность нести более высокие издержки на инновации; определенный уровень проблемного давления (или высокий политический приоритет) на рынке, а также благоприятные условия предложения (базовые условия для быстрого процесса обучения и адаптации экономических агентов и адекватные технологические компетенции по всей цепочке добавленной стоимости) [2]. Рынки, демонстрирующие эти условия, с большей вероятностью станут быстро внедрять инновации и будут наполнены фирмами, их производящими.

За счет инновационной составляющей появляются дополнительные возможности для развития российской экономики в ходе становления четвертой промышленной революции. Согласно индексу глобальной конкурентоспособности ВЭФ, Россия обладает высоким уровнем инновационного потенциала, в первую очередь благодаря широкому распространению ИКТ, качеству научных исследований и разработок, наличию навыков, соответствующих вызовам современности. При этом низкими остаются такие показатели, как коммерциализация результатов исследований при значительной вовлеченности отечественных университетов в НИОКР, рост количества инновационных предприятий и помощь малому и среднему бизнесу².

Таким образом, можно выделить несколько ключевых барьеров, стоящих на пути инновационного развития экономики в России: отсутствие стимулов в частном секторе к ведению НИОКР, неэффективное использование государственных средств из-за отсутствия дальнейшей коммерциализации разрабатываемых проектов и утечка кадров как результат несостоятельности отечественного предпринимательства в инновационной сфере.

Встает вопрос: как за счет мер государственного регулирования в период перехода на колею инновационного развития создать среду, способствующую повышению инвестиционной привлекательности страны и развитию конкурентных отечественных предприятий? Какие меры являются наиболее эффективными для российской экономики, а какие не принесли желаемых результатов? Определяя приоритетные направления и выявляя критическую уязвимость в отраслях, государство может обеспечить отечественным предприятиям значительную поддержку. Не менее важны выявление и устранение барьеров, препятствующих развитию инноваций.

² *The Global Competitiveness Report*. World Economic Forum, 2019. 501 p.

Статья представляет собой результат обширного исследования роли государства в современном инновационном процессе. Оно опирается на академическую литературу и исследования по оценке государственных мер (создание инновационной среды, субсидирование и налоговые стимулы); используется смешанный метод, основанный на синтезе оценок эффективности государственного вмешательства в инновационное развитие экономики.

Создание инновационной среды

Анализ успешного функционирования инновационных систем в различных странах приводит к выводу о наличии общих структурных закономерностей, обеспечивающих высокий вклад инноваций в экономический рост. Страны с развитой технологической инфраструктурой имеют больше возможностей для инноваций в бизнесе, особенно в технологических секторах. Так, согласно исследованию, проведенному Всемирным банком в 120 странах, на каждые 10 % роста проникновения широкополосной связи наблюдается рост ВВП на 1,3 % [8].

Инновационная среда определяется с точки зрения отношения к инновациям, технологиям, обмену знаниями, предпринимательской деятельности, бизнесу и неопределенности. Политическое отношение к риску влияет на то, что экономист М. Олсон называет «структурой стимулов» [9], которая определяет экономический потенциал страны. Иными словами, большие различия в богатстве стран в основном связаны с различиями в качестве национальных институтов и экономической политики. Существует очевидная взаимосвязь между этими институтами и стимулами к предпринимательской и инновационной деятельности.

Поэтому в современной экономике многие правительства используют инвестиции в инфраструктуру в рамках более широкого пакета мер стимулирования инновационной активности. Существует ряд примеров ведения промышленной политики, в которой частный сектор играл ведущую роль в развитии и внедрении инноваций при поддержке государства. Отдельно отметим, что именно частный сектор является источником большей части инновационных разработок³. Так, большая часть расходов на НИОКР в Европейском союзе в период 2006–2017 гг. пришлась на частный сектор – 21,4 % (с 1,12 % ВВП в 2006 г. до 1,36 % к 2017 г.). Вторым по величине сектором, выполняющим НИОКР, был сектор высшего образования, интенсивность НИОКР которого росла более быстрыми темпами, увеличившись в целом на 15,3 % и достигнув 0,45 % ВВП (рис. 1).

Одним из распространенных методов стимулирования развития современных технологий является создание государством среды, благоприятной для инвестиций и долгосрочных проектов. Такой подход имеет ряд преимуществ перед проектным финансированием и иными методами государственного вмешательства в работу рынка. Так, правительство Южной Кореи объявило, что намерено инвестировать 84,5 млрд долларов (2 % ВВП) в зеленые технологии в течение следующих пяти лет и создать общенациональные смарт-электросети к 2030 г. Благоприятная среда для развития технологий привлечет предпринимателей, которые не будут нести первоначальные высокие инвестиционные риски. Также, по предварительным оценкам властей, проект «ум-

³ Инновации в России – неисчерпаемый источник роста / Центр по развитию инноваций McKinsey Innovation Practice, 2018. 112 с. [Innovacii v Rossii – neischerpaemyj istochnik rosta. Centr po razvitiyu innovacij McKinsey Innovation Practice, 2018. 112 p.].

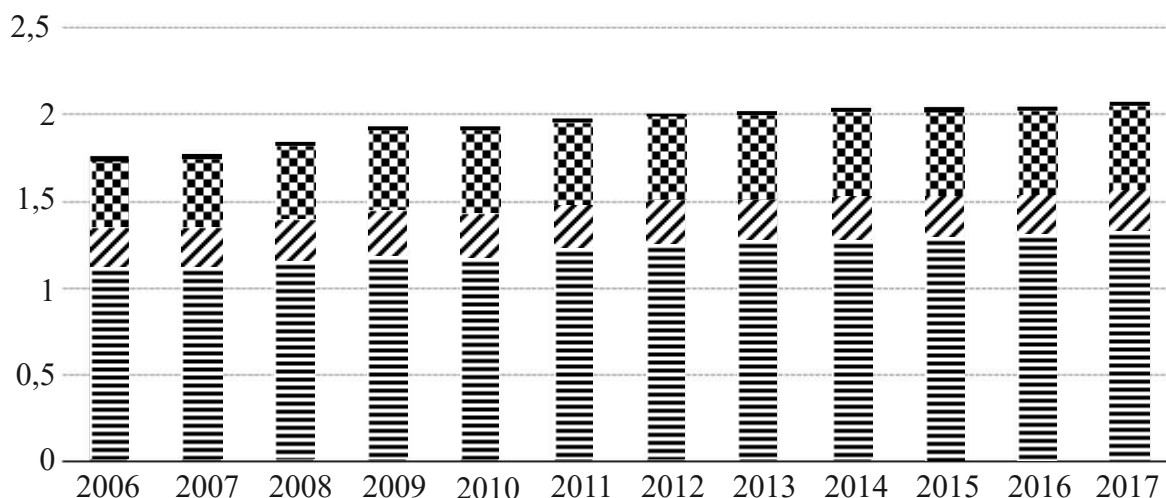


Рис. 1. Затраты на исследования и разработки по секторам (ЕС-28, 2006–2017 гг.):

▨ – частный сектор; ▤ – государственный сектор;
 ▩ – сектор высшего образования; ■ – частный некоммерческий сектор,
 % к ВВП (составлено автором на основании данных Eurostat)

ной сети» может создать до 500 000 новых рабочих мест в год и снизить потребление электроэнергии в стране на 3 % к началу 2030 г.⁴

Использование сильных сторон национальной экономики в рамках создания среды для развития технологий четвертой промышленной революции является еще одним пунктом в выстраивании условий для стабильного экономического роста. Греция считается одной из наиболее привлекательных стран для инвестиций в солнечные фотоэлектрические системы, в основном из-за высокого уровня солнечного излучения в стране. И в результате ряда политических усилий, в том числе льготных тарифов на использование электроэнергии для крупномасштабных проектов, начавшихся в 2011 г. с целью поощрения инвестиций в солнечную энергию, Греция заняла место среди ведущих стран мира по доле солнечной энергии (более 7 %) в производстве электроэнергии всего за три года⁵.

Современная инновационная система России характеризуется высокой долей государственного сектора и слабым развитием малого и среднего инновационного предпринимательства, малым количеством крупных наукоемких организаций и недостаточно развитой связью между исследовательскими институтами и частным сектором, а также несформированностью фондового рынка, хотя еще в «Стратегии-2020» подчеркивалась необходимость роста деловой активности и внутренней конкуренции. В целях содействия достижению технологического лидерства национальной экономики в приоритетных сферах путем объединения всех ресурсов, развития компетенций и инициатив государства были созданы основные элементы институтов развития в сфере

⁴ Government's Many Roles in Fostering Innovation. PricewaterhouseCoopers, 2010.

⁵ Europe, Solar Power. *Global Market Outlook for Solar Power 2015–2019*. Available at: http://helapco.gr/pdf/Global_Market_Outlook_2015_-2019_lr_v23.pdf (accessed 23.02.20).

инноваций⁶: Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, венчурные фонды с государственным участием, Российский фонд технологического развития, государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности».

В первую очередь стоит развивать отрасли, обладающие серьезными конкурентными преимуществами, а также концентрировать усилия на развитии выборочных перспективных направлений, где имеется кадровый потенциал. К отраслям, обеспечивающим значительный вклад в общемировой отраслевой ВВП, относятся: нефтегазовая, горнодобывающая промышленность, сельское хозяйство, а также банковский сектор, транспорт, пищевая промышленность и электроэнергетика. Успех пока остается точечным, и необходимость дальнейших мер не теряет своей актуальности. К тому же слепое копирование популярных и распространенных за рубежом механизмов финансирования инновационного бизнеса и иных мер государственного стимулирования не может дать высоких результатов. Так, целью венчурного финансирования малых инновационных фирм не является покрытие издержек на стартовой фазе их развития, которые в основном покрываются из собственных средств организации либо за счет грантов.

Создание инновационной среды остается сложной задачей, и даже наличие примера с успешной системой стимулирования инноваций не означает, что то, что сработало в одной стране, сработает с тем же успехом в другой [10]. Существует целый ряд исследований, доказывающих, что выбор оптимальной политики для стимулирования инноваций может меняться в зависимости от размера страны, открытости и уровня развития экономики [11–14].

Нет единого рецепта успеха, однако в разных странах среди государственных мер, приведших к желаемым результатам, стоит выделить стимулирование инноваций, привязку инвестируемых средств к результативности и расширение частных рынков путем поощрения «создания» новых участников.

Правительства во всем мире регулярно предлагают налоговые льготы частным компаниям на расходы на НИОКР, так как исследования и разработки в частном секторе способствуют повышению производительности, появлению быстрой связи, безопасных транспортных средств, улучшению здоровья и пр.

Измерение и поощрение желаемых результатов инновационной деятельности – общая черта, характеризующая инвесторов и предпринимателей, государственных служащих и банки, предоставляющие кредиты для предприятий. Четкие и прозрачные показатели эффективности выполняемых проектов обеспечивают подотчетность предпринимателей и управляющих, а также позволяют рассчитывать, что прибыль, полученная благодаря разработкам, будет сохранена и реинвестирована.

Китай является уникальным примером ускоренного инновационного развития, так как он создал благоприятный деловой климат за счет финансирования государственных и муниципальных предприятий, что повысило их конкурентоспособность. Правительство Китая не пыталось напрямую изменить существующие государственные предприятия, обладающие необходимыми качествами для устойчивого экономического развития. Вместо этого было принято решение о более мягком государственном вмешательстве путем финансирования муниципальных предприятий с возможно-

⁶ Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. №2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».

стью сохранения их собственных доходов, и со временем государственные фирмы становились более ориентированными на науку и инновации и конкурентоспособными⁷.

Существуют и другие положительные примеры. Бразилия учредила Бразильский Банк Развития для предоставления кредитов новаторам. Компания Embraer Jet, которая стала одним из крупнейших в мире производителей самолетов, начала с финансирования этого банка после того, как инженеры оборонной промышленности увидели рыночные стимулы для развития авиации. Эффективность инвестиций была повышена за счет личной ответственности и привязки к результатам: Бразильский Банк Развития анализировал осуществимость и жизнеспособность бизнес-планов, а отдельные банкиры несли ответственность за свои кредитные решения [15].

Вопросы о государственном вмешательстве в инновационное развитие экономики были подняты еще три десятилетия назад, в 1970-х и начале 1980-х гг., после того как Япония, Германия и Франция продемонстрировали темпы инновационного развития отечественных экономик, сравнимые или превышающие аналогичные показатели у США. Это вызвало крайнюю обеспокоенность в американских политических кругах, особенно в администрации Р. Рейгана. Тогда, помимо протекционистских мер, правительство Рейгана впервые в истории США ввело схему налоговых льгот в области НИОКР в 1981 г.

Субсидирование

Современное государственное стимулирование инноваций в основном происходит за счет субсидирования и налогового регулирования.

Прямые субсидии часто нацелены на развитие стратегически важных отраслей или определенного сектора национальной экономики. Они чаще используются для высокорискованных проектов и достижения конкретных политических целей и распределяются обычно по конкурсу между предприятиями, что должно гарантировать наиболее эффективное инвестирование средств из государственного бюджета. Такие механизмы распределения могут быть относительно дорогостоящими для администрирования, но позволяют осуществить финансирование в соответствии с целями, выбранными правительством страны в качестве наиболее важных для НИОКР.

Государство идентифицирует области, долгосрочное устойчивое развитие которых требует инновационных технологий, и размещает заказы для частных компаний. Таким образом уменьшается финансовая ответственность каждого экономического агента за успех исследований. Государственный заказ выступает важным стимулом инновационной деятельности университетов, исследовательских институтов и компаний, а также последующего распространения новых технологий в различных отраслях. Например, технологии спутниковой системы навигации *GPS*, сенсорные экраны и интернет были разработаны по заказу Министерства обороны США, а солнечные батареи и технологии аккумуляторов в автомобилях *Tesla* – за счет грантовой поддержки Министерства энергетики США⁸.

В России – слабый спрос на результаты отечественных НИОКР, так как крупные энергетические и металлургические компании предпочитают осуществлять техноло-

⁷ Doing Smart Business in Asia: Bring Dutch solutions, Korean style. The Netherlands Enterprise Agency, 2019.

⁸ Oslo Manual: Guidelines for Collecting, Reporting, and Using Data on Innovation. 4th Edition. *The Measurement of Scientific, Technological, and Innovation Activities*. Paris/Eurostat, Luxembourg: OECD Publishing, 2018.

гическую модернизацию с помощью известных зарубежных компаний, а государство не предъявляет заметного спроса на результаты научных исследований.

Как показывает практика предпринимательства в России, сложность с субсидированием государственных средств заключается в недостаточно проработанной отчетности по результатам исследований и разработок, в отсутствии привязки финансирования проектов к их фактическим результатам, а также в недостаточно тесной взаимосвязи между разработчиками, исследователями и бизнесом, что мешает дальнейшей коммерциализации проектов.

С другой стороны, в России активно внедряются передовые технологии в компаниях с государственным участием, что должно подстегивать остальных участников рынка к технологическому совершенствованию. Программы инновационного развития – ключевой инструмент стимулирования инноваций на уровне крупнейших компаний, реализуемый российским правительством с 2011 г. Компании разрабатывают эти программы с учетом своих бизнес-стратегий, перспективных тенденций спроса и национальных приоритетов технологического развития, устанавливаемых в рамках системы государственного стратегического планирования.

В России НИОКР реализуют порядка 60 организаций, которые обеспечивают примерно 20 % ВВП страны. Например, ПАО «Газпромнефть» с более чем 50 % акций, принадлежащих государству, развивает промышленную цифровую платформу управления эффективностью нефтепереработки и сбыта, которая объединяет все элементы цепочки создания добавленной стоимости, с целью повышения конкурентоспособности и регионального развития [16]. Цифровые платформы являются ключевым активом, обеспечивающим эффективность и гибкость производственного процесса, поэтому компания стремится к полной интеграции производственно-логистической цепочки поставок за счет внедрения технологий промышленного интернета, умных датчиков и искусственного интеллекта, аналитики данных и облачных ресурсов.

ПАО «КАМАЗ» – 49,9 % акций, принадлежащих государственной корпорации «Ростех», лидер российского автомобилестроения – запустил программу оцифровки⁹, которая включает в себя внедрение корпоративной цифровой платформы и переход к цифровому дизайну, проектированию, управлению, цифровому производству и цепочке поставок, онлайн продажам и обслуживанию. Компания производит такую модификацию для повышения конкурентоспособности своей продукции на местном и глобальном рынках, используя преимущества технологий двойного цифрового анализа и анализа больших данных.

ПАО «ОАК» – Объединенная авиастроительная корпорация (92,31 % акций принадлежит госкорпорации «Ростех») видит свою технологическую стратегию в экосистемном подходе¹⁰. ОАК создал сеть из 13 высших учебных заведений, которые занимаются исследованиями и испытаниями новых технологий и решений. Компания сотрудничает с Инновационным фондом «Сколково» и Российской академией наук, создала платформу для тестирования новых технологий. Цель компании состоит не только в поддержании конкурентного преимущества в местном авиастроении, но и в том, что-

⁹ Индустрия 4.0 в ПАО «КАМАЗ» // Цифровое производство: сегодня и завтра российской промышленности. 2018. № 3. С. 11–19 [Industriya 4.0 v PAO «KAMAZ». Cifrovoe proizvodstvo: segodnya i zavtra rossijskoj promyshlennosti, № 3, 2018, p. 11–19.]

¹⁰ Приказ №54 от 01 марта 2018 г. «Об утверждении и вводе в действие Положения о порядке и правилах внедрения инновационных решений субъектов внешней инновационной среды в ПАО «ОАК»».

бы стать ведущим поставщиком технологий и услуг передачи данных, которые позволяют создавать заводы будущего по всей стране, а также конкурировать на мировом рынке с такими компаниями, как *Google*, *Tesla* и *Space X*.

Безусловно, разработка и реализация подобных программ госкомпаниями дает позитивный импульс развитию инноваций в экономике страны за счет механизмов соглашений о сотрудничестве и участия в технологических платформах. Так, уровень инновационной активности в промышленном секторе отечественной экономики остается стабильным, хоть и невысоким (рис. 2).

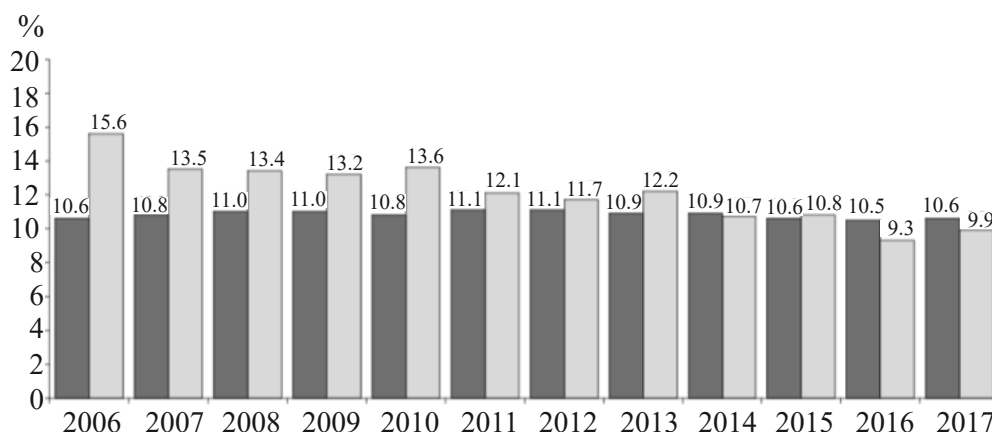


Рис. 2. Совокупный уровень инновационной активности организаций в России в 2006–2017 гг. (источник: Индикаторы инновационной деятельности, 2019):

■ – промышленное производство; ■ – деятельность в сфере телекоммуникаций; разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги; деятельность в области информационных технологий

Однако без отлаженных методов массового вовлечения отечественных компаний в реализацию крупных проектов, академической и вузовской науки принятые меры будут неэффективны, о чем свидетельствует тренд на снижение инновационной активности в области информационных технологий.

Налоговое регулирование

Главная цель грамотно выстроенной налоговой системы – создание дополнительных условий, стимулирующих спрос на инновационную продукцию. Страны, которые добились успеха в содействии НИОКР, создают налоговую платформу, в которую входит ряд элементов для компаний: низкие налоги (налоговые каникулы, общая низкая налоговая ставка, отраслевые низкие налоговые ставки); особый налоговый режим для НИОКР и пр. Кроме того, эти страны уделяют внимание налогам на инвесторов, например, устраняя двойное налогообложение.

При принятии решений инвесторы сначала изучают базовую экономическую и институциональную ситуацию в стране и только потом учитывают налоговые стиму-

лы¹¹. Хотя их и привлекают потенциальные рынки в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, а также относительно дешевая рабочая сила, крупномасштабным инвестициям препятствуют неопределенность позиции правительств, политическая нестабильность и состояние правовых основ рыночной экономики [17]. Налоговые льготы сами по себе не могут преодолеть эти негативные факторы.

Налоговые льготы снижают предельные издержки на НИОКР и тем самым стимулируют инновационную активность компаний. Они обычно доступны для широкого круга фирм, и сами организации решают, какие исследования и разработки им следует проводить. Налоговые льготы принимают различные формы: отсрочка уплаты налогов, вычеты и пр. Некоторые страны больше внимания уделяют налоговым вычетам, другие предоставляют налоговые льготы, которые субсидируют затраты на исследования и разработки, независимо от прибыльности материнской компании.

В России наиболее эффективными сегодня оказались налоговые льготы (выбор 62 % респондентов, представляющих 11 крупнейших производственных секторов) [17]. Согласно исследованиям, увеличение налоговых льгот для НИОКР на 1 % приводит к статистически значимому увеличению НИОКР на 2,8...3,8% [18]. В долгосрочной перспективе налоговые льготы на исследования и разработки позволяют регионам значительно увеличить как количество предпринимателей, так и число ожидаемых результатов роста, что особенно актуально для российской экономики [19].

Налоговые каникулы популярны в развивающихся странах, стремящихся привлечь новые инвестиции в инновации. Как правило, они предлагают безналоговые периоды для финансирования наукоемких компаний, за которыми часто следуют сокращенные налоговые периоды. Они могут быть ориентированы на высокотехнологичную отрасль или целевой географический район.

Налоговые каникулы значительно различаются от страны к стране. Например, Израиль предлагает 7 лет с года первого налогооблагаемого дохода и до 10 лет для компаний в особой экономической зоне. Индия предлагает 10 лет с первого года производства в специально предназначенном для этого программном, аппаратном или экспортном направлении; 15 лет (100 % в течение первых 5 лет и 50 % в течение следующих 10 лет) для компаний, находящихся в особых экономических зонах. Китай предлагает полное освобождение на 2...5 лет от первого приносящего доход года, а затем на 3...5 лет с 50 %-ным снижением налогового бремени.

В российской экономике применяется целый пакет стимулирующих мер за счет ведения бюджетно-налоговой политики. Как показывает сравнительный анализ (см. таблицу), Россия применяет гораздо более широкий спектр мер, чем другие страны. Таким образом созданы уникальные условия для инновационного развития предпринимательства. Проблемой остается далекая от совершенства интеграция бизнеса и науки.

Отметим, что механизм предоставления налоговых льгот сложен в управлении. Так, в США Налоговое управление выделило Федеральный налоговый кредит на НИОКР в качестве одного из самых обременительных налоговых положений, поскольку его сложно отследить [19]. Действительно, злоупотребление налоговыми льготами среди фирм, претендующих на фиктивные проекты или сотрудников, практикуется во многих странах.

Правительства пытаются решить эту проблему по-разному. В Канаде требуют, чтобы заявки на налоговые льготы на НИОКР рассматривались советом правитель-

¹¹ The Global Competitiveness Report. Klaus Schwab, WEF, 2019. 666 p.

ственных чиновников с научно-техническим опытом. ОЭСР прописала в плане по борьбе с транснациональными схемами ухода от налогов требования от правительств реформировать налоговое законодательство. В России, помимо этого, ужесточаются меры по контролю за инвестиционными проектами в НИОКР.

Сравнительный анализ мер стимулирования инноваций путем бюджетно-налоговой политики*

Меры	США	Китай	Япония	Израиль	Россия
Налоговый вычет для НИОКР	Нет	Да	Нет	Нет	Да
Ускоренная амортизация на НИОКР	Нет	Да	Нет	Нет	Да
Налоговые каникулы для дохода, полученного в результате доходов, связанных с НИОКР	Нет	Да	Нет	Да (для утвержденных предприятий)	Да
Специальные налоговые льготы для инновационных услуг, компаний	Нет	Нет	Нет	Да (для утвержденных предприятий)	Да

* Составлено автором по данным РWC, 2010; «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов», 2010.

Исследовательские университеты

Государственная поддержка НИОКР имеет решающее значение для стимулирования инновационной активности и формирования успешных отечественных компаний, создающих новые технологии. Как правило, эта поддержка предоставляется в виде грантов, займов, инвестиций в инфраструктуру (университеты, здания, лаборатории, логистика) и кадры.

Исследовательские университеты являются главным центром создания высококвалифицированных кадров, играющих важную роль в сфере внедрения инновационных продуктов и процессов в частном секторе [20]. Таким образом, государственные инвестиции могут косвенно воздействовать на инновационное развитие страны за счет обучения и подготовки ученых и исследователей, создания институтов, а также поддержки структуры для коммерциализации инноваций, что особенно актуально для России.

Заказ госкомпаний является важным источником поддержки и развития науки в университетах. Взаимодействие компаний с университетами осуществляется в рамках реализации постановления Правительства Российской Федерации от 9 апреля 2010 г. № 218 «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства». Несмотря на поступательный характер кооперационных связей с вузами доля финансирования НИОКР в их общем объеме остается нестабильной – нередко из-за низкой конкурентоспособности предложений, поступающих от университетов.

Глобализация ускорила темпы изменения требований к квалификации работников. Количество людей, выезжающих на работу за границу, продолжает расти. Число международных мигрантов в мире достигло 258 миллионов в 2017 г. (по сравнению с 220 миллионами в 2010 г. и 173 миллионами в 2000 г.). Почти две трети из них едут в

страны с высоким уровнем дохода: в 2017 г. в них проживали 64 % всех международных мигрантов (165 млн человек)¹².

Важнейшей задачей является построение системы образования, отвечающей требованиям современности. Не менее важно сохранение высококвалифицированных работников внутри страны. В «Стратегии-2020» отдельным пунктом обосновывается необходимый вклад государства в формирование высококвалифицированных специалистов с конкурентоспособной оплатой труда в бюджетном секторе. Однако, принятых мер оказалось недостаточно. Приведем статистику: в США 65,1 % выходцев из России в возрасте от 25 до 65 лет имеют высшее образование, 19,5 % – среднее специальное. Выше показатель уровня образования только у иммигрантов из Индии [21]. Другими словами, квалификация российских иммигрантов, как правило, высока. В частности, для России серьезную проблему представляет эмиграция специалистов по информационным технологиям, что является ключевой компетенцией четвертой промышленной революции. С 2009 г. только в Англию уехало более 1200 человек, отмеченных всемирным признанием [22].

Статистика показывает высокий уровень востребованности отечественных кадров за рубежом и несостоятельность российских компаний в обеспечении условий и оплаты труда, соответствующих мировому уровню. Важнейшей причиной такой тенденции является низкая заинтересованность бизнеса в долгосрочном инновационном развитии по сравнению с развитыми странами¹³.

Выводы

В российской экономике созданы уникальные условия для инновационного развития бизнеса за счет ведения всесторонней бюджетно-налоговой политики и уже предпринимаются попытки по снятию институциональных барьеров для экономического роста. Приоритетными направлениями в развитии остаются меры по улучшению делового климата, повышению инвестиционной привлекательности страны и развитию конкурентной среды.

Еще в «Стратегии-2020» выделялась необходимость роста деловой активности и внутренней конкуренции. При этом практика предпринимательства в России показывает низкую заинтересованность частного сектора в долгосрочном инновационном развитии по сравнению с развитыми странами. Сложности в инновационном развитии предприятий связаны и с недостаточной проработанностью отчетности по результатам исследований и разработок в проектах с государственным участием, с отсутствием привязки финансирования проектов из государственного бюджета к их фактическим результатам, с недостаточно тесной взаимосвязью между исследовательскими университетами и бизнесом, что мешает дальнейшей коммерциализации проектов, а также с неспособностью российских компаний обеспечить достойные условия и оплату труда. Государство должно создавать условия для развития инновационной экономики и активно работать над устранением перечисленных барьеров.

Список литературы

1. Mowery, D.-C., N. Rosenberg. The influence of market demand upon, innovation: a critical review of some recent empirical studies. *Research Policy*, no 8, 1979.

¹² International Migration Report, United Nations, New York, 2017, 38 p.

¹³ Towards a long-term strategy for BRICS. A proposal by the BRICS Think Tanks Council, 2015, 188 p.

2. Edler J. Demand Oriented Innovation Policy; in Smits, R; Kuhlmann, S.; Shapira, P., eds. *The Theory and Practice of Innovation Policy An International Research Handbook Cheltenham: Edward Elgar*, 2010.
3. Martin M. J. C. *Managing Innovation and Entrepreneurship in Technologybased Firms*. New York: Wiely&Sons, 1994.
4. Coombs R., Paolo Saviotti V.W. *Economics and Technological Change*. Totowa: Rowman & Littlefield, 1987.
5. Beise M., Rennings K. Lead Markets of Environmental Innovations: A Framework for Innovation and Environmental Economics. *ZEW Discussion Paper*, no. 03-01, 2003.
6. Meyer-Krahmer, F. Vorreiter-Märkte und Innovation. Ein neuer Ansatz der Technologie und Innovationspolitik', in: F.W. Steinmeier, M. Machnig eds. *Innovationen für eine gerechte Zukunft*. Hamburg: Hoffman und Campe, 2003, pp. 95–110.
7. Edler J., Georghiou L. Public procurement and innovation – Resurrecting the demand side. *Research Policy* 36, 2007, pp. 949–963.
8. Akcigit U., Ates S.T., Impullitti G. Innovation and trade policy in a globalized world. *NBER working paper series*, 2018.
9. Olson M. Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations Are Rich, and Others Poor. *Journal of Economic Perspectives*, no. 2 (Spring 1996): pp. 19–22.
10. Minges M. Exploring the Relationship Between Broadband and Economic Growth. *World Development Report 2016*. Digital Dividends.
11. Иванова, Н. Наука и инновации: конкуренция нарастает / Н. Иванова, З. Мамедьяров // Мировая экономика и международные отношения. – 2019. – Т. 63, № 5. – С. 47–56. [Ivanova N., Mamed'yarov Z. Nauka i innovacii: konkurenciya narastaet. Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya, 2019, T. 63, № 5, p. 47–56.]
12. Hall, Bronwyn H., Jacques Mairesse and Pierre Mohnen. Measuring the Returns to R&D. *Handbook of the Economics of Innovation*, B. H. Hall and N. Rosenberg (eds.). *Amsterdam and New York, Elsevier*, 2010, vol. II, pp. 1034–1076.
13. Griffith, Rachel, Helen Miller, and Martin O'Connell. Ownership of intellectual property and corporate taxation, *Journal of Public Economics*, 2014, vol. 112, pp. 12–23.
14. Lester, John, and Jacek Warda. An International Comparison of Tax Assistance for R&D: 2017 Update and Extension to Patent Boxes. Calgary, Canada. *University of Calgary School of Public Policy Research Report*, 2014, pp. 11–13.
15. Jewell C. Embraer: Brazil's pioneering aviation giant. *Communications Division, WIPO*, 2017. Available at: https://www.wipo.int/wipo_magazine/en/2017/06/article_0003.html (accessed 10.02.20).
16. Орлов, С. Цифровая платформа. Стратегия цифровой трансформации процессов переработки нефти, транспортировки и сбыта нефтепродуктов / С. Орлов // Сибирская нефть. – 2018. – № 151. [Orlov S. Cifrovaya platforma. Strategiya cifrovoj transformacii processov pererabotki nefi, transportirovki i sbyta nefteproduktov. Sibirskaya нефть', № 151, 2018.]
17. Грачева, Г. Инновационное поведение российских предприятий / Г. Грачева, Т. Кузнецова, В. Роуд, А. Суслов. – М.: НИУ ВШЭ, 2012. [Gracheva G., Kuznecova T., Roud V., Suslov A. Innovacionnoe povedenie rossijskih predpriyatij, M.: NIU VSHE, 2012.]
18. Chang, Andrew C. (2018): Tax Policy Endogeneity: Evidence from R&D Tax Credits. *Economics of Innovation and New Technology*, 27(8), pp. 809–33.
19. Fazio C., Guzman J., Stern S. The impact of state-level R&D Tax credits on the quantity and quality of entrepreneurship. *NBER working paper series*, 2019. 41 p.

20. Guenther G. Research Tax Credit: Current Law and Policy Issues for the 114th Congress. *Congressional Research Service*, 2015. 37 p.
21. Camarota S. A., Zeigler K. Immigrants in the United States: A profile of the foreign-born using 2014 and 2015 Census Bureau data, *Center for Immigration Studies*, 2016. 67 p.
22. Kazantsev A. A., Borishpolets K.P. "Brain drain" from Russia as a problem of political governance. *Vestnik MGIMO-Universiteta. MGIMO Review of International Relations*. 2013, pp. 5–13.

References

1. Mowery, D.-C., N. Rosenberg. The influence of market demand upon, innovation: a critical review of some recent empirical studies. *Research Policy*, no 8, 1979.
2. Edler J. Demand Oriented Innovation Policy; in Smits, R; Kuhlmann, S.; Shapira, P., eds. *The Theory and Practice of Innovation Policy An International Research Handbook Cheltenham: Edward Elgar*, 2010.
3. Martin M. J. C. *Managing Innovation and Entrepreneurship in Technologybased Firms*. New York: Wiley&Sons, 1994.
4. Coombs R., Paolo Saviotti V.W. *Economics and Technological Change*. Totowa: Rowman & Littlefield, 1987.
5. Beise M., Rennings K. Lead Markets of Environmental Innovations: A Framework for Innovation and Environmental Economics. *ZEW Discussion Paper*, no. 03-01, 2003.
6. Meyer-Krahmer, F. Vorreiter-Märkte und Innovation. Ein neuer Ansatz der Technologie und Innovationspolitik', in: F.W. Steinmeier, M. Machnig eds. *Innovationen für eine gerechte Zukunft*. Hamburg: Hoffman und Campe, 2003, pp. 95–110.
7. Edler J., Georghiou L. Public procurement and innovation – Resurrecting the demand side. *Research Policy* 36, 2007, pp. 949–963.
8. Akcigit U., Ates S.T., Impullitti G. Innovation and trade policy in a globalized world. *NBER working paper series*, 2018.
9. Olson M. Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations Are Rich, and Others Poor. *Journal of Economic Perspectives*, no. 2 (Spring 1996): pp. 19–22.
10. Minges M. Exploring the Relationship Between Broadband and Economic Growth. *World Development Report 2016*. Digital Dividends.
11. Ivanova N., Mamedyarov Z. (2019) Nauka i innovacii: konkurencija narastaet [Science and Innovations: Competition Is Growing]. *World Economy and International Relations*, 63(5), pp. 47–56.
12. Hall, Bronwyn H., Jacques Mairesse and Pierre Mohnen. Measuring the Returns to R&D. *Handbook of the Economics of Innovation*, B. H. Hall and N. Rosenberg (eds.). *Amsterdam and New York, Elsevier*, 2010, vol. II, pp. 1034–1076.
13. Griffith, Rachel, Helen Miller, and Martin O'Connell. Ownership of intellectual property and corporate taxation, *Journal of Public Economics*, 2014, vol. 112, pp. 12–23.
14. Lester, John, and Jacek Warda. An International Comparison of Tax Assistance for R&D: 2017 Update and Extension to Patent Boxes. Calgary, Canada. *University of Calgary School of Public Policy Research Report*, 2014, pp. 11–13.
15. Jewell C. Embraer: Brazil's pioneering aviation giant. *Communications Division, WIPO*, 2017. Available at: https://www.wipo.int/wipo_magazine/en/2017/06/article_0003.html (accessed 10.02.20).
16. Orlov S. (2018) Cifrovaja platforma. Strategija cifrovoj transformacii processov pererabotki nefti, transportirovki i sbyta nefteproduktov [Digital Platform. Strategy for the Digital Transformation of Oil Refining, Transportation and Marketing of Oil Products]. *Siberian Oil*, 151.

17. Gracheva G., Kuznetsova T., Roud V., Suslov A. (2012) Innovacionnoe povedenie rossijskih predpriyatij [Innovative Behavior of Russian Enterprises]. Moscow: NRU "Higher School of Economics".
18. Chang, Andrew C. (2018): Tax Policy Endogeneity: Evidence from R&D Tax Credits. *Economics of Innovation and New Technology*, 27(8), pp. 809–33.
19. Fazio C., Guzman J., Stern S. The impact of state-level R&D Tax credits on the quantity and quality of entrepreneurship. *NBER working paper series*, 2019. 41 p.
20. Guenther G. Research Tax Credit: Current Law and Policy Issues for the 114th Congress. *Congressional Research Service*, 2015. 37 p.
21. Camarota S. A., Zeigler K. Immigrants in the United States: A profile of the foreign-born using 2014 and 2015 Census Bureau data, *Center for Immigration Studies*, 2016. 67 p.
22. Kazantsev A. A., Borishpolets K.P. "Brain drain" from Russia as a problem of political governance. *Vestnik MGIMO-Universiteta. MGIMO Review of International Relations*. 2013, pp. 5–13.

E. I. Shumskaia¹⁴. Economic policy measures for stimulating innovative development. The article presents the results of a study of the state role in the modern process of innovative development. It relies on academic literature and research to evaluate government measures, such as creating the necessary environment, subsidies and various tax incentives. The analysis of the indirect impact on the innovative development of the country is made through the education and training of scientists and researchers, creation of institutions, as well as supporting the structure for the commercialization of innovation. The synthesis of estimates of the effectiveness of government intervention in the innovative development of the economy is used.

A comparative analysis revealed the features of the innovation system in Russia: in comparison with developed countries, unique conditions were created for business development through a comprehensive fiscal policy, however, private sector interest in innovation remains low. Therefore, priority directions in development remain measures to improve the business climate, increase the investment attractiveness of the country and promote competition. With a high degree of involvement of domestic universities in R&D, the relationship with the private sector remains poorly developed, which impedes the commercialization of projects under development, which also leads to the leakage of personnel from the country and reduces the competitiveness of domestic enterprises. The state should create the necessary conditions for the development of an innovative economy and actively work to eliminate these barriers, primarily by stimulating business activity and internal competition. In the future, it is necessary to develop sectors that already have serious competitive advantages, such as oil and gas, mining, agriculture, as well as the banking sector, transport, food processing and electricity, and also focus on development choices full-time promising areas with personnel potential.

Keywords: innovation promotion, tax incentives, subsidies, research universities, innovation structure, fiscal policy, Fourth Industrial Revolution.

¹⁴ Ekaterina I. Shumskaia, MGIMO (Vernadsky pr., 76, Moscow, 119454, Russia), PhD in Economic Sciences, Senior Lecturer, Department of Economic Policy and Public-Private Partnership, Academic Secretary, e-mail: shumskaia_mgimo@mail.ru