



# ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА: ВЕКТОРЫ И ОСОБЕННОСТИ ЭВОЛЮЦИИ

Инновации бизнеса и бизнес инноваций

Монография

2017

**ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА:  
ВЕКТОРЫ И ОСОБЕННОСТИ  
ЭВОЛЮЦИИ**  
**Инновации бизнеса и бизнес инноваций**

**Монография**

**2017**

**УДК 330:061.2/.3**  
**ББК 65.011**  
**Ф42**

**Редакционная коллегия:**

Я.С. Ядгаров, доктор экономических наук, профессор.  
В.А. Сидоров, доктор экономических наук, профессор  
В.В. Чапля, кандидат экономических наук, доцент.

**Научные рецензенты:**

В.Н. Гончаров, доктор экономических наук, профессор.  
А.А. Серета, доктор экономических наук, профессор.

Ф42 Феномен рыночного хозяйства: векторы и особенности эволюции. Инновации бизнеса и бизнес инноваций. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., д-ра. экон. наук, профессора Сидорова В.А., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2017. – 632 с.

**ISBN 978-5-9952-0024-6**

Настоящее издание подготовлено по материалам V Международной научно-практической конференции по экономике «Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней», посвященной памяти известного ученого и организатора экономической науки Юга России, доктора экономических наук, профессора Александра Федоровича Сидорова. Оно ассоциировано с печатной версией книги, увидевшей свет в марте 2017 г. Авторы публикации обращают внимание на поиск парадигмы «эффективных рыночных систем», создание которой профессор А.Ф. Сидоров в первую очередь связывал с «разумной экономической политикой».

Необходимость издания данной монографии связана с популяризацией историко-экономических, методологических, теоретических и практических сторон феномена рыночного хозяйства, принявшего в условиях современности доминирующий характер. В ней экономико-научное сообщество и более широкий круг читателей, по крайней мере, постсоветского пространства, найдут ответы на многие проблемные вопросы функционирования рыночного хозяйства. Наиболее актуальные и значимые аспекты генезиса и развития рыночного хозяйства, включая его гуманистические основания, освещаются в отдельных главах, аккумулируются в предложениях и рекомендациях по институционализации будущих социально-экономических трансформаций в контексте устойчивых ценностей явлений рыночной экономики.

Монография адресуется преподавателям, аспирантам, студентам, всем, кто интересуется спецификой функционирования рыночных механизмов хозяйствования.

ISBN 978-5-9952-0024-6  
Электронное издание  
Отформатировано в октябре 2017 г.

**УДК 330:061.2/.3**  
**ББК 65.011**

© Издательство Научно-исследовательского  
института экономики Южного Федерального  
округа, 2017

### **ABOUT THE EDITORS**

1. **V.A. Sidorov**, Doctor of Economic, Professor, Head of Department at the KubSU.
2. **Ya.S. Yadgarov**, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Financial University.
3. **V.V. Chaplya**, Ph.D., Chief Editor of the LSP.

### **SCIENTIFIC REVIEWERS**

1. **V.N. Goncharov**, Doctor of Economic, Professor, Head of Department at the LNAU.
2. **A.A. Sereda**, Doctor of Economics, Professor, financial analyst.

This issue is based on scientific results of the V International scientific-practical conference in economics "Phenomenon of the market economy: from the origins up to present days" dedicated to the memory of the famous scientist and organizer of economic science of the South of Russia, Doctor of Economy, Professor Alexander Fyodorovich Sidorov. Current publication is interrelated with the printed version of the book, which was published in March 2017. The authors of the publication pay the special attention to the search of a paradigm of "efficient market systems", the creation of which professor A. F. Sidorov primarily linked with a "reasonable economic policy".

The need to publish this monograph is associated with the popularization of historical and economic, methodological, theoretical and practical aspects of market economy Phenomenon, which has assumed a dominant character at present time. In this publication, the scientific economic fellowship and a wider range of readers, at least the post-Soviet republics, will find answers to many of the problematic issues of the functioning of the market economy. The most relevant and significant sides of the genesis and development of the market economy, including its humanistic foundations, are highlighted in separate chapters, accumulated in proposals and recommendations on the institutionalization of future social and economic transformations in the context of sustainable values of market economy phenomena.

The monograph is intended to teachers, post graduate students, bachelors and masters students, anyone who is interested in the specific functioning of market-based management mechanisms.

## Authors

Abanina I.N., Phd, doc. (ch. 13), Aitmanbetova A.A., educ. (p. 33.1), Akhmadeev D.R., Phd (p. 12.5), Al'pidovskaya M.L., Grand PhD, doc. (p. 5.1), Ampar L.G., educ. (ch. 9), Andreev S.Yu., Phd (p. 34.5), Arinichev I.V., Phd (p. 15.4), Artemjeva O.A., Phd, doc. (p. 24.3), Bagba A.N., educ. (p. 34.6), Balatsky E.V., Grand PhD, full prof. (p. 11.2), Bezsmertnaya E.P., Phd, doc., (p. 28.2), Bogachev V.I., Grand PhD, full prof., acad. (p. 34.4), Bolik A.V., Phd (p. 2.5), Bubnov V.V., Phd., doc. (p. 12.4), Budovich Yu.I., Grand PhD., doc. (p. 3.1), Burlaka L.E., stud. (p. 16.3), Chaplya V.V., Phd (p. 18.3), Cherednichenko L.G., Grand PhD, full prof. (p. 12.2), Chernorizova N.V., Phd, doc. (p. 22.1), Chernyshev B.N., Grand PhD, full prof. (p. 11.5), Chernyavskaya Yu.N., PhD., doc. (p. 35.1), Dementeeva I.I., Phd, doc. (p. 21.4), Doinikov I.V., Grand PhD (ch. 19), Drobyshevskaya L.N., Grand PhD, full prof. (p. 28.1), Dubovikova E.Yu., PhD., doc. (p. 35.1), Fatkhutdinova A.M., Phd (ch. 20), Gaisin R.S., Grand PhD, full prof. (ch. 31), Ganush G.I., Grand PhD, full prof., corr. mem. of the national Academy of Sciences of Belarus (ch. 32), Gevorgyan R.A., Grand PhD, doc. (p. 16.1), Il'in V.Yu., Grand PhD, full prof. (p. 17.4), Il'ina E.V., PhD stud. (p. 17.4), Il'inova V.V., PhD, doc. (ch. 7), Ismagilova T.R., PhD stud. (p. 28.5), Ivanova T.E., к.э.н., доц. (p. 16.2), Ivanova Yu.O., s. educ., (p. 26.1), Kalaidin E.N., Grand PhD (p. 22.3), Kalaidina G.V., PhD (p. 22.3), Ketova N.P., Grand PhD, full prof., honored scientist of the RF (p. 3.2), Kochinyan N.S., Grand PhD, doc. (p. 16.1), Korobov S.A., PhD., doc. (p. 27.1), Kosobutskaya A.Ya., Grand PhD, doc. (p. 28.3), Kosarev A.S., PhD stud. (p. 12.3), Lapin D.A., stud. (p. 16.3), Lebedev K.N., Grand PhD, doc. (p. 3.4), Leschinskaya A.F., Grand PhD, full prof., (p. 28.4), Levchenko K.V., s. educ. (p. 25.1), Malinovskaya N.V., PhD., doc. (ch. 30), Mishulin G.M., PhD, doc. (p. 18.1-18.2), Morozov M.A., Grand PhD, full prof., (p. 24.2), Morozova N.S., Grand PhD, doc. (p. 24.2), Moseiko V.O., Grand PhD, full prof. (p. 27.1), Motagali Ya.B., s. educ. (p. 26.2), Mudrov A.V., PhD (p. 15.4), Mustafaeva B.U., Phd (p. 34.1), Muzashvili D.Z., PhD, doc. (p. 11.1), Myrzaliev B.S., Grand PhD, full prof. (p. 33.2), Nikolaev S.V., PhD stud. (p. 12.4), Nikolaeva E.E., Grand PhD, doc. (ch. 14), Nureev R.M., Grand PhD, full prof. (p. 12.5; 15.1-15.3), Nureeva M.R., M.s. (p. 35.2), Onitschenko E.V., PhD (p. 27.2), Orusova O.V., PhD (ch. 6), Ovchinnikov V.N., Grand PhD, full prof., honored scientist of the RF (p. 3.2), Panyukova V. V., PhD, doc. (p. 23.1), Pavlov V.A., Grand PhD, full prof. (p. 3.3), Petrov I.V., Grand PhD, full prof. (p. 21.4), Pirogova A.Yu., PhD stud. (p. 27.3), Pirogova O.V., Grand PhD, full prof. (p. 27.3), Psareva N.Yu., Grand PhD, full prof. (p. 26.3), Rozanova T.P., Grand PhD, full prof. (p. 24.1), Rozhnova O.V., Grand PhD, full prof. (p. 28.5), Saibel' N.Yu., PhD, doc. (p. 12.3), Sargsyan G.L., Grand PhD, full prof. (p. 16.1), Schegol'kov Yu.Yu., s. educ. (p. 25.2), Schegol'kova I.M., s. educ. (p. 25.2), Seleznyev A.Z., Grand PhD, full prof. (p. 12.1), Shalashaa Z.I., Grand PhD, full prof. (p. 34.6), Sharafutdinov V.N., PhD (p. 25.3), Shatilov A.B., PhD, full prof. (p.11.1), Shumilova A.A., PhD (p. 5.2), Sidorov V.A., Grand PhD, full prof (pream., pp. 2.1-2.4), Sidorova M.I., Grand PhD, doc. (ch. 29), Sinyaev V.V., Grand PhD, doc. (p. 23.2), Sinyaeva I. M., Grand PhD, full prof. (p. 23.3), Skvotsova E.M., PhD (ch. 4), Sorokin D.E Grand PhD, full prof., corr. mem. of the Russian Academy of Sciences (opening speech), Spichkina T.Yu., PhD (p. 28.3), Stytsyuk R.Yu., Grand PhD, full prof. (p. 24.1), Tkachenko V.G., Grand PhD, full prof., corr. mem. of the national Academy of agrarian Sciences of Ukraine (p. 34.3), Tschadadze N.V., Grand PhD, full prof. (p. 11.4), Tazin A.A., PhD stud. (p. 22.2), Teplyakov A.Yu., PhD (p. 11.3), Terskaya G.A., PhD, doc. (ch. 10), Tolkachev S.A., Grand PhD, full prof. (p. 11.3), Uzakov N.U., Grand PhD, full prof. (p. 34.5), Varenik P.K., educ. (pp. 21.1-21.3), Vlasova N.Yu., PhD (p. 34.5), Yadgarov Ya.S., Grand PhD, full prof. (ch. 1), Yarukhin I.I., assist. (p. 17.1), Zaretsky A.D., Grand PhD, full prof. (p. 16.2), Zhuravlyova G.P., Grand PhD, full prof. honored scientist of the RF (ch. 8), Ziyadinova E.Z., Phd (p. 34.2).

## Авторы

Абанина И.Н., к.э. н., доц. (гл. 13), Айтманбетова А.А., преп. (п. 33.1), Альпидовская М.Л., д.э.н., доц. (п. 5.1), Ампар Л.Г., преп. (гл. 9), Андреев С.Ю., к.э.н. (п. 34.5), Ариничев И.В., к.э.н. (п. 15.4), Артемьева О. А., к.э.н., доц. (п. 24.3), Ахмадеев Д.Р., к.э.н. (п. 12.5), Багба А.Н., преп. (п. 34.6), Балацкий Е.В., д.э.н., проф. (п. 11.2), Безсмертная Е.Р., к.э.н., доц. (п. 28.2), Богачев В.И., д.э.н., профессор, академик (п. 34.4), Болик А.В., к.э.н. (п. 2.5), Бубнов В.В., к.э.н., доц. (п. 12.4), Будович Ю. И., д.э.н., доц. (п. 3.1), Бурлака Л.Е., студ. (п. 16.3), Вареник П. К., преп. (п. 21.1-21.3), Власова Н.В., к.э.н. (п. 34.5), Гайсин Р.С., д.э.н., проф. (гл. 31), Гануш Г.И., д.э.н., проф., чл.-корр. НАН Беларуси (г. 32), Геворгян Р.А., д.э.н., доц. (п. 16.1), Дементеева И.И., к.ю.н., доц. (п. 21.4), Дойников И. В., д.ю.н. (г. 19), Дробышевская Л.Н., д.э.н., проф. (п. 28.1), Дубовикова Е.Ю., к.э.н., доц. (п. 35.1), Журавлева Г.П., д.э.н., проф., залуженный деятель науки РФ (гл. 8), Зарецкий А.Д., д.э.н., проф. (п. 16.2), Зиядинова Э.З., Phd (п. 34.2), Иванова Т.Е., к.э.н., доц. (п. 16.2), Иванова Ю.О., ст. преп., спец. по УМР (п. 26.1), Ильин В.Ю., д.э.н., проф. (п. 17.4), Ильина Е.В., аспирант (п. 17.4), Ильинова В.В., к.э.н., доц. (гл. 7), Исмагилова Т.Р. аспирант (п. 28.5), Калайдин Е.Н., д.ф.-м.н. (п. 22.3), Калайдина Г.В., к.ф.-м.н. (п. 22.3), Кетова Н.П., д.э.н., проф., заслуженный деятель науки РФ (п. 3.2), Коробов С.А., к.э.н., доц. (п. 27.1), Косарев А.С., аспирант (п. 12.3), Кособуцкая А.Ю., д.э.н., доц. (п. 28.3), Кочинян Н.С., д.э.н., доц. (п. 16.1), Лапин Д.А., студ. (п. 16.3), Лебедев К.Н., д.э.н., доц. (п. 3.4), Левченко К.В., ст. препод. (п. 25.1), Лещинская А.Ф., д.э.н., проф. (п. 28.4), Малиновская Н.В., к.э.н., доц. (гл. 30), Мишулин Г.М., к.э.н., доц. (п. 18.1-18.2), Морозов М.А., д.э.н., проф. (п. 24.2), Морозова Н.С., д.э.н., доц. (п. 24.2), Мосейко В.О., д.э.н., проф. (п. 27.1), Мотагали Я. Б., ст. преп. (п. 26.2), Мудров А.В., к.э.н. (п. 15.4), Музашвили Д.З., к.филос.н., доц. (п. 11.1), Мустафаева Б.У., Phd (п. 34.1), Мырзалиев Б.С., д.э.н., проф. (п. 33.2), Николаев С.В., соискатель (п. 12.4), Николаева Е.Е., д.э.н., доц. (гл. 14), Нуреев Р. М., д.э.н., проф. (п. 12.5; 15.1-15.3), Нуреева М.Р., аспирант (п. 35.2), Овчинников В.Н., д.э.н., проф., заслуженный деятель науки РФ (п. 3.2), Онищенко Е.В., к.э.н. (п. 27.2), Орусова О.В., к.э.н. (глава 6), Павлов В. А., д.э.н., проф. (п. 3.3), Панюкова В. В., к.э.н., доц. (п. 23.1), Петров И.В., д.э.н., проф. (п. 21.4), Пирогова А.Ю., аспирант (п. 27.3), Пирогова О.В., д.п.н., проф. (п. 27.3), Псарева Н.Ю., д.э.н., проф. (п. 26.3), Рожнова О.В., д.э.н., проф. (п. 28.5), Розанова Т. П., д.э.н., проф. (п. 24.1), Сайбель Н.Ю., к.э.н., доц. (п. 12.3), Саргсян Г.Л., д.э.н., проф. (п. 16.1), Селезнев А.З., д.э.н., проф. (п. 12.1), Сидоров В.А., д.э.н., проф. (предисловие, пп. 2.1-2.4), Сидорова М.И., д.э.н., доц. (гл. 29), Синяев В.В., д.э.н., доц. (п. 23.2), Синяева И. М., д.э.н., проф. (п. 23.3), Скворцова Е.М., к.и.н. (гл. 4), Сорокин Д.Е., д.э.н., проф., чл.-корр. РАН (вступительное слово), Спичкина Т.Ю., к.э.н. (п. 28.3), Стыцюк Р.Ю., д.э.н., проф. (п. 24.1), Тагин А.А., аспирант (п. 22.2), Тепляков А.Ю., к.э.н. (п. 11.3), Терская Г.А., к.э.н., доц. (гл. 10), Ткаченко В.Г., д.э.н., проф., чл.-корр. НААН Украины (п. 34.3), Толкачев С.А., д.э.н., проф. (п. 11.3), Узаков Н.У., д.э.н., проф. (п. 34.5), Фатхутдинова А.М., к.ю.н. (гл. 20), Цхададзе Н.В., д.э.н., проф. (п. 11.4), Чапля В.В., к.э.н. (п. 18.3), Черденченко Л.Г., д.э.н., проф. (п. 12.2), Черноризова Н.В., к.э.н., доц. (п. 22.1), Чернышев Б.Н., д.э.н., проф. (п. 11.5), Чернявская Ю.Н., к.э.н., доц. (п. 35.1), Шалашаа З.И., д.э.н., проф. (п. 34.6), Шарафутдинов В.Н., к.э.н. (п. 25.3), Шатилов А.Б., к.п.н., проф. (п.11.1), Шеденов У.К., д.э.н., проф. (п. 33.1), Шулимова А.А., к.э.н. (п. 5.2), Щегольков Ю.Ю., ст. препод. (п. 25.2), Щеголькова И.М., ст. преп. (п. 25.2), Ядгаров Я.С., д.э.н., проф. (гл. 1), Ярухин И.И., ассист. (п. 17. 1).

## CONTENT

<b>Preface</b>	18
<b>RUSSIA'S ECONOMY: CONCEPTS AND REALITIES.</b>	
Opening remarks of co-chair of the conference of the member corresponder dent of RAS doctor of Economics, Professor D. E. Sorokin	21
<b>SECTION I. STAGES AND MAIN TRENDS OF EVOLUTION OF THEORETICAL- METHODOLOGICAL GROUNDS OF SCIENCE ON MARKET ECONOMY</b>	
<b>CHAPTER 1. PHENOMENON OF THE MARKET ECONOMY IN THE CONTEXT OF EVOLUTION OF IDEAS OF THE REGULATED ECONOMICS</b>	27
1.1. Regulation of economics – prevailing component of economic analy- sis in the past and at present	27
1.2. Ideas of regulation of economics in the periods of the Ancient World and Middle Ages	29
1.3. Ideas of regulation of economics of mercantilism followers and ances- tors of classical political economics	31
1.4. Ideas of regulation of economics in the creative work of finishers of classical political economics	33
1.5. Ideas of regulation of economics in political economics of econo- mists-romanticists and socialists-utopians	38
1.6. Ideas of regulation of economics in the newest history of economic life and economic science	42
<b>CHAPTER 2. PROBLEM OF COST IN REFLECTION OF FRACTAL ESSENCE OF ECONOMIC PROCESSES AND PHENOMENA</b>	48
2.1. Place of fractal analysis in the market theory	48
2.2. Fractal basis of cost relations	51
2.3. Self-similar elements of abstract labor	55
2.4. Cost relations of a modern market	60
2.5. Ideas of self-similarity in the market economics ontology	63
<b>CHAPTER 3. PHENOMENON OF MARKET ECONOMY THROUGH TRENDS OF ECONOMIC REALITY POLYALISM</b>	69
3.1. Evolution of presentations on criteria of economics	69
3.2. Structural-level approach to identification of subordinated system of economic areas of functioning of market economy subjects	75
3.3. Mono-dualistic method in study of market economy system	79
3.4. Evolution of representations on the method of market economy study in domestic economic theory	85
<b>CHAPTER 4. INSTITUTIONAL GROUNDS OF MARKET ECONOMY OF RUSSIA: EXPERIENCE OF HISTORICAL-ECONOMIC ANALYSIS</b>	97
4.1. Institutional conditions of a full-weight market and their limiting factors in Russia on the stage of modern permanent technological revo- lution.	97
4.2. State, society, market: conditions of institutional interaction and specific character of its expansion in countries of the second echelon of modernization.	99
4.3. Time of beginnings (VI-IX centuries).	101

4.4. Institutional specific character of the market relations on the traditional round of the Russian society development (IX-XVII centuries).	106
4.5. Market institutions in the modernized project of Russia (XVIII-XXI centuries).	111
<b>CHAPTER 5. INSTITUTIONAL ASPECTS OF THE MARKET ECONOMY PHENOMENON</b>	<b>118</b>
5.1. Institutional alienation of justice	118
5.2. Institutional – evolutional aspects of formation of adaptive and competitive advantages of Russian business	123
<b>CHAPTER 6. NATIONAL MODEL OF MARKET ECONOMY: LESSONS FOR RUSSIA</b>	<b>131</b>
6.1. American model	131
6.2. Swedish model	134
6.3. South Korean model	135
<b>CHAPTER 7. EVOLUTION OF RISK-MANAGEMENT IN THE CONDITIONS OF A MARKET DEVELOPMENT</b>	<b>138</b>
7.1. Development of a risk theory in historical aspect	138
7.2. Evolution of risk management concepts	145
<b>SECTION II. PHENOMENON OF MARKET ECONOMY IN THE CONTEXT OF REPRODUCTIVE MECHANISMS AND TRENDS OF INNOVATION DEVELOPMENT</b>	
<b>CHAPTER 8. INTELLECTUAL COMPREHENSION OF A NEW MODEL OF SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE SOCIETY AND THE DESTINY OF THE MARKET ECONOMY PHENOMENON</b>	<b>157</b>
8.1. Objective necessity of a new model of social-economic development (NMSED)	157
8.2. Specific character of the market in NMSED	161
8.3. Basic categories of NMSED	163
<b>CHAPTER 9. SYSTEMATIC APPROACH AS A FACTOR OF PUBLIC REPRODUCTION</b>	<b>170</b>
9.1. Substantiation of systematic approach as a factor of public reproduction development	170
9.2. Stages of reproduction in the context of systematic approach	171
9.3. Structuring of reproduction dynamics assessment rates	176
<b>CHAPTER 10. PROSPECTS OF RUSSIAN INNOVATION SYSTEM DEVELOPMENT</b>	<b>181</b>
10.1 Innovations as an important factor of economic development	181
10.2. National innovation system	183
10.3. Innovation function of a state and main trends of a state support of innovation activity	186
<b>CHAPTER 11. PROCESS APPROACH TO THE REALITIES OF MARKET ECONOMY</b>	<b>189</b>
11.1. Innovation development of Russia and creative class: cotemporal scientific and public-political discussions.	189
11.2. Accumulation of capital and effect of Picetti	195
11.3. Typology of economic lifestyles and modern stage of deglobalization.	203
11.4. Risk of crisis process and economic stagnation origin in modern Russia.	209



11.5. Economic management in small enterprising structures.	214
<b>CHAPTER 12. STRATEGY OF COMPETITIVE ADVANTAGES IN THE MARKET ECONOMY SYSTEM</b>	<b>223</b>
12.1. Innovation concept of competitive advantages.	223
12.2. Cluster approach in providing of competitive advantages.	231
12.3. Modern trends of market economy innovation development.	240
12.4. Place of innovations in the development of modern economic system potential: interaction experience of Russia and Finland.	246
12.5. Informal occupancy in Russia of XXI century: new tendencies of development.	254
<b>CHAPTER 13. ROLE OF COMPANIES WITH THE STATE PARTICIPATION IN INNOVATION DEVELOPMENT OF NEW INDUSTRIAL COUNTRIES OF ASIA</b>	<b>263</b>
13.1. Development of companies with state participation in South Korea.	263
13.2. Role of companies with state participation in innovation develop- ment of China.	264
13.3. Holding system of management to companies with state participa- tion as a factor of innovation development of Singapore.	266
13.4. Reforms of the sector of companies with state participation in Ma- laysia.	269
<b>CHAPTER 14. TO THE QUESTION ON FUNCTIONS OF A MARKET AND A STATE IN REGIONAL REPRODUCTION</b>	<b>273</b>
14.1. Interaction of a market and a state as a methodological principle of the regional reproduction research.	273
14. 2. Interaction of market and state mechanisms in the region: problems and prospects.	275
<b>CHAPTER 15. ANTI-RUSSIAN ECONOMIC SANCTIONS: COSTS AND BENEFITS OF CONFRONTATION</b>	<b>280</b>
15.1. Economic sanctions against Russia: analysis of gains and costs.	280
15.2. Consequences of anti-sanctions for the West.	287
15.3. Historical destiny of sanctions.	288
15.4. Actualization of small and middle entrepreneurship development in the conditions of sanctions	289
<b>SECTION III. SOCIAL-INSTITUTIONAL ASPECT OF MARKET ECONOMY PHENOMENON</b>	
<b>CHAPTER 16. MARKET CONSTITUTIONALISM AND EFFICIENCY</b>	<b>295</b>
16. 1. Social-economic characteristics of constitutions of transition coun- tries in the context of constitutionalism level assessment.	295
16.2. Phenomenon of the “idle class” in Russian market economy.	301
16.3. Investment ruble.	307
<b>CHAPTER 17. COOPERATION AND COLLABORATION AS A COUNTERBALANCE TO THE INSTITUTE OF “POWER-PROPERTY” IN MARKET ECONOMY</b>	<b>311</b>
17.1. Institutional basis of market economy.	311
17.2. Comprehension of self-organization as a factor of economic devel- opment.	314
17.3. Self-organization of firms in the practice of behavior of business owners.	316
17.4. Modernization of infrastructure of inter-regional (across-the-border) cooperation in the conditions of crisis phenomena intensification.	318

CHAPTER 18. ECONOMIC SAFETY IN THE CONTEST OF SYSTEMATIC APPROACH	324
18.1. Economic security securing as a multi-component process.	324
18.2. Innovation system as a base of development of technical and technological components of economic security.	330
18.3. Problem of providing the narrowed reproduction of the shadow economy	335
CHAPTER 19. SOME THEORETICAL PROBLEMS OF LEGAL REGULATION OF ECONOMICS	341
19.1. Main traits of classical concept of economic law.	341
19.2. Main traits of liberal-civil concept of business law. The first stage since the beginning to the end of 90s of the XX century.	342
19.3. Main traits of post-liberal concept of economic law.	347
CHAPTER 20. LEGAL REGULATION OF ECONOMIC ACTIVITY IN MODERN CONDITIONS	350
20.1. Functions of a social state.	350
20.2. Protection of rights of economic activity subjects.	352
20.3. Small and middle entrepreneurship as subjects of economic activity.	353
CHAPTER 21. LEGAL REGULATION OF ECONOMIC RELATIONS	356
21.1. Legislative regulation of development of industry in industrial regions of Russia.	356
21.2. Legal regulation of AIC: concept, formation, development.	358
21.3. Legal regulation of the banking system of Russia.	360
21.4. Some aspects of law decision applied to the international commercial agreement	363
CHAPTER 22. THE CASUS BELLI OF THE MARKET HUMANIZATION	368
22.1. Main stages of market economy humanization	368
22.2. Commercializaion of University knowledge as a tool of economic recovery.	374
22.3. Genetic defects of the educational system of the RF and methods of their treatment.	379
<b>SECTION IV. SERVICES AND PHENOMENON OF MARKET ECONOMY</b>	
CHAPTER 23. CONCESSION AS A FORM OF SERVICE PROMOTION IN MARKET ECONOMY	386
23.1. Sphere of services: provision of competitiveness on the basis of franchise	386
23.2. Modern concept of outsourcing of services: aims, goals, principles	392
23.3. Innovation services: content and development	397
CHAPTER 24. DESTINATION OF SERVICES IN THE CONTEXT OF MARKET ECONOMY PHENOMENON	405
24.1. Territorial aspect of tourist service spheres development in the Russian Federation	405
24.2. Attractiveness of touristic destination as a factor of regional service sphere quality increase	411
24.3. Role of the conceptual touristic object in the creation of the complex of the destination service	419

CHAPTER 25. BUSINESS IN HOTEL INDUSTRY	427
25.1. Specific character and tendencies of Russian hotel industry service development	427
25.2. Tendencies of development of service market of accommodation facilities of the Russian Federation	432
25.3. On the problems of strateging of the tourist-resort complex of Krasnodar region in a modern tourism marketplace	438
CHAPTER 26. SECTORS OF THE SERVICE SPHERE AND PHENOMENON OF MARKET ECONOMY	446
26.1. Features of development and advancement of the service sphere in education	446
26.2. Essence and specific character of the service sphere in tourism	452
26.3. Features of development of paid services in the sphere of physical culture and sports.	458
CHAPTER 27. COMPETITIVE REASON OF THE MARKET PHENOMENON	468
27.1. Expert comparison of competitive products: cognitive approach	468
27.2. Place and role of branding in the concept of sustainable reproduction of regional touristic products.	475
27.3. Tendencies determining the future marketing in the sphere of hotel services	482
<b>SECTION V. PHENOMENON OF MARKET ECONOMY IN MECHANISMS OF MARKET ECONOMICS</b>	
CHAPTER 28. FICTITIOUS CAPITAL AND MANAGEMENT DECISIONS IN MARKET ECONOMY	491
28.1. Methodological provision of post-crisis transformation of national financial systems	491
28.2. Market of derivative financial tools: role and place in development of market economy.	498
28.3. Problems of financial interaction of real and banking sectors of the regional economics	505
28.4. Concept of formation of the system of financing of science-intensive technologies	511
28.5. Formation and use of information on devaluation of non-material assets in managerial accounting in the company	521
CHAPTER 29. MANAGERIAL ACCOUNTING AS A TOOL OF OPTIMIZATION OF MANAGERIAL DECISIONS IN THE CONDITIONS OF MARKET ECONOMY	529
29.1. Discharge of production costs accounting into independent accounting	529
29.2. Concept “standard-cost” as a measure of assessment of production process efficiency	531
29.3. Optimization of managerial decisions on the basis of information on costs to production	533
CHAPTER 30. INFORMATION PROVISION OF LEASING ACTIVITY IN THE CONDITIONS OF REFORMING OF THE SECTOR	538
30.1. Modern condition of leasing sector.	538
30.2. Problems of information provision of leasing activity	539
30.3. Transition of leasing companies on IFRS	541

<b>SECTION VI. AGRI-INDUSTRIAL PROBLEMATICS OF THE PHENOMENON OF MARKET ECONOMY</b>	
<b>CHAPTER 31. EVOLUTION OF AGRARIAN CRISES OF REPRODUCTION AND MECHANISMS OF ANTI-CRISIS REGULATION</b>	<b>545</b>
31.1. Stage of agrarian crises of relative overproduction. State anti-crisis politics.	545
31.2. Этап аграрных кризисов абсолютного перепроизводства. Новая государственная политика уравнивания спроса и предложения на агропродовольственном рынке.	550
<b>CHAPTER 32. DEVELOPMENT OF ADAPTIVE SYSTEM OF AGRICULTURAL MANAGEMENT OF BELARUS IN THE CONTEXT OF PROGRESSING DYNAMICS OF MARKET PROCESSES</b>	<b>555</b>
32.1. Technological systems of agrarian activity	555
32.2. General characteristics of adaptive technologies of agrarian activity	557
32.3. Problems of agrarian adaptive technology effectiveness increase	558
<b>CHAPTER 33. SOCIALIZATION OF ECONOMIC LIFE OF RURAL TERRITORIES OF KAZAKHSTAN</b>	<b>564</b>
33.1. Social infrastructure of rural territories: condition and main trends of improvement.	564
33.2. Urgent problems of rural territories social infrastructure develop- ment.	570
<b>CHAPTER 34. VECTORS OF EVOLUTION OF AIC MARKET SPHERE AND ECONOMICS OF TRANSITION COUNTRIES</b>	<b>578</b>
34.1. Cluster development of Kazakhstan AIC.	578
34.2. Role of state-private partnership in modernization of agriculture of the republic Kazakhstan.	584
34.3. Development of agrarian market of Ukraine	593
34.4. Economics of Uzbekistan: long road to market.	598
34.5. Modern tendencies of AIC development as a component of a part of the consumer market of Krasnodar region.	603
34.6. General mechanisms of market transformations in countries with transition economy and its specific character in Abkhazia and South Osse- tia	609
<b>CHAPTER 35. PHENOMENON OF MARKET ECONOMY IN THE SYSTEM OF PUBLIC VALUABLES</b>	<b>618</b>
35.1. Economic education as a factor of civil society formation	618
35.2. Higher education in the context of the development of «society of consumption»	624
<b>Information about authors</b>	<b>629</b>

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Предисловие</b>	18
<b>ЭКОНОМИКА РОССИИ: КОНЦЕПЦИИ И РЕАЛИИ.</b>	
Вступительное слово сопредседателя конференции члена корреспондента РАН д.э.н., профессора Сорокина Д.Е.	21
<b>РАЗДЕЛ I. ЭТАПЫ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭВОЛЮЦИИ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВАНИЙ НАУКИ О РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ</b>	
<b>ГЛАВА 1. ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА В КОНТЕКСТЕ ЭВОЛЮЦИИ ИДЕЙ РЕГУЛИРУЕМОЙ ЭКОНОМИКИ</b>	27
1.1. Регулирование экономики – доминирующая составляющая экономического анализа в прошлом и настоящем	27
1.2. Идеи регулирования экономики в периоды древнего мира и средневековья	29
1.3. Идеи регулирования экономики адептов меркантилизма и родоначальников классической политической экономии	31
1.4. Идеи регулирования экономики в творчестве завершителей классической политической экономии	33
1.5. Идеи регулирования экономики в политической экономии экономистов-романтиков и социалистов-утопистов	38
1.6. Идеи регулирования экономики в новейшей истории хозяйственной жизни и экономической науки	42
<b>ГЛАВА 2. ПРОБЛЕМА СТОИМОСТИ В ОТРАЖЕНИИ ФРАКТАЛЬНОЙ ПРИРОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И ЯВЛЕНИЙ</b>	48
2.1. Место фрактального анализа в теории рынка	48
2.2. Фрактальный базис отношений стоимости	51
2.3. Самоподобные элементы абстрактного труда	55
2.4. Стоимостные отношения современного рынка	60
2.5. Идеи самоподобия в онтологии рыночной экономики	63
<b>ГЛАВА 3. ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ТРЕНДОВ ПОЛИАЛИЗМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ</b>	69
3.1. Эволюция представлений о критерии экономики	69
3.2. Структурно-уровневый подход к идентификации субординированной системы экономических пространств функционирования субъектов рыночного хозяйства.	75
3.3. Монодуалистический метод в изучении рыночной системы хозяйствования	79
3.4. Эволюция представлений о методе изучения рыночной экономики в отечественной экономической теории	85
<b>ГЛАВА 4. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВАНИЯ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ: ОПЫТ ИСТОРИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА</b>	97
4.1. Институциональные условия полновесного рынка и их ограничители в России на стадии современной перманентной технологической революции.	97
4.2. Государство, общество, рынок: условия институционального взаимодействия и специфика его развертывания в странах второго эшелона модернизации.	99
4.3. Время начал (VI-IX вв.).	101

4.4. Институциональная специфика рыночных отношений на традиционном витке развития русского общества (IX-XVII вв.).	106
4.5. Рыночные институты в модернизационном проекте России (XVIII-XXI вв.).	111
<b>ГЛАВА 5. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФЕНОМЕНА РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА</b>	118
5.1. Институциональное отчуждение справедливости	118
5.2. Институционально-эволюционные аспекты формирования адаптационных и конкурентных преимуществ российского бизнеса	123
<b>ГЛАВА 6. НАЦИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ: УРОКИ ДЛЯ РОССИИ</b>	131
6.1. Американская модель	131
6.2. Шведская модель	134
6.3. Южнокорейская модель	135
<b>ГЛАВА 7. ЭВОЛЮЦИЯ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЫНКА</b>	138
7.1. Развитие теории риска в историческом аспекте	138
7.2. Эволюция концепции риск менеджмента	145
<b>РАЗДЕЛ II. ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА В КОНТЕКСТЕ ПРИСУЩИХ ЕМУ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МЕХАНИЗМОВ И ТРЕНДОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ</b>	
<b>ГЛАВА 8. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ ОСМЫСЛЕНИЕ НОВОЙ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА И СУДЬБА ФЕНОМЕНА РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА</b>	157
8.1. Объективная необходимость новой модели социально-экономического развития (НМСЭР)	157
8.2. Специфика рынка в НМСЭР	161
8.3. Базовые категории НМСЭР	163
<b>ГЛАВА 9. СИСТЕМНОСТЬ КАК ФАКТОР ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА</b>	170
9.1. Обоснование системности как фактора развития общественного воспроизводства	170
9.2. Фазы воспроизводства в контексте системности	171
9.3. Структурирование показателей оценки воспроизводственной динамики	176
<b>ГЛАВА 10. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ</b>	181
10.1. Инновации как важный фактор экономического развития	181
10.2. Национальная инновационная система	183
10.3. Инновационная функция государства и основные направления государственной поддержки инновационной деятельности	186
<b>ГЛАВА 11. ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К РЕАЛИЯМ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ</b>	189
11.1. Инновационное развитие России и креативный класс: современные научные и общественно-политические дискуссии	189
11.2. Накопление капитала и эффект Пикетти	195
11.3. Типология экономических укладов и современный этап деглобализации	203
11.4. Риск возникновения кризисных процессов и экономического застоя в современной России	209

11.5. Экономическое управление малыми предпринимательскими структурами	214
<b>ГЛАВА 12. СТРАТЕГИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ</b>	223
12.1. Инновационная концепция конкурентных преимуществ	223
12.2. Кластерный подход в обеспечении конкурентных преимуществ	231
12.3. Современные направления инновационного развития рыночной экономики	240
12.4. Место инноваций в развитии потенциала современной экономической системы: опыт взаимодействия России и Финляндии	246
12.5. Неформальная занятость в России XXI века: новые тенденции развития	254
<b>ГЛАВА 13. РОЛЬ КОМПАНИЙ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ НОВЫХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ СТРАН АЗИИ</b>	263
13.1. Развитие компаний с государственным участием в Южной Корее	263
13.2. Роль компаний с государственным участием в инновационном развитии Китая	264
13.3. Холдинговая система управления компаниями с государственным участием как фактор инновационного развития Сингапура	266
13.4. Реформы сектора компаний с государственным участием в Малайзии	269
<b>ГЛАВА 14. К ВОПРОСУ О ФУНКЦИЯХ РЫНКА И ГОСУДАРСТВА В РЕГИОНАЛЬНОМ ВОСПРОИЗВОДСТВЕ</b>	273
14.1. Взаимодействие рынка и государства как методологический принцип исследования регионального воспроизводства	273
14.2. Взаимодействие рыночного и государственного механизмов в регионе: проблемы и перспективы	275
<b>ГЛАВА 15. АНТИРОССИЙСКИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ: ИЗДЕРЖКИ И ВЫГОДЫ КОНФРОНТАЦИИ</b>	280
15.1. Экономические санкции против России: анализ выгод и издержек	280
15.2. Последствия антисанкций для Запада.	287
15.3. Исторические судьбы санкций	288
15.4. Актуализация развития малого и среднего предпринимательства в условиях санкций	289
<b>РАЗДЕЛ III. СОЦИАЛЬНО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ ФЕНОМЕНА РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА</b>	
<b>ГЛАВА 16. РЫНОЧНЫЙ КОНСТИТУЦИОНАЛИЗМ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ</b>	295
16.1. Социально-экономические характеристики конституций переходных стран в контексте оценки уровня конституционализма	295
16.2. Феномен «праздного класса» в рыночной экономике России	301
16.3. Инвестиционный рубль	307
<b>ГЛАВА 17. КООПЕРАЦИЯ И СОТРУДНИЧЕСТВО КАК ПРОТИВОВЕС ИНСТИТУТУ «ВЛАСТИ – СОБСТВЕННОСТИ» В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ</b>	311
17.1. Институциональное основание рыночной экономики	311
17.2. Понимание самоорганизации, как фактора экономического развития	314

17.3. Самоорганизация фирм в практике поведения предпринимателей	316
17.4. Модернизация инфраструктуры межрегионального (трансграничного) сотрудничества в условиях обострения кризисных явлений	318
<b>ГЛАВА 18. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В КОНТЕКСТЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА</b>	324
18.1. Обеспечение экономической безопасности как поликомпонентный процесс	324
18.2. Инновационная система как фундамент развития технико-технологической компоненты экономической безопасности	330
18.3. Проблема обеспечения суженного воспроизводства теневой экономики	335
<b>ГЛАВА 19. НЕКОТОРЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ.</b>	341
19.1. Основные черты классической концепции хозяйственного права.	341
19.2. Основные черты либерально-цивилистической концепции предпринимательского права. Первый этап с начала и до конца 90-х годов XX века .	342
19.3. Основные черты постлиберальной концепции хозяйственного права.	347
<b>ГЛАВА 20. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</b>	350
20.1. Функции социального государства	350
20.2. Защита прав субъектов экономической деятельности	352
20.3. Малое и среднее предпринимательство как субъекты экономической деятельности	353
<b>ГЛАВА 21. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ</b>	356
21.1. Законодательное регулирование развития промышленности в индустриальных регионах России.	356
201.2. Правовое регулирование агропромышленного комплекса: понятие, становление, развитие.	358
21.3. Правовое регулирование банковской системой в России.	360
21.4. Некоторые аспекты определения права, применимого к международному коммерческому договору	363
<b>ГЛАВА 22. КАЗУС БЕЛЛИ ГУМАНИЗМА РЫНКА</b>	368
22.1. Основные этапы гуманизации рыночной экономики	368
22.2. Коммерциализация вузовского знания как инструмент оздоровления экономики.	374
22.3. Генетические дефекты образовательной системы РФ и методы их лечения	379
<b>РАЗДЕЛ IV. УСЛУГИ И ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА</b>	
<b>ГЛАВА 23. КОНЦЕССИЯ КАК ФОРМА ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ</b>	386
23.1. Сфера услуг: обеспечение конкурентоспособности на основе франчайзинга	386
23.2. Современная концепция аутсорсинга услуг: цели, задачи, принципы	392
23.3. Инновационные услуги: содержание и развитие	397



ГЛАВА 24. ДЕСТИНАЦИЯ УСЛУГИ В КОНТЕКСТЕ ФЕНОМЕНА РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА	405
24.1. Территориальный аспект развития сферы туристских услуг в Российской Федерации	405
24.2. Привлекательность туристской дестинации как фактор повыше- ния качества сферы услуг региона	415
24.3. Роль концептуального туристского объекта в создании комплек- са сервиса дестинации	419
ГЛАВА 25. БИЗНЕС В ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ	427
25.1. Специфика и тенденции развития услуг гостиничной индустрии России	427
25.2. Тенденции развития рынка услуг коллективных средств разме- щения РФ	432
25.3. «О проблемах стратегирования туристско-курортного комплекса Краснодарского края в современном туристском рыночном пространстве»	438
ГЛАВА 26. ОТРАСЛИ СФЕРЫ УСЛУГ И ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА	446
26.1. Особенности развития и продвижения сферы услуг образования	446
26.2. Сущность и специфика сферы услуг в туризме	452
26.3. Особенности развития платных услуг в сфере физической куль- туры и спорта	458
ГЛАВА 27. КОНКУРЕНТНОЕ ОСНОВАНИЕ ФЕНОМЕНА РЫНКА	468
27.1. Экспертное сравнение конкурирующих продуктов: когнитивный подход	468
27.2. Место и роль брендинга в концепции устойчивого воспроизвод- ства региональных турпродуктов	475
27.3. Тенденции, определяющие будущее маркетинга в сфере гости- ничных услуг	482
<b>РАЗДЕЛ V. ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА В МЕХАНИЗМАХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ</b>	
ГЛАВА 28. ФИКТИВНЫЙ КАПИТАЛ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	491
28.1. Методологическая обеспеченность посткризисной трансформа- ции национальных финансовых систем	491
28.2. Рынок производных финансовых инструментов: роль и место в развитии рыночного хозяйства	498
28.3. Проблемы финансового взаимодействия реального и банковско- го секторов региональной экономики	505
28.4. Концепция формирования системы финансирования наукоемких технологий	511
28.5. Формирование и использование информации об обесценении нематериальных активов в управленческом учете предприятия	521
ГЛАВА 29. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА	529
29.1. Выделение учета производственных затрат в самостоятельное направление учетной деятельности	529
29.2. Концепция «стандарт-кост» как мера оценки эффективности производственных процессов	531
29.3. Оптимизации управленческих решений на основе информации о затратах на производство	533

ГЛАВА 30. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ	538
30.1. Современное состояние лизинговой отрасли	538
30.2. Проблемы информационного обеспечения лизинговой деятельности	539
30.3. Переход лизинговых компаний на МСФО	541
<b>РАЗДЕЛ VI. АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ПРОБЛЕМАТИКА ФЕНОМЕНА РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА</b>	
ГЛАВА 31. ЭВОЛЮЦИЯ АГРАРНЫХ КРИЗИСОВ ПЕРЕПРОИЗВОДСТВА И МЕХАНИЗМОВ АНТИКРИЗИСНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	545
31.1. Этап аграрных кризисов относительного перепроизводства. Государственная антикризисная политика.	545
31.2. Этап аграрных кризисов абсолютного перепроизводства. Новая государственная политика уравнивания спроса и предложения на агропродовольственном рынке.	550
ГЛАВА 32. РАЗВИТИЕ АДАПТИВНЫХ СИСТЕМ ВЕДЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА БЕЛАРУСИ В КОНТЕКСТЕ ПРОГРЕССИРУЮЩЕЙ ДИНАМИКИ РЫНОЧНЫХ ПРОЦЕССОВ	555
32.1. Технологические системы аграрной деятельности	555
32.2. Общая характеристика адаптивных технологий аграрной деятельности	557
32.3. Проблема повышения эффективности адаптивных технологий аграрной деятельности	558
ГЛАВА 33. СОЦИАЛИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ КАЗАХСТАНА	564
33.1. Социальная инфраструктура сельских территорий: состояние и основные направления совершенствования	564
33.2. Актуальные проблемы развития социальной инфраструктуры сельских территорий	570
ГЛАВА 34. ВЕКТОРЫ ЭВОЛЮЦИИ СФЕРЫ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА И ЭКОНОМИКИ ПЕРЕХОДНЫХ СТРАН	578
34.1. Кластерное развитие агропромышленного комплекса Казахстана	578
34.2. Роль государственно-частного партнерства в модернизации сельского хозяйства республики Казахстан	584
34.3. Развитие аграрного рынка Украины	593
34.4. Экономика Узбекистана: долгий путь в рынок	598
34.5. Современные тенденции развития аграрного комплекса как составной части потребительского рынка Краснодарского края	603
34.6. Общие закономерности рыночной трансформации в странах с переходной экономикой и ее специфика в Абхазии и Южной Осетии	609
ГЛАВА 35. ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ ЦЕННОСТЕЙ	618
35.1. Экономическое образование как фактор формирования гражданского общества	618
35.2. Высшее образование в контексте развития «общества потребления»	624
<b>Сведения об авторах</b>	629

## ПРЕДИСЛОВИЕ

В этом году исполняется 150 лет со дня выхода в свет работы, потрясшей мир. Как известно, «Капитал» был написан К. Марксом в Англии преимущественно на основе английских материалов, поскольку там нашли воплощение все классические черты и противоречия развитого капиталистического способа производства. Едва в 1867 г. в Гамбурге был напечатан тираж первого немецкого издания книги (1 тыс. экземпляров), как в далекой России нашлись внимательные читатели этого труда. Более того, 8 апреля 1872 г. в Санкт-Петербурге был издан русский перевод «Капитала» в количестве 3 тыс. экземпляров. Это был первый иностранный перевод и второе по счету издание 1 тома «Капитала».

Благодаря этому изданию в широкий обиход были введены основные понятия политической экономии, добавлены в научный оборот такие термины, как: капиталистический способ производства, потребительная стоимость, меновая стоимость, форма стоимости, стоимость, производительная сила труда, заработная плата, процесс образования стоимости, первоначальное накопление, форма проявления и многие другие, которые являются ныне всеобщим достоянием экономической науки. Без них немыслимо представить себе соответствующую научную и учебную литературу. Разработка научной терминологии на языке, в арсенале которого ее до сих пор не было, – сама по себе огромная научная заслуга. И уже только благодаря этому мы вправе рассматривать труд первых переводчиков «Капитала» как исключительное, этапное явление в истории русской экономической мысли.

Разумеется, первый русский перевод «Капитала» не был свободен от недостатков, местами даже значительных. Поэтому в дальнейшем неоднократно предпринимались новые переводы и новые редакции переводов, ранее существовавших. Однако первый, самый трудный шаг в данном отношении был сделан и сделан успешно на рубеже седьмого и восьмого десятилетий прошлого века.

Это обстоятельство сыграло роковую роль в истории отечественной экономической мысли, поскольку работа Маркса послужила невидимой преградой для распространения в России других направлений экономической мысли. Так, в 1870–1880-х гг. на Западе сложилась и приобрела громкую известность субъективная (психологическая) школа политической экономии, представители которой проповедовали «теорию» предельной полезности. В России же идеи субъективной школы поддержки не получили. Даже в начале XX в. издатели русского перевода книги К. Менгера «Основания политической экономии», написанной еще в 1871 г., сетовали, что в России она остается почти не замеченной.

Экономическая теория Маркса и по сей день остается фундаментальной работой по глубокой научной характеристике новых явлений в экономике и политике капитализма, тем самым открывая новые горизонты в познании феномена рынка, как доминирующего способа производства. Важнейшие положения и выводы «Капитала» сейчас так же верны, как и 150 лет назад. Они фигурируют в объяснении сложных процессов и явлений обостряющихся противоречий современного капитализма, в исследовании его экономической и политической сущности.

Благодаря «Капиталу» стали разрабатываться закономерности и формы организации труда и производства, присущие другим стадиям капитализма. Ныне исследования в данной области продвинулись настолько, что мы теперь располагаем сложившейся и постоянно развивающейся наукой о хозяйственных отношениях капиталистической формации.

Свою лепту в исследование феномена рыночного способа производства вносит и наша конференция, которая проводится в 5-й раз, по сути продолжая традиции заложенные А.Ф. Сидоровым в 1972 г., т.е. имеет глубокие основания.

Современная эпоха характеризуется доминированием рыночного способа производства, что требует историко-экономического осмысления ключевых аспектов сфер его феномена. Последний, будучи реализованным через целостный механизм оптимального сочетания вещественных, личностных и гуманистических ценностей, обеспечил функционирование социализированного товарного хозяйства высшей степени эффективности. На постсоветской территории опыт функционирования рынка приходится формировать способом проб и ошибок, приводящем, естественно, к замедлению динамики товарно-денежных отношений. Этот факт во многом объясняет наше отставание от развитых стран мира в использовании механизмов рынка для целей экономического развития. Учитывая, что хозяйство постсоветских стран исторически опиралось на примат общинной, а позже государственной собственности, исследование и использование передовых достижений различных моделей рыночного хозяйства – от социально ориентированных, смешанных до корпоративных и государственных – представляется достаточно перспективным направлением. Отсюда неуклонно растущий интерес ученых-экономистов к методологическим, теоретическим и практическим проблемам феномена рыночного хозяйства и его непреходящим ценностям для судеб социально-экономического развития всех стран и регионов постсоветского пространства.

В процессе длительных научных дискуссий по поводу феномена рыночного хозяйства объективно сформировались следующие исследовательские направления:

- 1) историко-экономическое основание феномена рынка;
- 2) феномен рыночного хозяйства в контексте воспроизводственных и эволюционных аспектов;
- 3) моделирование и оптимизация бизнес-процессов;
- 4) феномен рыночного хозяйства в механизмах рыночной экономики;
- 5) феномен рыночного хозяйства в контексте гуманистических ценностей.

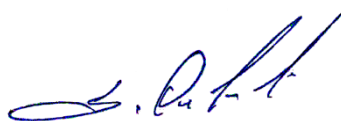
Научная значимость конференции заключается в актуализации идей и воззрений, концепций и доктрин, теорий и практических рекомендаций, разработанных учеными-теоретиками рыночных моделей хозяйствования и практиками рыночного хозяйства в прошлом и настоящем. С точки зрения практической реализации – подготовлены и изданы три монографии по обозначенным проблемам в Казахстане, Армении и Грузии, которые нашли живейший отклик в постсоветских странах.

В этом году исследования феномена рыночного хозяйства, опубликованные в настоящей монографии, предваряет вступительное слово члена-корреспондента Российской академии наук, Научного руководителя Финансово-

го университета при Правительстве Российской Федерации, д.э.н., профессора Сорокина Д.Е. – известного ученого и организатора научных исследований, внесших весомый вклад в выработку позиции РАН по стратегии социально-экономического развития страны. Оргкомитет конференции посчитал, что его мысли по поводу рыночной организации науки могут послужить благодатной почвой для активизации дискуссионного поля по поводу соотношения и роли государства и рыночных механизмов в современных формах хозяйствования.

Оргкомитет конференции с благодарностью примет отзывы о проводимой работе по электронной почте [economic\\_herald@bk.ru](mailto:economic_herald@bk.ru) или по адресу: 350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149, кафедра теоретической экономики.

Председатель оргкомитета  
д.э.н., профессор



В.А. Сидоров

## ЭКОНОМИКА РОССИИ: КОНЦЕПЦИИ И РЕАЛИИ

Вступительное слово сопредседателя конференции члена корреспондента РАН  
д.э.н., профессора Сорокина Д.Е.

Дискуссии о месте и роли государства в рыночном хозяйстве восходят к истокам экономической теории. Итоги огосударствления экономической жизни общества, осуществленное в СССР, а затем и в странах, пошедших по тому же пути, практически показало неэффективность такой системы. Ныне попытки создания концепций, отрицающих рыночную организацию экономики, лежат за пределами науки. Вместе с тем, вопрос о соотношении и роли государства и рыночных механизмах продолжает оставаться в центре экономических дискуссий.

Что касается сегодняшней России, то их острота во многом определяется сохраняющимся экономическим отставанием от ее геополитических конкурентов. Необходимость преодоления этого отставания определяется тем, что условием сохранения целостности российского государства является поддержание его статуса в качестве одного из мировых полюсов силы. Этот факт был отмечен в Послании Президента РФ Федеральному собранию (2003 г.): «Весь наш исторический опыт свидетельствует: такая страна, как Россия, может жить и развиваться в существующих границах, только если она является сильной державой. Во все периоды ослабления страны – политического или экономического – перед Россией всегда и неотвратимо вставала угроза распада». Именно поэтому уже при подготовке первой концепции долгосрочного развития страны на период 2001–2010 гг. в качестве главной цели была поставлена задача «в среднесрочной перспективе необходимо предотвратить дальнейшее увеличение разрыва между Россией и развитыми странами, а в долгосрочной перспективе – восстановить и упрочить позиции России как одной из стран-лидеров мирового развития».<sup>1</sup>

Способность страны быть одним из мировых экономических лидеров определяется технологическим уровнем ее производственного аппарата. Поэтому в упоминавшихся выше Основных направлениях социально-экономического развития до 2010 г. предполагалось, что к 2007-2010 гг. «будут созданы научно-технические и производственные предпосылки для кардинального технологического перевооружения основных экономически значимых секторов производства и увеличения доли современной конкурентоспособной на мировом уровне продукции». Для решения этой задачи был принят целый ряд решений, в т.ч. Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года (2005 г.) и Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации до 2015 года (2006 г.).

Вместе с тем реализация этой политики опиралась на концепцию примата рыночных механизмов саморазвития. В Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (до 2004 г.), принятой в 2001 г. отмечалось: «Дерегулирование экономики, гарантии прав собственности и равных условий конкуренции должны стать основными мотивами

---

<sup>1</sup> Проект Основных направлений социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу. (2000 г.).

вами экономической политики. ...В российской экономике нерыночные сигналы играют существенную роль. Решением этой проблемы призвана стать дальнейшая приватизация». Этот курс последовательно осуществлялся весь период 1999–2008 гг., когда благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура обеспечила высокие темпы экономического роста, что, казалось бы, создавало условия для начала технологического рывка.

Однако, несмотря на то, что к 2008 г. ВВП страны не только восстановил потерю своего объема после экономического кризиса 1990-х гг., но и почти на 18% превысил уровень 1991 г.<sup>2</sup>, преодолеть отставание так и не удалось, хотя сама задача постоянно находилась в центре внимания экономической политики. В этот период были введены соответствующие налоговые льготы, принят закон, разрешающий бюджетным учреждениям образования и науки создавать малые инновационные предприятия, совершенствовалось таможенное регулирование экспорта-импорта инновационной продукции, создавались технико-внедренческие особые экономические зоны, предусматривающие значительные льготы инновационным компаниям, наукограды, технопарки, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий и федеральные центры коллективного пользования научным оборудованием, была начата на конкурсной основе поддержка создания и развития инновационных кластеров, в 2006–2008 гг. в 1,6 раза увеличено финансирование за счет средств государства фундаментальной науки и прикладных разработок, в 2005–2008 гг. была реализована финансовая поддержка инновационных программ 57 вузов в объеме 30 млрд. руб.

Тем не менее доля предприятий промышленности, осуществляющих технологические инновации, с 2000 г. по 2008 г. не изменилась, оставаясь на уровне 10%. В результате, как отмечалось на годовом собрании РАН в декабре 2000 г., российская экономика оставалась в основном в четвертом технологическом укладе с элементами пятого при том, что страны-лидеры современного мира освоили пятый и начинают переход к шестому.<sup>3</sup>

Выступая на расширенном заседании Государственного совета с докладом «О стратегии развития России до 2020 года» 8 февраля 2008 Президент РФ сделал вывод: «Не удалось уйти от инерционного энергосырьевого сценария развития. ...И это неизбежно ведёт к росту зависимости России от импорта товаров и технологий, к закреплению за нами роли сырьевого придатка мировой экономики».

В Президентском послании Федеральному собранию 2009 г. отмечалось: «Мы так и не избавились от примитивной структуры экономики, от униженной сырьевой зависимости... Конкурентоспособность нашей продукции позорно низка».

Результатом стал экономический кризис 2009 г., материальной базой которого явилась неконкурентоспособность обрабатывающей промышленности, определяемая устаревшей технологической базой. Объемы производства машин и оборудования в 2008 г. оставались на 17%, в т.ч. производство металлорежущих станков более, чем на треть, ниже уровня 1991 г. Соответственно имеющая-

---

<sup>2</sup> Здесь и далее использованы данные Росстата и Минэкономразвития.

<sup>3</sup> См.: Научная сессия Общего собрания РАН «Научно-технологический прогноз – важнейший элемент стратегии развития России // Вестник РАН. Т. 79, № 3, март 2009.

ся материально-технологическая база экономики продолжала физически и морально устаревать. По данным Минэкономразвития доля технологического оборудования, имеющего срок службы от 16 до 35 лет в реальном секторе экономики составляла около 80%, в т.ч. в машиностроении со сроком службы свыше 25 лет – свыше половины.

Соответственно более активно стали разрабатываться концепции экономического роста, в основе которых лежали кейнсианские взгляды на необходимость более активной роли государства в качестве субъекта экономической деятельности, что нашло свое отражение в новых акцентах экономической политики. В Прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на 2012 г. и плановый период 2013–2014 гг. (сентябрь 2011 г.) отмечалось: «Развитие российской экономики в период реформ показывает, что либеральные, чисто рыночные механизмы не приводят к быстрому развитию высокотехнологичных производств. ... Такое положение требует активизации государственного вмешательства в экономику страны и проведения комплексной политики модернизации».

Выступая 11 апреля 2012 г. в Государственной Думе В. Путин подчеркнул: «Государство будет напрямую вкладывать средства в разработку технологий и поддержку критически важных отраслей. Прежде всего, это станкостроение».

Наконец, в Государственной программе «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», утвержденной в 2013 г. был сделан вывод, «что без участия государства в решении ключевых задач инфраструктурного, инвестиционного и инновационного характера промышленность не сможет выйти на необходимый уровень конкурентоспособности... Необходимо выработать государственную промышленную политику, определяющую национальные цели и приоритеты в сфере промышленности, сформировать стратегии развития отраслей промышленности и инструменты их реализации».

Стали осуществляться мероприятия по установлению прямого и косвенного государственного контроля над крупнейшими корпорациями и банками, был принят Закон о промышленной политике и стратегическом планировании, из средств Фонда национального благосостояния и Российского фонда прямых инвестиций осуществлялись прямые инвестиции для крупнейших проектов: БАМ, Транссиб, ЦКАД, Тывинский, «Умные сети» и ликвидации цифрового неравенства, а также в проекты с участием Российской государственной корпорации «Росатом». Все это в совокупности заставило сторонников опоры на рыночные силы заговорить об опасностях государственного капитализма.

Тем не менее, перелома в технологическом развитии также не произошло. Более того, начиная с 2010 г. началось замедление темпов роста экономики, которое в 2014 г. переросло в полноценный экономический кризис, продолжавшийся вплоть до 2016 г. Базовый вариант прогноза Минэкономразвития (ноябрь, 2016 г.) предрекает более, чем скромные темпы экономического роста, при которых послекризисное восстановление ВВП и промышленности произойдет лишь на рубеже 2018–2019 гг., при этом физический объем инвестиций в основной капитал и реальные денежные доходы населения и в 2019 г. окажутся ниже уровня 2013 г. Несколько более высокие темпы вновь связываются с положительной динамикой нефтяных цен на мировых рынках в прогнозируемый пери-



од. В стратегической перспективе это ведет ко все большему снижению конкурентоспособности российской экономики на мировом и внутреннем рынках с неизбежным нарастанием негативных социальных тенденций.

Поставленные в связи со складывающейся ситуацией задачи ускорения экономического развития на базе роста эффективности могут быть решены только за счет технологического перевооружения. Готовящиеся различными экспертными группами концепции реализации этой задачи вновь исходят либо из опоры, прежде всего, на рыночные силы, для приведения в действие которых государство должно осуществить необходимые институциональные преобразования, либо из опоры на экономическую мощь государства вплоть до осуществления различного рода мобилизационных вариантов.

Оценивая теоретическую обоснованность предлагаемых концепций экономической политики следует отметить, что азбукой экономической науки является положение о том, что движителем технологического развития в рыночной системе хозяйства является механизм конкуренции предпринимателей. Об этом писал еще К. Маркс: «Капиталист, применяющий улучшенный способ производства, присваивает в виде прибавочного труда большую часть рабочего дня, чем остальные капиталисты той же самой отрасли производства. ...Этот самый закон в качестве принудительного закона конкуренции заставляет соперников нашего капиталиста ввести у себя новый метод производства». При этом К. Маркс ссылается на общеизвестность этого процесса, цитируя издание 1720 г.: «...всякое изобретение, инструмент или машина, позволяющее обходиться с меньшим количеством рук и, следовательно, производить дешевле, вызывает у других своего рода необходимость и соревнование или в использовании такого же изобретения, инструмента или машины, или же в изобретении чего-либо подобного, так чтобы все находилось в равных условиях, и никто не мог продавать дешевле своего соседа».<sup>4</sup> В середине XX в. этот взгляд был развит Й. Шумпетером в его теории о предпринимателях-новаторах. С этой точки зрения развитие рыночных институтов является абсолютно необходимым условием перехода к устойчивому социально-экономическому развитию. Конечно действие этих институтов порождает известные экономические и социальные издержки. Однако исторический опыт подавления этих механизмов с целью устранения этих издержек показал, что такая политика порождает еще более худшие последствия. Т. о. задачей государства является минимизация неизбежных негативных проявлений, сведение их к социально-приемлемому минимуму.

Вместе с тем, при проецировании теоретических концепции в плоскость практической экономической политики следует помнить, теоретические концепции любой науки оперируют абстракциями и сформулированные в них закономерности проявляются в «чистом» виде лишь при соблюдении «прочих равных условий», которых в реальной жизни, как правило, не бывает. На этот факт, в частности, указывал В.И. Вернадский, отмечая, что «организм, удаленный из биосферы, есть не реальное, есть отвлеченное логическое построение, по своим свойствам столь же далекое от реальности, как далек от реального воздуха, т.е. тропосферы, воздух физика».<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Маркс К. Капитал. Т. 1. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Второе изд. Т. 23. С. 329.

<sup>5</sup> Вернадский В.И. Биогеохимические очерки 1922 – 1932 гг. М., 1940. С. 193

Чтобы теоретические концепции экономического роста превратились в прикладные инструменты экономической политики, необходимо соотносить их с политико-экономическими реалиями страны, как внешнего, так и внутреннего характера. Экономические реалии сегодняшней России в части задачи перехода ее экономики в новый технологический уклад определяются ответами на следующие вопросы.

Первое. Если теория утверждает, а исторический опыт подтверждает, что рыночные силы действуют в направлении естественных конкурентных преимуществ страны, то в какой области сложились эти преимущества российской экономики?

Второе. Располагает ли сегодня частнопредпринимательский сектор российской экономики ресурсами для решения масштабных задач коренного технологического перевооружения национальной экономики с учетом задачи подготовки кадров для освоения нового технологического уклада?

Третье. Насколько реально получение ресурсов для создания конкурентоспособной технологической базы из зарубежных источников?

Четвертое. Располагает ли сегодня российская экономика той критической массой шумпетерианских предпринимателей-новаторов, которая готова обеспечить соответствующее перенаправление финансовых потоков?

Пятое. Располагает ли Россия временным ресурсом для ожидания результатов институциональных реформ в виде появления критической массы шумпетерианских предпринимателей-новаторов?

Ответ на первый вопрос известен: естественные конкурентные преимущества российской экономики лежат в ее сырьевом секторе. Поэтому не случайно, что всю экономическую историю России решение задачи перехода к на новым технологическим укладам брало на себя государство.

Что касается ответов на остальные вопросы, представляется, что в силу целого ряда объективных причин они будут отрицательными.

Таким образом возникает проблема преодоления «временной ямы», возникающей между необходимостью немедленной масштабной инвестиционной экспансии для модернизации технологической базы и появлением критической массы предпринимателей, способных осуществить такую экспансию.

В этих обстоятельствах единственным субъектом, способным решить эту задачу выступает государственная инвестиционная активность.

Понятны риски, возникающие в случае инвестиционной активности государства.

Во-первых, концепция о более низкой эффективности государственных инвестиций в российских реалиях усиливается ситуацией, когда в силу ряда причин Россия располагает вообще недостаточно эффективным государственным аппаратом.

Во-вторых, государственная инвестиционная активность порождает риски высокой инфляции.

В-третьих, возникают риски неверного определения приоритетов научно-технологического развития и соответственно масштабного расходования ресурсов на бесперспективные проекты.

Однако, признавая эти риски, следует иметь в виду, что, принимая в качестве исходного положения тезис о «неэффективном государстве», мы обрекаем себя на бездействие. Ведь «неэффективное государство» не только не сможет проявлять должную инвестиционную активность, но и точно также - институциональную активность, в том числе в развитии частнопредпринимательских свобод. Только последовательно развивая инвестиционную и институциональную деятельность государства можно выявлять его слабые стороны и проводить последовательную политику их нейтрализации.

Известны также и механизмы минимизации инфляционных рисков, которые, как минимум, не превышают риски, возникающие вследствие дефицита инвестиционных ресурсов, порожденного ограничением госрасходов.

Что же касается рисков, возникающих при определении приоритетов научно-технологического развития, то современная наука знает способы их минимизации. При этом риски ошибок существенно меньше рисков, возникающих при отказе от такого определения.

Представляется, что главные риски лежат в иной области. Государственная инвестиционная активность сыграла существенную роль в решении задач технологического перевооружения США после кризиса на рубеже 1920–1930 гг., восстановления Западной Европы и Японии после Второй мировой войны. Однако, задав мощный первоначальный инвестиционный импульс технологического перевооружения, государство в последующем уступало главенствующую роль негосударственному сектору.

Иное дело Россия. Генетическая память о всеильном государстве, сформированная задолго до возникновения СССР, дополняемая неизбежным стремлением государства к патернализму, порождает риск превращения государственной инвестиционной активности в единственный источник экономического развития, когда власть начинает осуществлять инвестиционную активность исключительно через т.н. «мобилизационный механизм», опирающийся на приоритет властного принуждения. Вместе с тем, теория предупреждает, а исторический опыт подтверждает, что государственные инвестиции, в силу объективно присущих большим системам (а национальная экономика является именно такой системой) ограничениям, способны обеспечить лишь точечные прорывы, а не комплексное социально-экономическое развитие страны.

Таким образом задачей науки становится выработка концепции технологического перевооружения, предполагающей активную инвестиционную политику государства с одновременным развитием инвестиционной активности предпринимательского сектора, постепенно берущего на себя роль главного драйвера экономического развития. Реализация такой концепции предполагает наличие механизмов, предотвращающих, с одной стороны, огосударствление экономической жизни общества, с другой – приватизацию государственных функций предпринимательским сословием. Понятно, что обоснование существования этих механизмов не может быть уделом лишь одной экономической науки. Здесь потребуются интеграция всех ветвей обществоведческого знания о природе российского общества.

# РАЗДЕЛ I. ЭТАПЫ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭВОЛЮЦИИ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВАНИЙ НАУКИ О РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

## ГЛАВА 1. ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА В КОНТЕКСТЕ ЭВОЛЮЦИИ ИДЕЙ РЕГУЛИРУЕМОЙ ЭКОНОМИКИ

### 1.1. Регулирование экономики – доминирующая составляющая экономического анализа в прошлом и настоящем

Общественно организованная хозяйственная жизнь берет свое начало, как известно, в древнем мире – со времен возникновения первых (сначала древнево-сточных и затем античных) государств и эпохи дорыночной экономики. Тогда же с подачи выразителей экономической мысли той поры – правителей, мыслителей и философов – сложились объективные предпосылки для зарождения таких экономических идей, размышления над которыми требуют четких ответов и разъяснений на вопросы о путях и возможностях решения (с участием государственных институтов) многих ключевых хозяйственных проблем. Причем значительная часть идей данной направленности, а также связанные с их осмыслением вопросы и ответы на них сохраняют свою актуальность в рыночном хозяйстве вплоть до наших дней.

В частности, имеются в виду идеи, обуславливающие необходимость глубокого анализа и обоснования доказательных суждений о том, каковы место и роль государства в выработке общенациональной экономической политики и обеспечении ее эффективного претворения в жизнь. Не менее остро и тогда и сейчас дискутируются вопросы и ответы на них, когда речь идет о том, что представляют собой товары и чем обусловлены присущие им двуединые начала – потребительная стоимость и меновая стоимость; какова природа происхождения денег и какие основные функции они способны выполнять. Наряду с этим и в то и настоящее время проявляет себя потребность в разъяснении того, какие формы собственности и в каком соотношении могут иметь место в экономике. Не достигнута, кроме того, «ясность» с древнейших времен и поныне и в области осмысления экономических идей о том, по каким «правилам» должны организовываться между экономическими агентами торговые и ссудные операции; каков механизм формирования цен и ценообразования, создания и распределения доходов в обществе и т.д.

Следует отметить, что характерный для эпохи дорыночной экономики (включая период средневековья) аналитический инструментарий, подходы к аргументации и обоснованию ответов на ключевые в ту пору социально-экономические вопросы с высот современной экономической науки осмысливается обычно не иначе, как нерыночная – натурально-хозяйственная – идеология. Согласно же последней успех (эффективность) организации хозяйственных процессов предполагает непрременный приоритет при формировании экономической политики факторов морально-этического и нравственного характера с тем, чтобы оперируя ими обосновать целесообразность перманентного сдерживания и ограничения масштабов товарно-денежных отношений, ставить во главу угла

принципы доминирования в хозяйственной жизни регулирующих мер государства и государственных институтов.

В контексте вышесказанного экономическая наука располагает многими свидетельствами того, что исторически идеи регулируемой экономики применительно к условиям доминирования натурального хозяйства оставались, по сути, безальтернативными вплоть до зарождения и становления основ рыночной экономики в так называемый переходный период (XVI–XVIII столетия), именуемый обычно меркантилизмом. Именно в этот период, который в экономической литературе называют также периодом первоначального накопления капитала, стали реальностью формирование рыночных экономических отношений и возникновение собственно экономической науки – политической экономии национальных государств.

Однако уже в «недрах» политической экономии меркантилизма, ратовавшей за координирующую и регулирующую роль государства в формировании институтов рыночной экономики, появились приверженцы, можно сказать, антимеркантилистской – либеральной рыночной идеологии. Последние положили начало новой политэкономии (конец XVII – вторая половина XIX в.), которую вслед за К. Марксом стало общепринятым именовать «Классическая политическая экономия», имея в виду науку об экономике ничем не ограниченной свободной конкуренции. Лидеры «классиков», особенно смитианский триумvirат начала XIX в. в лице Д. Рикардо, Ж.Б. Сэя и Т. Мальтуса, и затем в конце того же столетия триумvirат родоначальников неоклассицизма – А. Маршалл, Дж.Б. Кларк и В. Парето – пытались обосновать целесообразность создания условий для некоей идеальной хозяйственной системы, способной к автоматическому саморегулированию.

Между тем и либеральная рыночная идеология, базирующаяся на принципах *laissez faire*, была также подвергнута сомнению, критике и последующему вытеснению в виду того, что идеи регулирования рыночной экономики стали привлекать к себе широкое внимание многочисленных оппонентов «классической школы». Ими явились те, кто в течение XIX – отчасти начала XX столетия своим творчеством ассоциировали себя в качестве непримиримых противников классической политической экономии (и соответственно противников ничем не ограниченной свободы предпринимательской деятельности – принципов *laissez faire*), имея в виду ряд лидеров таких направлений экономической мысли, как экономический романтизм и утопический социализм.

Наконец, совершенно особый колорит анализ идей регулирования экономики получил относительно недавно – в новейший период эволюции хозяйственной жизни и экономической науки, то есть на протяжении XX и начала нынешнего XXI столетия. Из результатов научных изысканий многих ученых-экономистов данного периода (судя по многочисленным литературным источникам) явствует, что им, прежде всего, приверженцам институционализма, кейнсианства и неолиберализма удалось ввести в научный оборот ряд доказательных нововведений, включая теории демонополизации и регулирования рыночной экономики. Более того, принимая во внимание их сочинения, современные исследователи небезосновательно склонны полагать, что вновь возникшие концептуальные и теоретические постулаты регулирования экономики прошли доста-

точно успешную практическую апробацию рекомендуемых в них мероприятий и что их внедрение после мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. стало действенным инструментом хозяйственной политики во многих странах мира.

Действительно, в подавляющем большинстве современных источников научно-исследовательской и учебной литературы констатируется, что по мере возникновения в 20–30-е гг. XX в. новаторских, в том числе реформаторских, сентенций родоначальников институционализма (социально-институционального направления экономической мысли) и основоположников кейнсианских и неолиберальных теорий государственного регулирования экономики чуть ли не общепринятыми стали суждения следующего характера.

Во-первых, о том, что главным образом аналитические нововведения институционалистов, кейнсианцев и неолибералов способствовали, как нередко говорят, кардинальному переосмыслению либеральных оснований феномена рыночного хозяйства и пониманию того, что этот тип хозяйства не является автоматически саморегулирующейся системой и не должен восприниматься научным экономическим сообществом в качестве некой не подлежащей сомнению данности. И, во-вторых, о том, что самым убедительным аргументом невозможности существования саморегулирующейся системы рыночного хозяйства является вышедшая в свет в 1936 году книга Дж.М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» в части содержащихся в ней идей «основного психологического закона», «эффективного спроса», непреложной необходимости мер государственного регулирования рыночной экономики.

Итак, идеи регулирования экономики и в прошлом и настоящем проявляют себя как доминирующая составляющая экономического анализа (за исключением периода апогея классической политической экономии в XIX в. и раннего – ортодоксального – неоклассицизма начала XX столетия), пройдя при этом существенный эволюционный путь. О существенных проявлениях аналитических суждений в области идей регулирования экономики с учетом их многообразия и присущих им особенностей в контексте возникновения феномена рыночного хозяйства и непреходящих его ценностей для судеб мировой и отечественной экономической науки пойдет речь ниже.

## **1.2. Идеи регулирования экономики в периоды древнего мира и средневековья**

Идеи регулирования экономики и попытки их морально-этического и нравственного обоснования исторически проявляют себя в эпоху дорыночной экономики через призму натурально-хозяйственной идеологии мыслителей и правителей древнего мира и средневековых схоластов, ставивших во главу угла своих суждений политику сдерживания расширения масштабов товарно-денежных отношений и их жесткой регламентации, неприятия принципов рыночных экономических отношений. Именно в эту эпоху – эпоху господства натурального хозяйства – их идеи были воплощены в впервые сформулированные методологические, теоретические и практические положения в области регламентации и координации хозяйственной жизни, необходимость осмысления и научного обоснования которых сохраняет свою актуальность и в наши дни.

Ныне есть все основания утверждать, что аргументируемые этими прародителями экономической науки концепции, доктрины и рекомендации в области регулирования экономики прошли научно-практическую апробацию и обусловили:

1) внедрение в научный оборот первых трактовок форм и направлений экономической политики и идей регулирования экономики (регламентация взаимоотношений субъектов экономики и масштабов товарного производства; непосредственное либо опосредованное участие государства в хозяйственной жизни), источниками которых явились:

- древневавилонские «законы Хаммурапи»;
- древнекитайский трактат «Гуань-цзы»;
- древнеиндийский трактат «Артхашастра»;
- аристотелевская концепция об «экономике и хрематистике»;

2) апологетику средневековыми схоластами приоритетной роли в экономике и анализе хозяйственной жизни идей всеохватного регулирования экономики на базе морально-этических методологических принципов;

3) постулирование школами ранних и поздних канонистов (в контексте идей регулирования экономики) таких альтернативных трактовок экономических категорий и понятий, как:

– «справедливая цена» как подлежащая «установлению» знанию и собственником товара затратная характеристика; торговая прибыль и ростовщический процент – виды дохода, извлечение которых в силу их греховной сущности следует запрещать (Августин, другие ранние канонисты);

– «справедливая цена» имеет как затратную, так и морально-нравственную сущность, вследствие чего требуется учитывать положение продавца на рынке и увязывать ее уровень еще и с нематериальными издержками (включая тот «риск», которому подвергает себя собственник товара, лишаясь его при продаже) (Аквинат, другие поздние канонисты);

– торговая прибыль и ростовщический процент – это вознаграждение за «риск» соответственно торговца и ростовщика (Аквинат, другие поздние канонисты).

С учетом вышеизложенного, заслуживающими внимания историческими памятниками в процессе эволюции идей регулирования экономики были и остаются размышления древнегреческого философа Аристотеля. Памятны, в частности, его суждения о создании регулируемой идеальной хозяйственной модели и соответствующих ее критериям государствах. Согласно этим суждениям, во все времена будет иметь место (в связи с «законами природы») понимание о необходимости регулирования рынка труда посредством соотношения (деления) труда на такие виды, как умственный и физический. Вполне востребовано в прошлом и настоящем и его понимание того, что «ремесленник, занимающийся низким ремеслом, находится в состоянии некоего ограниченного рабства». Но вместе с тем, уже не одно столетие ученые-экономисты и практики хозяйственной жизни дистанцируются от аристотелевской сентенции о том, что монета «существует не по природе, а по установлению, и в нашей власти изменить ее или вывести из употребления».

Привлекательны ныне также те уточнения положений регулируемой экономики в учении Аристотеля, которые возникли во времена позднего средневековья и принадлежат творчеству лидера поздних канонистов Ф. Аквинского. Так, по Аквинскому, тезис Аристотеля (а позднее и лидера раннего средневековья Августина) об обусловленности «справедливых цен» материальными и трудовыми затратами следует дополнить пониманием следующего. Во-первых, того, что в ряде случаев продавец может «по праву продавать вещь дороже, чем она стоит владельцу». И, во-вторых, того, что при этом та же самая вещь «не будет продана дороже, чем стоит владельцу», в противном случае ущерб будет нанесен и продавцу, который недополучит соответствующее его положению в обществе количество денег, и всей «общественной жизни». Кроме того, едва ли можно усомниться в правомерности утверждения Ф. Аквинского о том, что «деление людей по различным профессиям, обусловлено ...естественными причинами, которые определили то, что различные люди склонны к различным профессиям...».

### **1.3. Идеи регулирования экономики адептов меркантилизма и родоначальников классической политической экономии**

Говоря о меркантилизме, завершившем, как известно, эпоху дорыночной экономики и присущую ей натурально-хозяйственную идеологию, необходимо учитывать, что он тесно связан с практическим воплощением в жизнь экономической политики интенсивного расширения масштабов товарно-денежных отношений благодаря повсеместно создаваемым (не без регулирующего участия государства) многообразным предпринимательским или, как их назовут впоследствии, капиталистическим структурам. Как общеизвестно, этому способствовали, с одной стороны, многообразные меры (в том числе государственных институтов) по вытеснению средневековых цехов вновь создаваемыми мануфактурами, крестьянских хозяйств – фермерскими структурами. С другой – государственное содействие процессу формирования под влиянием зарождающейся меркантилистской теоретико-методологической парадигмы адекватных рыночной системе хозяйствования принципиально новых торгово-сбытовых и денежно-кредитных и иных коммерческих организаций.

Обращает на себя также внимание то, что адепты меркантилизма, как правило, были обращены не столько к теоретизированию, сколько непосредственно к практической деятельности, направленной на становление и утверждение зарождавшихся в ту пору институтов рыночной экономики. Кроме того, меркантилисты, ратуя за приоритет протекционистской политики в экономике (ради создания и приумножения денежного национального богатства), исключали (на что впоследствии укажут адепты теорий государственного регулирования экономики в XX веке) возможность и целесообразность саморегулируемости рыночной системы хозяйствования.

Но следует далее отметить, что, после так называемого раннего меркантилизма (XVI – начало XVII века) его теоретико-методологические основания претерпели существенную качественную метаморфозу. В частности, новое поколение (XVII–XVIII столетия) приверженцев меркантилизма – поздние меркантилисты изменили свою позицию настолько, что более не настаивали на государ-



ственной политике запрета вывоза из страны денег и «порче» с помощью государства национальной валюты. Они пришли даже к пониманию того, что рост национального – денежного богатства не обусловлен только мерами всеохватного регулирования экономики государством, что такого рода задачи требуют и определенного аргументированного обоснования. Поэтому едва ли стало случайностью то, что представитель позднего меркантилизма французский исследователь Антуан Монкретьен в 1615 году ввел в научный оборот, без преувеличения, исторически значимый термин «Политическая экономия», ставший, по меньшей мере, почти на четыре столетия по существу единым для всего научного экономического сообщества названием экономической науки. Добавим также, что еще один поздний меркантилист – английский теоретик и практик Т. Мен, небезосновательно оперировал теоретическим рассуждением о том, что при реализации товаров в зарубежные страны оправдано «продавать по возможности дешево, лишь бы не терять сбыта...».

Однако с меркантилистами же и в первую очередь с их неумной приверженностью политике протекционизма связаны первое – в конце XVII века во Франции при суперинтенданте финансов Ж.Б. Кольбере – и затем все последующие (вплоть до наших дней) проявления весьма болезненного для национальной экономики феномена резкого сужения масштабов внутреннего рынка. Этот феномен, как показывает экономическая история, всегда обусловлен ошибочными протекционистскими мерами регулирования экономики государством, и именуется в экономической литературе кольтертизмом.

Всемерная актуализация и пропаганда (посредством аргументированной критики концепции протекционизма меркантилистов) представителями классической политической экономии методологического принципа экономического либерализма и апология базирующейся на нем доктрины *laissez faire* не должны (как можно было бы предположить) позволить им найти какие-либо основания, чтобы вести речь о научно обоснованных мерах регулирования рыночной экономики. Ведь согласно экономистам-классикам, хозяйственная жизнь, функционирующая в условиях невмешательства государства, представляет собой саморегулирующуюся систему и такого рода экономическая модель (благодаря действию в ней не зависящих от воли и желания людей «объективных экономических законов») сама по себе способна всемерно приумножать богатство страны, создаваемое исключительно в сфере материального производства.

Но если обратиться к изысканиям таких родоначальников классической политэкономии, как У. Петти и П. Буагильбер (конец XVII – начало XVIII вв.), а также завершителей этого направления экономической мысли Дж.С. Милля и К. Маркса (середина и вторая половина XIX века), то выяснится следующее. Каждый из них, ратуя о целесообразности полного отмежевания государственных институтов от исполнения определенных координирующих и регулирующих функций в условиях рыночного хозяйства, в сущности, так и не смог обойтись в своих умозаключениях от использования тех или иных предложений и рекомендаций по регулированию экономики. При этом имеются в виду, к примеру, как разрешительные, так и запретительные (протекционистские) регулирующие меры, выдвигаемые в сочинениях У. Петти и П. Буагильбера.

В частности, родоначальник классической политической экономии в Англии У. Петти, проявляя себя приверженцем доктрины экономического либерализма, утверждал: «Я хорошо знаю, что... дела (что бы я ни хотел или мог сказать) будут идти своим путем, и природу не обманешь». Но одновременно с этим ученый призывал содействовать эффективности управления (регулирования) экономикой посредством замены наказания тюремным заключением денежными штрафами и отправления «несостоятельных воров» в «рабство». Он настаивал также на сокращении значительной части купцов, сравнивая их с «игроками», занятыми распределением «крови» и «питательных соков» государства, под которыми имел в виду продукцию сельского хозяйства и промышленности.

Не исключал значимой роли управленческих и регулирующих функций государства в становлении и проявлении «лучших сторон» экономики свободной конкуренции и французский родоначальник классической политической экономии П. Буагильбер. Именно этот ученый, как известно, с одной стороны, выступал с критикой государственной протекции по расширению сети мануфактур, в том числе привилегированных королевских мануфактур, получавших правительственные субсидии. Но он же явился единственным среди представителей данного направления экономической мысли, кто считал возможным и необходимым упразднение денег, превратившихся, на его взгляд, в «идолов» и «божества» и нарушающих обмен товаров по «истинной стоимости».

По мнению П. Буагильбера, «не количество золота и серебра, из коих испорченность сердца создала идолов, делают человека богатым и могущественным, они делают из него только несчастного». В условиях, когда в стране формируются рыночные экономические отношения, регулирующую и координирующую роль государства этот исследователь видит в том, чтобы разрушить «узурпацию» денег. А для этого, пишет он, необходимо «ввести их в естественные пределы, а именно – быть только слугами и рабами торговли» и главное – добиться «всеобщего богатства, а именно использования, обильного потребления благ без всякого посредничества денег».

#### **1.4. Идеи регулирования экономики в творчестве завершителей классической политической экономии**

В свою очередь либо непосредственно, либо опосредовано отрицается действие всесильных и неотвратимых «экономических законов» и в произведениях Дж.С. Милля и К. Маркса, допускавших (с определенными оговорками) мысль о том, что современная им модель хозяйственной жизни опирается на «экономические законы», которые исторически вовсе не являются неизменными (непреодоляемыми). По этой причине существующая хозяйственная модель – регулируется ли она непосредственно принимаемыми по воле самих людей «законами распределения» и обусловленными ими реформаторскими мероприятиями (по Миллю) либо опосредовано действующими «законами капитализма» (по Марксу), – в конечном счете, на их взгляд, сменится грядущей социально ориентированной хозяйственной системой.

Так, Дж.С. Милль, принимая в ряду основополагающих «ценностей» классической политической экономии постулат о безусловном воздействии на экономику, функционирующую на принципах *laissez faire*, «объективных экономи-

ческих законов», делал на данный счет существенные оговорки. К примеру, всю совокупность «экономических законов» он предлагает соотносить на «законы производства» и «законы распределения». При этом первые характеризует как «законы», имеющие неизменную сущность, и заданные техническими условиями, а вторые – управляемые «человеческой интуицией», поскольку такими «их делают мнения и желания правящей части общества».

Отсюда, по мнению этого ученого, именно «законы распределения», на которые, в свою очередь, влияют «законы и обычаи данного общества», предопределяют персональное распределение собственности посредством распределения доходов между «тремя основными классами общества». И далее посредством такой, принципиально отличающейся от всех других представителей классической политической экономии позиции в части интерпретации сути «экономических законов», он, наперекор либеральным основополагающим установкам Смита – Рикардо, обосновывает свою весьма примечательную модель социального реформирования общества и, соответственно, неизбежного определенного вмешательства государства в хозяйственную жизнь. В ней очевидно отчетливое понимание им наличия сферы «бессилия рынка», то есть сферы, где рыночный механизм неприемлем, а также убежденность в целесообразности обращения к регулирующим возможностям государства в части создания инфраструктуры, развития науки, упразднения законов, запрещающих деятельность профсоюзов или ограничивающих ее.

Следовательно, центральным в выдвинутой Дж.С. Миллем реформаторской концепции действительно является положение о том, что нельзя изменить лишь «законы производства», а не «законы распределения». С учетом этого обстоятельства, по оценке М. Блауга, главное у Дж. С. Милля, обучавшего «на протяжении жизни двух поколений... Англию своей науке... обнаруживается в его предложениях по экономической реформе, в присущей ему нравственной интонации, одновременно сентиментальной и суровой, когда цветистость абстрактной теории умерялась желанием проповедовать социальное усовершенствование».

В числе направленных на социальное усовершенствование регулирующих мер (или, по Блаугу, «предложений по экономической реформе») немало внимания уделено Дж.С. Миллем государственному содействию в части расширения сети таких перспективных, как он считает, объектов малого бизнеса, как кооперативы. Благодаря кооперативному движению, по его мнению, «сократится класс распределителей, которые не производят, а только помогают производству, и чрезмерное число которых гораздо в большей степени, чем доходы капиталистов, является причиной, почему столь большая часть из произведенного богатства не достигает до производителей». Оно же способно ставить «всех рабочих вообще в такое отношение к их работе, что у них возникает правило и интерес, – отсутствующие в настоящее время, – в обмен за получаемое ими вознаграждение сработать возможно больше, а не возможно меньше».

В целом же социально-экономические преимущества кооперативов как объектов малого бизнеса видятся ученому следующим образом:

*во-первых*, благодаря кооперативам «никакие рабочие, кроме самых плохих, не согласятся работать всю жизнь (когда кооперативные общества достаточно размножатся) лишь за одну заработную плату»;

*во-вторых*, «общественный строй, явившийся в результате всех этих изменений, ...был бы наиболее близок к идеалу социальной справедливости и осуществил бы самую благотворную для общественных интересов промышленную организацию, какую только мы можем себе представить в настоящее время».

Важно отметить и то, как Дж.С. Милль аргументирует свое принципиальное несогласие с мерами регулирования конкурентных начал и соперничества в хозяйственной жизни «социалистическими писателями». При этом он сначала заявляет: «...я решительно расхожусь с ними во мнении относительно самой выдающейся и животрепещущей части их учения, относительно их проповедей против соперничества». А затем делает следующее пояснение: «Я не утверждаю, что в соперничестве нет дурных сторон, или что нравственные возражения социалистических писателей против соперничества... совершенно неосновательны. Но если соперничество и приносит зло, – подытоживает ученый, – то оно предотвращает еще большее зло».

Нельзя, далее, не отдать должное Дж.С. Миллю в том, что он в своих размышлениях о месте и роли сферы малого бизнеса в достижении эффективного спроса и преодолении глобальной нестабильности экономики не преминул обратить внимание на весьма существенное значение участия в этом правительства и других институтов государства, заявив так: «Можно сказать вообще, что правительство должно брать на себя все дела, выполнение которых желательно для общих интересов человечества и будущих поколений... Однако прежде чем браться за них, правительство всегда должно взвесить, возможно ли ожидать, что дело будет исполняться силами так называемой частной инициативы, и будет ли оно лучше и успешнее исполняться силами правительства, нежели усердием и щедростью частных лиц».

Одновременно важным аспектом в комплексе мер регулирования экономики Дж.С. Милля является его теоретическая позиция в осмыслении механизма формирования такого вида дохода, как заработная плата. Это очевидно из того, что в отличие своих «Оснований» (1848), где по существу зарплаты придерживался взглядов Д. Рикардо и Т. Мальтуса, позднее в статье (1869) он официально отказался от положений доктрины «рабочего фонда». Тем самым ученый признал, что не «экономические законы», а профсоюзы реально воздействуют на действия по ограничению зарплаты, которые может «совершить конкуренция на рынке труда».

Но с методологической точки зрения своеобразие миллевских воззрений на возможности регулирования рыночной системы хозяйствования, не могло не вызвать отдельные критические суждения видных современных историков экономической мысли Ш. Жида и Ш. Риста. Они, в частности, отмечают явное непонимание Дж.С. Миллем того, что «производство и распределение не составляют обособленных сфер; они взаимно и почти всесторонне проникают друг в друга». По этой причине тенденциозными им представляются и главные положения его неординарной реформаторской концепции, как-то:

- уничтожение наемного труда при помощи кооперативной производительной ассоциации;
- социализация земельной ренты при помощи земельного налога;
- ограничение неравенства богатства при помощи ограничения права наследования.

Концептуальные положения К. Маркса о возможных мерах регулирования рыночного хозяйства имеют общие черты с постулатами Дж.С. Милля, но, в отличие от последнего, согласно автору «Капитала», формирующейся хозяйственной модели будущего объективно содействуют опосредовано проявляющие себя меры регулирования экономики свободной конкуренции, обусловленные самими «капиталистическими» законами. Отметим в этой связи о том, что К. Маркс, рассматривая политику и государство как вторичные явления, «экономические законы», присущие «капитализму», да и сам «капитализм» и соответственно рыночный механизм хозяйствования на принципах *laissez faire* считает преходящими явлениями. А свою убежденность в том, что противоречия между «главными» классами «буржуазного общества» неразрешимы, в работе «К критике политической экономии» пояснял так: «В общественном производстве своей жизни люди вступают в определенные, необходимые, от их воли не зависящие отношения – производственные отношения, которые соответствуют определенной степени развития их материальных производительных сил. Совокупность этих производственных отношений составляет экономическую структуру общества, реальный базис, на котором возвышается юридическая и политическая надстройка и которому соответствуют определенные формы общественного сознания. Способ производства материальной жизни обуславливает социальный, политический и духовный процессы жизни вообще. Не сознание людей определяет их бытие, а, наоборот, их общественное бытие определяет их сознание»; ...»буржуазной общественной формацией завершается предыстория человеческого общества».

Из суждений К. Маркса о «базисе и надстройке» вытекает один из ключевых его выводов, предвосхищающих неизбежное завершение классической политической экономии. Суть этого вывода такова: «недиалектический подход» и необоснованное признание «законов капиталистической экономики» универсальными не позволили понять представителям классической политической экономии, которые собственно открыли эти «законы», что они имеют специфический и преходящий характер. Особенности же идей регулирования рыночной экономикой К. Маркса в целостном виде проявляются непосредственно в «Капитале» через своеобразие его трактовки трудовой теории стоимости и стоимости рабочей силы как товара, опираясь на которые, он затем выдвигает теорию прибавочной стоимости и вытекающие из нее выводы об антагонистической, эксплуататорской и преходящей сущности «капитализма». Но чтобы «понять» сущность названных теорий и понятий и перейти к теории прибавочной стоимости К. Маркса, резонно, как и он, задаться вопросом: как же возникает последняя, если все продается и покупается по своей стоимости по принципу «обмена эквивалентов», то есть если товары обмениваются пропорционально овеществленному в процессе производства труду? Ответ на этот вопрос обнаруживается в его не менее одиозной теории заработной платы, согласно которой полу-

чение наемным рабочим заработной платы – это результат обмена с капиталистом за продаваемую «рабочую силу», а не за сам труд, как полагали основоположники классической политической экономии.

Таким образом, согласно автору «Капитала», поскольку рабочим продается «рабочая сила», а не труд, то не остается сомнений в том, что «неоплаченный труд», который можно выявить и измерить, к заработной плате отношения не имеет. Не случайно в соответствии с одним из его изречений по этому поводу говорится, что «владелец рабочей силы» всегда выглядит бредущим и упирающимся человеком, «который продал свою собственную шкуру и потому не видит в будущем никакой перспективы, кроме одной: что эту шкуру будут дубить».

Что же касается «неоплаченной рабочей силы», то она, с точки зрения К. Маркса, не может быть зафиксирована, ибо «сделка» осуществляется в обмен на стоимость целостной «рабочей силы» рабочего. Кроме того, по Марксу, именно «рабочая сила» как товар, продаваясь по стоимости, является тем единственным специфическим товаром, стоимость которого (в товарах, необходимых для рабочего и его семьи) не может устанавливаться при «капитализме» в точном соответствии с принципом трудовой теории стоимости. Однако, полагал он, разгадка этого феномена достаточно проста, и суть ее такова: труд количественному измерению поддается с точностью, а оценка стоимости рабочей силы – это в большей степени проблематика, как выразился Р. Арон, определяемая «состоянием нравов и коллективной психологии, что признавал сам Маркс».

В числе неординарных положений К. Маркса о возникающих при капитализме «объективно» регулирующих ее хозяйственную систему началах следует указать также и на его изыскания в области теории ренты, суть которой в «Капитале», на первый взгляд, почти аналогична теории ренты Д. Рикардо. Существенная разница, однако, вполне очевидна в том самом дополнении К. Маркса, согласно которому наряду с «дифференциальной» рентой существует, якобы и рента «абсолютная». Возникновение последней автор «Капитала» связывает со специфически низкой в сельском хозяйстве органической структурой капитала и с частной собственностью на землю. В связи с первым фактором, полагает он, стоимость сельскохозяйственной продукции всегда выше ее «цены производства», а в силу второго фактора в сельском хозяйстве не может срабатывать обусловленный «объективными экономическими законами» механизм «перелива капитала», который бы довел норму прибыли здесь до среднего показателя. В результате собственник земли получает возможность требовать с фермера-арендатора арендную плату, превышающую естественный уровень ренты, то есть получать сверхприбыль аналогично той, что приносит при прочих равных условиях лучшее качество (плодородие) земли или разноудаленность земельных участков от рынков сбыта. Но с высот современной экономической науки остается, видимо, только указать на обстоятельство, высказанное М. Блаугом: «Марксова теория абсолютной ренты не имеет никакой силы вне рамок его теории прибавочной ценности и вытекающей отсюда необходимости превращения ценности (стоимости. – Я.Я.) в цену».

Наконец, К. Маркс, как известно, доказывал неизбежность периодических (циклических) кризисов перепроизводства, отвергая при этом трактовки экономических кризисов как кризисов недопотребления, как это следовало из трудов

Т. Мальтуса, социалистов-утопистов, а также С. Сисмонди, П. Прудона и некоторых других экономистов. Но, принимая во внимание современные концептуальные положения по данной проблематике, необходимо признать, что экономические кризисы обусловлены не только и не столько недостоверностью «закона Сэя» (ибо абсолютно чистая, или, как принято говорить, совершенная, конкуренция объективно невозможна), о чем настаивал автор «Капитала». Их исторически обуславливали исключительно закономерные предпосылки, способствовавшие преобладанию в современной К. Марксу хозяйственной жизни (организованной на доминировании принципов *laissez faire*) несовершенной конкуренции и монополизма. Эти положения лежат в основе современных теорий государственного регулирования хозяйственной жизни, социального контроля общества за ходом ее развития. Они, в сущности, исключают марксистские постулаты об антагонизме между классами и саморазрушении капиталистического «эксплуататорского» общественного строя из-за присущих ему «законов», изначально имеющих одновременно как регулирующее, так и преходящее вместе с этой общественно-экономической формацией предназначение.

#### **1.5. Идеи регулирования экономики в политической экономии экономистов-романтиков и социалистов-утопистов**

Так называемый постмануфактурный период ассоциируется обычно с итогами свершившегося в первой половине XIX столетия (сначала в Англии, затем во Франции и ряде других стран) промышленного переворота, а также с тем, что именно в этом периоде произошли первые экономические кризисы. С этим же периодом тесно связано возникновение первых концептуально оформленных научных изысканий в области мер регулирования рыночной экономики убежденными противниками принципов *laissez faire*, способствовавшими отпочкованию и возникновению таких альтернативных классической политической экономии направлений экономической мысли, как экономический романтизм и утопический романтизм. И хотя самый первый экономический кризис произошел в 1825 году в Англии, тем не менее затем подобного рода катаклизмы превратились в неизбежные обыденные явления, которые периодически повторяясь, стали охватывать национальную (постмануфактурную) экономику многих стран мира и вызывать в них невиданные ранее и значительные по своим масштабам гуманитарные и социально-экономические проблемы.

Впоследствии противников экономического либерализма, ратовавших за практическое воплощение идей регулирования рыночной экономики, по образному выражению историков-экономистов Ш. Жида и Ш. Риста стало возможным соотнести на приверженцев реформ «сверху» либо «снизу». Творчество такого рода нелиберальных оппонентов классической политической экономии на протяжении XIX века (в контексте определенных аспектов идей регулируемой экономики) позволяет признать их предвестниками современных теорий государственного регулирования экономики. В данной связи в течение указанного столетия особо следует выделить родоначальников экономического романтизма в лице С. Сисмонди, П.Ж. Прудона и их последователей, а также утопического социализма – Р. Оуэн, К. Сен-Симон, Ш. Фурье и другие.

Лидеры экономического романтизма своими изысканиями в области идей и мер регулирования рыночной экономики в сокровищнице экономической науки обозначили:

– критику доктрины *laissez faire* с позиций неприятия смитовских идей об «экономическом человеке» и «невидимой руке» и защиты социально-экономических интересов «третьих лиц» (мелких производителей – ремесленников, крестьян, кустарей) и рабочих и оценки роли «третьих лиц» в предотвращении экономических кризисов и придании экономике социальной направленности;

– зарождение концепции реформирования либеральной экономики и обоснование значимой роли в экономике мелкой собственности (малого бизнеса) по инициативе «сверху», то есть посредством реализации правительством соответствующих законодательных решений (С. Сисмонди) и «снизу», то есть посредством самоорганизации трудящихся (П. Прудон).

С высот современной экономической науки и нынешних социально направленных достижений мирового хозяйства творческое наследие родоначальников экономического романтизма С. Сисмонди и П. Прудона трудно переоценить. Их нововведения вот уже на протяжении почти двух последних столетий рассматриваются как мощный импульс для осмысления научно-практическим сообществом ключевой роли малого бизнеса (мелкой собственности и малых форм предпринимательской деятельности) в структуре национальной экономики развитых в социально-экономическом плане стран.

С. Сисмонди на пике популярности «классиков» на страницах своей обнародованной в 1819 году книги «Новые начала политической экономии», настаивая на мерах регулирования национальной экономики, открыто заявил о несоответствии действительности смитовского тезиса о том, что «интерес каждого образует общий интерес». По убеждению этого ученого, на самом деле, каждый, стремясь осуществить свой собственный интерес за счет других, пускает в ход все доступные средства и не всегда при этом сдерживается силами, равными его силам», и отсюда, например, «благополучие каждого промышленника строится на разорении его собрата». Он также полагает, что если объективно неизбежные процессы промышленного переворота не будут сопровождать продуманные государством мероприятия по сбалансированности и социальной направленности экономики страны, то сначала следует ожидать неотвратимое сужение внутренних рынков, а затем всеохватные экономические кризисы и их негативные и разрушительные последствия. При этом его предостережения и рекомендации связаны главным образом с организацией социально ориентированной хозяйственной жизни, в том числе посредством приоритетного развития сферы малого бизнеса.

Важно заметить, что С. Сисмонди, рассчитывая на инициирование реформ «сверху» (государством, правительством), призывает помнить о том, что «все страны, где производство превышает потребление, устремляют свои взоры на внешний рынок». Автор «Новых начал» рекомендует также не забывать, что когда не осознается, что «мировой рынок так же ограничен, как и рынок каждой страны», то это приводит «повсюду к превышению спроса производством» и «тогда быстро опережая потребление, производство порождает жестокие бед-



ствия». Убедителен он и заявляя о том, что кризис в Англии необходимо признать как неизбежный результат существующей системы, порождающей «загромождение рынков».

Суть происходящих кризисов, согласно Сисмонди, «представляет историю нашего собственного будущего, если мы будем продолжать поступать по тем принципам, которым она (Англия. – Я.Я.) следовала». Политическая экономия, поясняет он, «вводит в заблуждение, когда оперируешь голыми цифрами, и ведет к цели тогда, когда приняты во внимание чувства, потребности и страсти людей»; «она должна предвидеть... страсти» и «неверно, будто достаточно указать на их выгоду, чтобы они стали ее добиваться». Отсюда понятно и ключевое предостережение С. Сисмонди, высказанное на завершающих страницах его книги в следующей фразе: «Возможно, что лучше направленные частные интересы сами исправят то зло, которое они же причинили обществу». Очевидно, поэтому французские историки-экономисты Ш. Жид и Ш. Рист полагают, что С. Сисмонди, «не склоняясь к социализму... сильно расшатывает либерализм» и доказывает «ложность положения... о естественном совпадении частного и общественного интересов». В свою очередь один из российских историков-экономистов Е.М. Майбурд считает, что имя С. Сисмонди вполне допустимо назвать «в качестве предтечи Кейнса». Другой его российский коллега Р.Я. Левита выражает уверенность в том, что именно «Сисмонди был первым экономистом, поставившим проблему кризисов перепроизводства в центр исследования».

Еще один видный представитель экономического романтизма П. Прудон, отрицая в своей книге «Что такое собственность?» (1840) либеральный постулат классической политической экономии о ничем не ограниченной свободной конкуренции, писал: «Что же такое конкуренция? Дуэль, происходящая на ограниченном пространстве, при которой правота борющихся устанавливается при помощи оружия». Но, возвращаясь к этому же вопросу в другом своем сочинении под названием «Философия нищеты» (1846), он вполне резонно уточняет свой постулат таким комментарием: «Речь идет... вовсе не об уничтожении конкуренции, что так же невозможно, как и уничтожение свободы; все дело в том, чтобы найти равновесие, и я бы охотно сказал даже: регулирование (конкуренции)». Правда, что касается собственно регулирования современной ему рыночной (либеральной) экономики, то «согласно экономической программе П. Прудона, успех проведения реформ по указаниям и предписаниям «сверху» невозможен».

Подобно своему идейному предшественнику С. Сисмонди, П. Прудон стремится обосновать возможность достижения социальной справедливости исключительно посредством направленных на создание всеохватной сферы мелких предпринимательских структур или, что одно и то же, малого бизнеса реформ. Однако, в отличие от С. Сисмонди, упорядочение обмена в сфере малого бизнеса П. Прудон не представляет себе возможным при организационном и координационном участии в этом государства (правительства). Он исходит из того, что в этих целях необходима самоорганизация всех мелких собственников и наемных работников для последующего создания ими таких посреднических структур, как народные банки (банки народа), которые будут способны обеспечить социальную направленность хозяйственной жизни, в том числе посредством принци-

пильно отличающихся от прежних денежно-кредитных отношений. Банки народа, по Прудону, будут предоставлять всем субъектам малого бизнеса даровой (беспроцентный) кредит, способствуя тем самым устранению грабительской сущности прибыли и ренты, «слиянию классов», а также тому, что обмен товаров будет происходить всегда не по спекулятивным ценам, станет ненужной правительственная система, которая «сплавится, сольется» с экономической системой.

Формулируя свою резюмирующую оценку, Ш. Жид и Ш. Рист высказывают убежденность в том, что П. Прудон, «лучше, чем кто-либо из его предшественников... понял, что экономическая свобода есть окончательное завоевание современных обществ, что всякая глубокая реформа должна опираться на эту свободу». Однако «этот либерализм, – продолжают они, – покоится на глубоком чувстве экономической реальности, и ныне социальная проблема ставится в тех же рамках, в каких поставил ее П. Прудон: реализовать справедливость в свободе».

Основными изысканиями представителей утопического социализма в области идей и мер регулирования рыночной экономики стали:

– критика института частной собственности и доктрины *laissez faire* с позиций неприятия смитовских идей об «экономическом человеке» и «невидимой руке» и защиты социально-экономических интересов наемных рабочих, всех трудящихся;

– социальные извлечения из трудовой теории стоимости и пропаганда идей социальной направленности экономики;

– обоснование программ социально ориентированных экономических реформ «снизу» (Р. Оуэн, Ш. Фурье) и «сверху» (К. Сен-Симон).

В отношении первых двух позволяющих обобщить творчество социалистов-утопистов положений из числа вышеприведенных представляется правомерным отметить, что отчасти они созвучны с суждениями, проявляющими себя в качестве ответов на проблемы хозяйствования на принципах экономического либерализма, которые формулировались экономистами-романтиками. Но что касается третьего положения, то здесь в воззрениях лидеров утопического социализма налицо одновременно и общее и особенное, что проявляется в следующем:

1) К. Сен-Симон и его единомышленники являются «истинной предтечей коллективизма», поскольку они стремятся «захватить в коллективную организацию всех членов нации» и возможность такого объединения предполагают «сверху», то есть посредством «национализации» и других действий «правительства экономического», которое сменит «правительство политическое»;

2) Р. Оуэн и Ш. Фурье и их последователи – это «социалисты-ассоцианисты», так как в отличие от «сен-симонистов» желают, чтобы «индивид не потерялся в массе», и предпочитают «сохранить его с помощью организации маленьких автономных групп», то есть предполагают, что «объединение... придет снизу, а не сверху».

В завершение важно добавить к сказанному о том, что в ряду представителей утопического социализма нередко выделяют (следуя Й. Шумпетеру) еще и специфическую школу придерживавшихся трудовой теории стоимости (и осу-

ществлявших из этой теории социальные извлечения) так называемых социалистов-рикардианцев. Эта школа, по Шумпетеру, включает в себя таких английских ученых, как Дж. Брей, Дж. Грей, Т. Годскин, У. Томпсон. В их числе именно Дж. Брей, судя по всему, явился единственным из них, кто регулируемое преодоление глобальной нестабильности увязывал с такими реформаторскими мероприятиями, которые бы обеспечивались благодаря ведущей роли в экономике именно малого бизнеса. В частности, в своей книге «Несправедливости в отношении труда и средства к их устранению или век силы и век справедливости» (1839) в числе ключевых регулирующих мер, которые могли бы положить начало эффективным реформаторским преобразованиям, он недвусмысленно называет главную меру. Это – «накопить денежную сумму, достаточно крупную, чтобы дать возможность определенному числу лиц приобрести и землю и основной капитал страны у их теперешних владельцев с тем, чтобы создание новых порядков могло быть непосредственно начато...».

Характерно также, что основная регулирующая цель реформ, сформулированная Дж. Бреем, сводится к тому, чтобы «общество было бы, так сказать, большой акционерной компанией, составленной из бесконечного числа мелких компаний». А конкретные их результаты ученый видит в том, что в «новой системе»:

- капитал будет получен от его прежних владельцев путем оценки и покупки;
- средства обращения будут использоваться компаниями в соответствии с числом их членов;
- будет установлен общий народный фонд для постройки народных предприятий, для расходов на управление, для обеспечения всех образованием..., а также для осуществления всех прочих целей, каких могут потребовать нужды общества.

Заметим, наконец, что Дж. Брей, в отличие от Р. Оуэна, в «большой акционерной компании» будущего наряду с проблематикой преобразований в отраслях материального производства существенное внимание уделяет значимой роли в перспективе сферы «непроизводительного труда», именуемой ныне «сфера услуг» либо «сфера бытового обслуживания населения».

### **1.6. Идеи регулирования экономики в новейшей истории хозяйственной жизни и экономической науки**

На протяжении практически всего XIX и отчасти начала XX столетия в экономической науке, как уже отмечалось выше, доминировали базирующиеся на принципах *laissez faire* идеи саморегулирующейся экономики соответственно приверженцев классической политической экономии и затем «раннего» неоклассицизма (ставшего альтернативой «классической школе»). По этой причине в данном интервале времени пропагандируемые этими либеральными учеными-экономистами ортодоксальные теоретико-методологические исследовательские постулаты являлись господствующими.

Но с начала XX века и по настоящее время очевиден, без сомнения, новейший период эволюции хозяйственной жизни и экономической науки, ключевые особенности которого (в отличие от всех предыдущих периодов экономической

истории и истории экономической мысли) сводятся не столько к приоритету (абсолютизации) идей регулирования экономики, сколько придания рыночной экономике социальной направленности. При этом одним из важнейших событий данного периода явилось формирование к 20-м – 30-м годам XX века институционализма, ставшего реальной альтернативой ортодоксии раннего этапа (конец XIX – начала XX века) в развитии неоклассического направления экономической мысли.

Поэтому, характеризуя новейшую историю хозяйственной жизни и экономической науки, можно признать, что основополагающим неортодоксальным научно-практическим достижением институционализма и неоклассицизма в области идей регулирования экономики явился приоритет социально ориентированных теоретических и реформаторских сентенций по обеспечению бескризисного (нециклического), эффективного и поступательного социально-экономического развития.

Что касается вклада институционализма в решение проблем преодоления ортодоксии в экономической науке XX столетия, необходимо, конечно же, отметить четкое осмысление его представителями принципов взаимосвязи и взаимобусловленности социально-экономических процессов с учетом возникших накануне и после мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. идей демонополизации и регулирования рыночной экономики. Как следствие достоянием теоретической экономики стали базирующиеся на этих идеях теории и реформаторские концепции, направленные на регулирование хозяйственной жизни, обеспечение социального контроля общества над экономикой таких родоначальников американского институционализма как Т. Веблен, Дж. Коммонс, У.К. Митчелл. Эти ученые и их последователи движущей силой экономики наряду с материальными факторами считают также духовные, моральные, правовые и другие факторы, рассматриваемые в историческом контексте и не соотносимые в каузальном контексте (в духе смитианцев и «ранних» неоклассиков) на «первичные» либо «вторичные».

Именно этим исследователям обращены суждения американского экономиста и историка экономической мысли Роберта Л. Хайлбронера, полагающего, что современная экономическая теория «превратилась в царицу социальных наук», став единственной отраслью «социальных исследований, по которой присуждается Нобелевская премия», и убежденного в том, что «экономическая наука наконец вышла за узкие пределы ее прежнего царства – царства производства и распределения – и может теперь заявить свои права на обширную территорию, простирающуюся от семейных отношений до спорта, от антропологии до государственного права».

С Р. Хайлбронером аналогичны по своей сути и оценочные суждения М. Блауга, по мнению которого, следует признать, что благодаря институционалистам «традиционная теория потребительского поведения... должна быть отвергнута в пользу широкой социально-экономической теории потребления». Он убежден также в том, что представителям институционализма присущи «стремление к интеграции экономической теории с другими общественными науками, или «вера в преимущества междисциплинарного подхода», а также «недовольство недостаточной эмпиричностью классической и неоклассической теорий,

призыв к детальным количественным исследованиям». Наконец, согласно Блаугу, стремление институционалистов «расширить поле исследования экономической науки», в свою очередь, предопределило «недавно возникший интерес к кибернетике, исследованию операций, теории управления, теории организации и общей теории систем».

Таким образом, правомерно заключить о том, что идеи регулирования экономики в трудах американских институционалистов и их последователей объединяет антимонопольная направленность, аргументация необходимости учета влияния на экономический рост всей совокупности общественных отношений и государственного вмешательства в хозяйственную жизнь, усиления «контроля общества над бизнесом». Этот вывод, на наш взгляд, вполне коррелируется с размышлениями в данной связи Нобелевского лауреата по экономике Ф. Хайека, который писал: «...если монополии в каких-то сферах неизбежны, то лучшим является решение, которое до недавнего времени предпочитали американцы, – контроль сильного правительства над частными монополиями. Последовательное проведение в жизнь этой концепции обещает гораздо более позитивные результаты, чем непосредственное государственное управление».

Говоря о вкладе приверженцев обновленного (неортодоксального) неоклассицизма в преодоление ортодоксии в экономической науке XX столетия, то он проявляется, прежде всего, введением ими (после мирового экономического кризиса 1929–1933 гг.) в научный оборот принципиально новых идей регулирования хозяйственной жизни и базирующихся на них кейнсианских и неолиберальных теорий государственного регулирования рыночной экономики.

Как следствие неоклассикам «новой волны» удалось преодолеть ортодоксальные сентенции адептов доктрины *laissez faire* о том, что экономические кризисы происходят всегда на уровне отдельных товаров или отдельных отраслей и сфер хозяйствования, имеют временный, преходящий характер. Ведь в их изысканиях не только отвергаются постулаты смитовской концепции об «экономическом человеке» и учения о «чистой» экономической теории и совершенной конкуренции, но и обосновывается положение о целесообразности и возможности учета влияния на хозяйственную жизнь поведения и психологии человека, государства и государственных институтов, то есть многообразных факторов неэкономического свойства.

Необходимо также особо отметить о том, что широкое распространение адептами неоклассицизма «новой волны» идей регулирования рыночной экономики стало важнейшим этапом в завершении формирования (совместно с приверженцами институционализма) современных оснований экономической науки. При этом проявлениями такого рода метаморфозы стали как переоценка и качественное обновление методологических и теоретических ценностей времен классической политической экономии и ортодоксального (раннего) неоклассицизма посредством опровержения идей «чистой» экономической теории, так и обоснование альтернативного аналитического и теоретического инструментария исследований на макроэкономическом уровне.

Заметим, в частности, что возникшие после мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. теории государственного регулирования рыночного хозяйства ныне принято подразделить на два направления. Одно из этих направлений опи-

рается на учение Дж.М. Кейнса и его последователей, и рекомендуемые ими меры государственного вмешательства в экономические процессы называют, как правило, кейнсианскими; другое – обосновывает альтернативные кейнсианству концепции, авторов которых принято называть неолибералами.

Книга Дж.М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» явилась поворотным пунктом в экономической науке XX века и во многом определяет экономическую политику стран и направленность идей в области регулирования рыночной экономики и в настоящее время. В соответствии с основными постулатами заложенной в ней теории государственного регулирования экономики неотвратимое воздействие на хозяйственную жизнь некоего «основного психологического закона» позволяет осмыслить то, почему «эффективный спрос» не представляет собой заданный и формируемый собственно свободным рынком спрос, а является не более чем потенциально возможным и стимулируемым государством спросом. Кроме того, по Кейнсу, потребление (ввиду психологически обусловленной склонности человека к сбережению) растет гораздо медленнее доходов; отсюда эффективность регулирования государством рыночной экономики, на его взгляд, зависит от изыскания средств под государственные инвестиции, достижения полной занятости населения, снижения и фиксирования нормы процента.

Альтернативные кейнсианству неолиберальные теории государственного регулирования рыночной экономики основываются на идее приоритета условий для неограниченной свободной конкуренции не «вопреки», а благодаря определенному вмешательству государства в экономические процессы. Это означает, что если кейнсианство изначально считает осуществление мер активного государственного вмешательства в экономику, то неолиберализм – относительно пассивного государственного регулирования.

Но если кейнсианцы предпочитают государственные меры по инвестированию различных сфер экономики, расширению объемов правительственных заказов, закупок, ужесточению налоговой политики, то неолибералы выступают за использование принципов свободного ценообразования, ведущую роль в экономике частной собственности и негосударственных хозяйственных структур, видя роль регулирования экономики государством в его функциях «ночного сторожа» либо «спортивного судьи». К примеру, согласно напутствию представителя неолиберальной концепции государственного регулирования экономики Л. Эрхарда, в контексте идей регулирования рыночной экономики следует руководствоваться лишь одним главным принципом: «конкуренция везде, где возможно, регулирование – там, где необходимо».

Выполненное исследование позволяет сформулировать следующие обобщающие положения и выводы.

1. Идеи регулирования экономики, впервые обозначив себя во времена натурально-хозяйственной идеологии (в воззрениях древних правителей, мыслителей и средневековых схоластов) и перманентно эволюционируя в соответствующие периоды рыночной системы хозяйствования (в изысканиях адептов политической экономии меркантилизма, классической политэкономии и их противников, «ортодоксального» и «зрелого» неоклассицизма и институционализма), проявляют себя доминирующей составляющей экономического анализа.

2. В периоды древнего мира и средневековья и господства тогда принципов натурального хозяйства содержательная составляющая идей регулирования экономики сводилась (с позиций морали, этики и нравственности) к обоснованию политики сдерживания тенденций расширения масштабов товарно-денежных отношений, их жесткой перманентной регламентации, отторжения лежащих в основании рыночной системы хозяйствования принципов доминирования частной собственности, свободного ценообразования.

3. Зарождение рыночного хозяйства и формирование экономической науки обусловили возникновение альтернативных идей регулирования рыночной экономики (соответственно в периоды политической экономии меркантилизма, классической школы и ее противников), ставшие предтечей современных теорий государственного регулирования экономики и политики социального контроля общества над экономикой; при этом в контексте феномена рыночного хозяйства и идей его регулирования исключение составляет лишь период апогея классической политической экономии и раннего неоклассицизма (то есть XIX и отчасти начало XX века), на который приходится творчество адептов двух всемирно известных либеральных триумvirатов ученых-экономистов, как-то: Рикардо – Сэй – Мальтус и Маршалл – Кларк – Парето.

4. В период меркантилизма, явивший собой переход от натурального хозяйства к рыночной системе хозяйствования, вновь возникшие идеи регулирования рыночной экономики привлекли к себе широкое внимание и теоретиков и экономистов-практиков, способствуя тем самым становлению многообразных институтов всеохватных рыночных экономических отношений и зарождению политической экономии как науки о регулируемой экономике национальных государств.

5. «Первые» и «последние» представители классической политической экономии во многом небезосновательно критиковали протекционистскую экономическую политику меркантилистов, выступая за полное отмежевание государства от исполнения им определенных координирующих и регулирующих функций; однако они, не обойдясь в своих суждениях от использования рекомендаций, выходящих за рамки действия «объективных экономических законов», допускали идеи регулирования рыночной экономики.

6. Противники классической политической экономии, отвергая доктрину *laissez faire*, положили начало нелиберальной политической экономии экономического романтизма и утопического социализма, обратившись к моделированию регулируемой хозяйственной жизни будущего, которая должна опираться на менталитет, нравы, коллективную психологию, предопределяя грядущую смену нынешней им экономической модели социально ориентированной хозяйственной системой.

7. Главным образом аналитические нововведения институционалистов, кейнсианцев и неолибералов способствовали кардинальному переосмыслению сущности феномена рыночного хозяйства и пониманию того, что этот тип хозяйства не является автоматически ни саморегулирующейся системой, ни некоей не подлежащей сомнению данностью.

8. Ключевая задача современного научного экономического сообщества состоит в обосновании таких социально ориентированных теоретических и рефор-

маторских программ регулирования рыночной экономики, которые бы обеспечивали бескризисное (нециклическое), эффективное и поступательное социально-экономическое развитие.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Аристотель*. Соч. В 4-х т. М.: Мысль, 1983. Т. 4.
2. *Арон Р.* Этапы развития социологической мысли. М.: Прогресс–Политика, 1992.
3. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. Пер. с англ., 4-е изд. М.: Дело Лтд, 1994.
4. *Брей Дж.Ф.* Несправедливости в отношении труда и средства к их устранению или век силы и век справедливости: / Пер. с англ. под общей ред. И.Г. Блюмина. М.: Гос. изд-во политической литературы, 1956.
5. *Буагильбер П.* Рассуждение о природе богатства, денег и налогов или об обнаружении ошибочности того суждения, которое господствует в мире относительно этих трех предметов // *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. / Сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. Т. I. От зари цивилизации до капитализма / Отв. ред. Г.Г. Фетисов. – М. Мысль, 2004.*
6. *Вебер М.* Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.
7. *Жид Ш., Рист Ш.* История экономических учений. М.: Экономика, 1995.
8. *Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег // *Антология экономической классики: в 2-х т. / сост. и авт. предисл. И. А. Столяров. Т. 2. – М.: Эконом, 1993. – Т. 2.*
9. *Левита Р.Я.* История экономических учений. М.: Catallaxu, при участии ЗАО «Кно Рус», 1998.
10. *Майбурд Е.М.* Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. – М.: Дело, Вита-Пресс, 1996.
11. *Маркс К.* К критике политической экономии // *Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – М.: Госполитиздат, 1961. Т. 13.*
12. *Маркс К.* Капитал. Т. 1. // *Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – М.: Госполитиздат, 1961. Т. 23.*
13. *Маркс К.* Нищета философии. Ответ на «Философию нищеты» г-на Прудона. – М.: Госполитиздат, 1941.
14. *Меркантилизм / Под ред. И.С. Плотникова. М.: Соцэкгиз, 1938.*
15. *Милль Дж.С.* Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии: В 3-х т. М.: Прогресс, 1980-1981. Т. 1.
16. *Милль Дж.С.* Основания политической экономии с некоторыми применениями к общественной философии. Киев-Харьков: Южно-Русское Книгоиздательство Ф.А. Иогансона, 1896.
17. *Петти У.* Трактат о налогах и сборах // *Антология экономической классики. В 2-х т. Предисловие И.А. Столярова. – М.: МП «ЭКОНОВ», «КЛЮЧ», 1993. Т. 1.*
18. *Прудон П.* Что такое собственность? или Исследование о принципе права и власти. – М.: Книгоиздательство анархистов-коммунистов «Светлая Звезда», 1919.
19. *Сисмонди Ж.С.* Новые начала политической экономии в его отношении к народонаселению. В 2 т. – М.: Гос. социально-эконом. изд-во, 1937.
20. *Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: монография / под ред. В.А. Сидорова, Я.С. Ядгарова, В.В. Чапли. Краснодар, 2016.*
21. *Хайек Ф.А. фон.* Дорога к рабству. М.: Экономика, 1992.
22. *Хайлбронер Р.Л.* Экономическая теория как универсальная наука // *THESIS. Зима 1993. Т. I. Вып. 1.*
23. *Ядгаров Я.С.* История экономических учений: Учебник для вузов. 3-е издание. – М.: ИНФРА-М, 2002.
24. *Ядгаров Я.С.* История экономических учений: Учебник 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005.
25. *Ядгаров Я.С., Цеханович Е.В.* Реформаторские тенденции в развитии экономической науки в постмануфактурном периоде // *Вестник Российской экономической академии имени Г.В. Плеханова, 2008. № 1 (19).*
26. *Ядгаров Я.С.* Преодоление ортодоксии в экономической науке XX столетия в контексте нововведений институционализма и неоклассицизма // *Историко-экономические исследования. Научный журнал // Байкальский гос. ун-т экономики и права. Том 15. №3, 2014.*
27. *Ядгаров Я.С.* Бытовое обслуживание: экономика и культура сервиса. М.: Экономика, 1990.



## **ГЛАВА 2. ПРОБЛЕМА СТОИМОСТИ В ОТРАЖЕНИИ ФРАКТАЛЬНОЙ ПРИРОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И ЯВЛЕНИЙ**

### **2.1. Место фрактального анализа в теории рынка**

В анализе экономических процессов и явлений активно используются диалектика и, главным образом, синергетика как системный подход к исследованию сложных объектов. Такой метод, как метафизика, сегодня из экономического анализа выключен. Между тем он дает возможность сосредоточиться на отдельных элементах экономической системы, например действии экономических понятий и категорий. Используя в качестве инструмента естественнонаучный анализ, появляется возможность обобщить и выделить специфику их природы. Экономические явления и процессы, как системы, достаточно упорядочены по своим структурам и местоположению, их связь ярко выражена в региональном, отраслевом, национальном и глобальном аспектах. Самыми активными являются конвергентные структуры, они формируют однородную элементную базу. Эти однородные системы, выступая в качестве агломератов, формируют исходный пункт экономических исследований. В рамках данных агломератов объективно присутствует упорядоченность фундаментальных положений хозяйственной жизни, проявляющаяся в чередовании конвергентных и дивергентных соотношений, каждое из таких состояний характеризуется свойственными ему внутренней структурой и режимом функционирования, представляющихся наблюдателю в качестве постоянно присутствующей причинно-следственной, повторяющейся связи, заставляющей воспринимать происходящее как экономический закон. Поэтому, при разработке моделей экономических систем эти события принимаются за исходную самогенерирующуюся структурную единицу, отражающую явление своеобразного биогеоценоза. Следовательно, возникает предположение о бесконечной вложенности материи, так что фрактальная теория объективно может быть использована в исследовании экономических процессов и явлений. Она позволяет сосредоточиться на фундаментальных организационных принципах природы, подчёркивая иерархическую организацию систем природы, выдвигая на первый план тот факт, что глобальная иерархия природы является дискретной, а ее уровни строго самоподобны. Именно это обстоятельство, свидетельствует в пользу того, что для каждого типа экономических объектов или явлений (в данном масштабном уровне) существует близкий класс объектов или явлений другого уровня. Отсюда вытекает, что самоподобные аналоги объектов и явлений различных уровней имеют совпадающую динамику, что позволяет применить к ним диалектическое моделирование в качестве идентификации.

Фрактальную структуру имеют практически все природные системы: органические и неорганические. Пространственная организация общества структурирована таким образом, что более мелкие объекты выступают в качестве части более крупных. Количественное соотношение ветвлений определяет фрактальную размерность множества разномасштабных объектов, их бифуркационные возможности. Создание самоподобных структур есть органичная часть общественного развития. Самоорганизующиеся фракталы проявляются в виде объек-

тивных причинно-следственных зависимостей и могут быть приняты в качестве моделей, вскрывающих природу экономических законов.

Приняв сформулированную гипотезу в качестве основы, обратимся к категориям стоимости и цены, как фундаментальным принципам экономической науки, рассмотрев на их базе порядок структурирования самоподобных элементов капиталистического способа производства (поскольку он является сегодня объективно доминирующим).

Сформулированная в рамках классической политической экономии и получившая дальнейшее развитие в марксизме трудовая теория стоимости явилась первой фундаментальной категорией, объясняющей тайну формирования цены в системе капиталистического способа производства. Ее феномен актуален и в наши дни, поскольку помогает осмыслить новые явления капиталистической экономики, позволяет полнее раскрыть ее актуальность и неисчерпаемые творческие возможности. Возможно этим обстоятельством объясняется всплеск интереса к теории К. Маркса, возникший на волнах очередного мирового экономического кризиса.

В последние четверть века для развитых капиталистических стран характерен устойчивый рост цен, сочетающийся со значительным повышением производительности труда, а, следовательно, и с падением величины общественной стоимости товаров. Объяснить это явление снижением общественной стоимости золота нельзя, так как в золотодобывающей промышленности производительность труда не повышается быстрее, чем в среднем по народному хозяйству, поэтому можно заключить, что устойчивый рост цен порождается монополиями и инфляцией. Из этих двух причин первая является наиболее фундаментальной – безуспешность попыток капиталистического государства стабилизировать цены связана, прежде всего, с его неспособностью обуздать монополии.

Разграничить инфляционный рост цен и рост цен, связанный с монополизацией производства и рынка, чрезвычайно трудно, потому что на поверхности явлений воздействие монополий на цены выступает как элемент инфляционного процесса. Следует заметить, что западная экономическая наука любой случай роста цен рассматривает как инфляцию. Согласно же марксистской теории, если рост цен есть не следствие, а причина дополнительной эмиссии бумажных денег, то инфляции не происходит, ибо количество абстрактного труда, выражаемого денежной единицей, не уменьшается. Такая ситуация складывается, когда монополии, повышая цены, вызывают дополнительную эмиссию. Рост цен, связанный с монополизацией производства и рынка, и рост цен, связанный с самим выпуском бумажных денег – это разнопорядковые процессы.

Только в период существования золотого обращения (на рубеже XIX–XX вв.) воздействие монополий на цены осуществлялось в более или менее чистом виде. Именно в это время внимание экономистов было обращено на парадоксальную ситуацию: сочетание величайших достижений в области производства со значительным ростом цен.

Монополии, господствующие в большинстве отраслей народного хозяйства, реализуют подавляющую часть товаров по ценам, превышающим общественную стоимость, и падение цен отдельных товаров ниже общественной стоимости не может нейтрализовать этот разрыв. Рассматривая специфику движе-

ния цен, связанную с господством монополий можно заключить, что сумма цен фактически становится выше суммы цен производства и суммы стоимостей. Если отталкиваться от того, что на всех стадиях развития капитализма цены являются денежным выражением стоимости, следовательно, неизбежно должно сохраняться равенство между суммой цен и суммой стоимостей. Если фиксировать внимание только на том, что при господстве монополий сумма цен оказывается выше суммы стоимостей, мы приходим к признанию того, что какая-то часть товарных цен не имеет стоимостной основы (отрицание закона стоимости?). Вместе с тем, ошибочной является и позиция игнорирования упомянутой особенности монополистического ценообразования. Высказанное соображение подводит к мысли, что неравенство и равенство суммы цен и суммы стоимостей выступают как единство противоположностей, как две стороны одного противоречия – при господстве монополий, с одной стороны, сумма цен оказывается выше суммы стоимостей, а с другой стороны, эти суммы должны быть равны.<sup>6</sup>

Проблема соотношения суммы цен и суммы стоимостей не будет вызывать теоретических трудностей, если исходить из того, что происходящий под воздействием монополий рост цен в конечном итоге лишь уменьшает количество абстрактного труда, выраженного денежной единицей, не выходя за рамки инфляционного роста. С другой стороны, такой подход, может быть неверен, прежде всего, по общеметодологическим соображениям, так как вскрывает новые противоречия капитализма, возникшие в результате господства монополий. Противоречие между суммой цен и суммой общественных стоимостей относится к фундаментальным противоречиям, поскольку оно непосредственно связано с образованием сверхприбыли, которая присваивается олигархатом. В значительной своей части эта сверхприбыль является результатом того, что в большинстве отраслей цены выше общественных стоимостей, поэтому анализ данного противоречия имеет первостепенное значение для понимания сущности монополистического хозяйства.

Обратим внимание на то, что все противоречия капитализма в их зародышевой форме заключены в товаре – экономической клеточке общества потребления. Очевидно, и зародыш отмеченного противоречия ценообразования также следует искать в товаре.

Хорошо известно, для К. Маркса проблема товара не является основным объектом исследования в «Капитале» и рассматривается в той мере, в какой это необходимо для достижения цели понимания экономического закона движения капитализма. Однако положение о двойственном характере труда, создающего товар, является исходным не только для исследования капитала, но и для углубленного изучения самого товара как экономической клеточки капиталистического общества. Развитие научного познания, особенно в наше время, показывает, что исходные категории той или иной области знаний – это категории, исключительно сложные по своей структуре. В известном положении о неисчерпаемости атома отражена не только специфика исходной категории классической физики, но и характерная черта исходных категорий вообще. Это общеметодологическое

---

<sup>6</sup> Сложность осмысливания этого противоречия заключается, прежде всего, в том, что на стадии постановки проблемы оно представляется несовместимым с математической аксиомой, согласно которой две величины не могут быть одновременно и равными, и неравными.

положение имеет большое значение для изучения капиталистических отношений, которые являются одним из проявлений наиболее сложной из известных нам форм движения материи – общественной формы. А чем сложнее форма движения материи, тем сложнее ее генетическое основание. Поэтому можно полагать, что и товар, как экономическая клеточка буржуазного общества, неисчерпаем. Говорить о его простоте можно только в строго определенном смысле: элементарное по отношению к капиталу.

Эта экономическая клеточка содержит в зародышевой форме все противоречия капитализма и потому обладает чертами самоподобия: одни из них наиболее полно проявляются при домонополистическом капитализме, другие – при монополистическом. Гипотеза о фрактальном характере экономики означает, что структура каждого из ее уровней имеет много общего. Каждый уровень содержит экономические явления, находящиеся на разных этапах своего развития, поэтому в пределах каждого уровня структура обладает существенной неоднородностью. Это доказывает неоднородность экономического времени, из чего, в первом приближении, вытекают принципы фрактальности: 1) экономика устроена на различных, неодинаковых по своим масштабам уровнях; 2) каждый из уровней, состоящий из различных элементов, неоднороден по своей структуре; 3) внутри каждой структуры находятся «ядра», обладающие общими свойствами, поэтому различные уровни имеют относительно сходную структуру; 4) эволюционные изменения в экономике на протяжении достаточно больших периодов времени сохраняют величину неоднородности структур. Поскольку структура каждого из уровней во многом одинакова, то структурные изменения, происходящие на основном уровне, неизбежно передаются на остальные уровни. Наиболее глубокие и длительные процессы изменений связаны с изменением величины фрактальной неоднородности.

Поэтому в современных условиях развития капитализма возникает не только дополнительная возможность, но и необходимость дальнейшего анализа товара, и соответственно, возрастает значение такого его свойства, как стоимость.

## **2.2. Фрактальный базис отношений стоимости**

Стоимость – это многогранное экономическое отношение. В нем мы элементы самоподобия обнаруживаем в общем, присущем всем видоизменениям стоимости, являющимся их генетическим основанием и выражающемся родовым понятием стоимости. Видовые же понятия выражают специфику каждого из видоизменений стоимости. При этом вновь возникающая модификация стоимости может обладать особенностями, которые делают ее непохожей на другие модификации. Так, специфика движения цен в условиях монополизации производства дает определенные основания полагать, что под воздействием монополий стоимость модифицируется, в частности приобретает свойство возрастать при повышающейся производительности труда, и благодаря этому сумма цен оказывается равной сумме стоимостей.

С другой стороны известно, общественная стоимость и цена производства находятся в обратной зависимости от производительности труда и не обладают свойством возрастать одновременно с ее повышением. И если исключить возможность парадоксов в теории стоимости, то создается представление, что

сформулированный тезис должен быть немедленно отторгнут. Это представление имеет своей исходной посылкой положение о том, что общественная стоимость и цена производства – единственно возможные модификации стоимости. А такая посылка является препятствием для решения проблемы равенства суммы цен и суммы стоимостей в условиях диктата монополий.

Если же, опираясь на идею самоподобия, предположить, что наряду с общественной стоимостью и ценой производства могут существовать другие, модификации стоимости, то откроется, очевидно, путь для решения указанной проблемы. Чтобы теоретически обосновать этот исходный тезис, необходимо специально исследовать стоимость как родовое понятие и заложенные в ней возможности для качественно своеобразных модификаций. С точки зрения диалектики, понятие не абсолютно, а относительно, и в ходе своего развития оно приближается к адекватному отражению объекта. Эта общая характеристика распространяется и на такое понятие, как стоимость.

К. Маркс характеризовал стоимость как производственное отношение, прикрытое вещной оболочкой, как форму общественного труда. Отмечая односторонность рикардианского подхода к стоимости он писал, что классическая буржуазная политическая экономия «анализировала – хотя и недостаточно – стоимость и величину стоимости и раскрыла скрытое в этих формах содержание. Но она ни разу даже не поставила вопроса: почему это содержание принимает такую форму, другими словами – почему труд выражается в стоимости ...». Исследуя стоимость далее он нашел, что она лишь выражает в исторически развитой форме общественный характер труда.

Собственно термин «форма» был использован для выражения двух понятий: 1) общественная форма развития производительных сил или производственное отношение (внутренняя, первичная форма); 2) форма проявления самих производственных отношений (внешняя, вторичная форма). С этой позиции стоимость как форма общественного труда – это специфическое производственное отношение, имеющее, в свою очередь, внешнюю форму выражения – цену. Следовательно, приведенные определения стоимости различаются не существом, а акцентами: в определении стоимости как производственного отношения подчеркивается отличие стоимости от самого труда как процесса между человеком и природой, в определении же стоимости как формы общественного труда подчеркивается органическая связь стоимостного производственного отношения с трудом как процессом между человеком и природой.

Характеристика стоимости как производственного отношения или как формы общественного труда отражает то общее, что присуще всем видоизменениям стоимости, и поэтому раскрывает содержание родового понятия стоимости, однако не исчерпывает его. В родовом понятии отражается также и специфика стоимостной формы общественного труда, т. е. ее отличие от других форм общественного труда. Маркс указывал, что родовое понятие реально существует и «...является не произвольной абстракцией, а такой абстракцией, которая ухватывает *differentia specifica* (специфическую, отличительную черту, специфическое различие) ... «данного рода явлений».

Специфика стоимостной формы заключается, прежде всего, в уравнивании воплощенного в товарах общественного труда. Именно необходимость уравни-

вания общественного труда приводит к тому, что все его виды объективно сводятся к чему-то общему, к «однородным сгусткам труда»; «равенство видов труда, *toto coelo* (во всех отношениях) различных друг от друга, может состоять лишь в отвлечении от их действительного неравенства, в сведении их к тому общему им характеру, которым они обладают как затраты человеческой рабочей силы, как абстрактно человеческий труд».

В родовых понятиях абстрактного труда и стоимости выражено производственное отношение уравнивания общественного труда. Абстрактный труд – это уравненный общественный труд как таковой. Стоимость же олицетворяет уравненный общественный труд, воплощенный, кристаллизованный в вещи, в товаре; соответственно отношение равенства выступает в искаженном виде, т. е. не как свойство общественного труда, а как природное свойство самой вещи. Главным для этих двух категорий является не различие, а общность, т. е. то, что они выражают одинаковое производственное отношение. И подчеркивая, что «в стоимость не входит ни одного атома вещества природы», К. Маркс характеризовал то общее, что есть у стоимости и абстрактного труда.

Абстрактный труд является субстанцией не только стоимости, но и возрастающей стоимости, т. е. капитала. Поэтому фундаментальное положение о том, что капитал – это не вещь, а производственное отношение, в конечном итоге вытекает из определения абстрактного труда как производственного отношения. Важно отметить, что когда речь идет об абстрактном труде как производственном отношении, подразумевается труд товаропроизводителя, обладающий специфическим общественным свойством уравниваться с трудом других товаропроизводителей, и термин «абстрактный» обозначает именно это свойство. Обратим внимание на одну терминологическую трудность понимания абстрактного труда как производственного отношения. Когда употребляется термин «труд», имеется в виду процесс между человеком и природой. А поскольку термин «абстрактный» является прилагательным к существительному «труд», кажется, что абстрактный труд выражает какую-то черту процесса между человеком и природой и, следовательно, сам по себе не может быть производственным отношением.

В отличие от стоимости абстрактный труд в чистом виде выражает то равенство общественного труда, которое фиксируется на рынке – устойчивые пропорции обмена.

Абстрактный и конкретный труд есть две противоположные стороны феномена труда, создающего товар, две противоположности в рамках единства. Отсюда возникают два органически связанных направления исследования: 1) исследование противоположности абстрактного и конкретного труда; 2) исследование единства абстрактного и конкретного труда. Такой подход обусловлен тем обстоятельством, что прежде чем анализировать всеобщую формулу капитала, необходимо было раскрыть сущность денег как товара – всеобщего эквивалента. Для решения этой задачи важно было сосредоточиться на противоположности абстрактного и конкретного труда. «Исторический процесс расширения и углубления обмена развивает дремлющую в товарной природе противоположность между потребительной стоимостью и стоимостью. Потребность дать для оборота внешнее выражение этой противоположности - дет к возникновению самостоятельной формы товарной стоимости и не унимается до тех пор, пока задача эта

не решена окончательно путем 'раздвоения товара на товар и деньги». Исследование же единства абстрактного и конкретного труда приобретает первостепенное значение, когда сущность денег раскрыта и основным объектом изучения становится действительное движение рыночных цен, в том числе и парадоксальное изменение цен при господстве монополий. В «Капитале» цена, как функция денег, рассматривается под углом зрения их сущности. Специальный же анализ движения цен К. Маркс выносил за рамки «Капитала» в учение о конкуренции. Как известно, аспект изучения объекта определяет систему абстракций. Следовательно, то, что для «Капитала» является лишь усложняющим обстоятельством, в учении о конкуренции может иметь первостепенное значение.

С точки зрения диалектики, единство противоположностей представляет собой их взаимопроникновение. Соответственно исследование единства абстрактного и конкретного труда имеет своей целью выявить это взаимопроникновение. Разделение труда внутри общества имеет две стороны: природную и общественную. Труд, как таковому, присуща специфика, специализация, обусловленная средствами труда, сырьем, производственными операциями и их результатом, воплощенном в потребительной стоимости. Общественное же свойство каждой данной затраты труда состоит в том, что она, будучи специализированной и самостоятельной, не может функционировать без связи с затратами труда на производство множества других потребительных стоимостей. В условиях общественного разделения труда «он (труд, производящий ту или иную потребительную стоимость) – ничто без других подразделений труда и в свою очередь необходим, чтобы их дополнять». Следовательно, труд, наряду с таким качеством, как специализация, приобретает и другое качество: он функционирует только как часть единой целостной системы – совокупного общественного труда. Эти две качественно различные стороны труда взаимозависимы: именно своеобразие специализированной затраты труда в данной отрасли, проявляющееся как в самом труде, например, в его умелости, так и в потребительной стоимости, как его результате, определяет положение этой затраты как самостоятельной части, элемента совокупного общественного труда (т. е. ее объективную общественную значимость). Категория «вид труда» выражает это диалектическое единство природной и общественной, социальной, сторон труда. Категория же «конкретный труд» выражает только первую из этих двух сторон. Таким образом, конкретный труд и вид труда – не тождественные понятия, второе по содержанию богаче, чем первое.

Виды труда, являясь элементами совокупного общественного труда, обладают определенной самостоятельностью по отношению к последнему. Видовая затрата труда выступает как затрата труда многих проявляющих инициативу производителей, а поэтому она может оказаться или чрезмерной, или недостаточной для системы совокупного общественного труда. И, следовательно, существует возможность противоречия между видами труда и совокупным общественным трудом. Эта возможность реализуется при товарном производстве.

В условиях товарного производства обособленное развитие видов труда становится одной из закономерностей, и каждый вид труда выступает не только как общественный, но и как частный труд. Эти два проявления его социальной стороны представляют собой единство противоположностей, ибо само развитие

вида труда, каким бы обособленным оно ни было, возможно лишь в рамках системы совокупного общественного труда. Противоречие между двумя проявлениями социальной стороны вида труда получает движение в объективном уравнивании видов труда – уравнивании, опосредованном товарным обращением.

При уравнивании виды труда сводятся к общему для них свойству. Раскрыть это свойство помогает гипотеза самоподобия, которая понимает под общим не всякое общее свойство, а только то, которое выражает специфическую отличительную черту, а следовательно, и сущность всех сравниваемых объектов. Специфическое отличительное свойство видовых затрат труда заключается в том, что они являются частями совокупного общественного труда, и именно как части совокупного общественного труда они уравниваются. Следовательно, это свойство является существенно общим для видов труда.

Данную ситуацию можно прокомментировать следующим образом «общее существует лишь в отдельном, через отдельное. Всякое отдельное есть (так или иначе) общее. Всякое общее есть (частичка или сторона или сущность) отдельного». Она же подтверждается и тем, что приводя положение Гегеля: «Такое общее, которое не только отвлеченно, но и включает в себя богатство частных», – В. И. Ленин комментирует его следующим образом: «Прекрасная формула: «Не только абстрактное всеобщее», но всеобщее такое, которое воплощает в себе богатство особенного, индивидуального, отдельного ...». Свойство видов труда функционировать только в качестве частей совокупного общественного труда, или, другими словами, общественная значимость видов труда – это такое общее, которое не только отвлеченно, но и включает в себя богатство особенного: именно своеобразие каждого вида труда характеризует его место в системе совокупного общественного труда. Упомянутое общее свойство видов труда существует вне зависимости от того, уравниваются они или нет. Но когда это общее свойство становится критерием их уравнивания, оно выступает как абстрактный труд.

### **2.3. Самоподобные элементы абстрактного труда**

Абстрактный труд – это социально общее видов труда. « ... Чтобы это отношение (отношение обмена товаров) было устойчивым отношением, все эти различные, разнородные вещи должны рассматриваться как соответственные выражения одного и того же общего им всем единого элемента, элемента совершенно отличного от их природного существования ... ». Механизм его формирования включает два основных момента. Первый – воздействие специфики видов труда на их общественную значимость (труд вообще), второй – уравнивание (качественное и количественное) различных видов труда по их общественной значимости. Ближе к поверхности явлений находятся отношения уравнивания труда, отношения же перехода видового своеобразия в общность находятся в глубине, а поэтому и более замаскированы. Таким образом свойство самоподобия реализуется в диалектическом единстве конкретного и абстрактного труда, которое является качественной основой общественно необходимого рабочего времени. Конкретная сторона каждого вида труда выражает его своеобразие, связанное с процессом производства потребительных стоимостей и проявляющееся в специфике, умелости, интенсивности и технической вооруженности. Эти факто-



ры в свою очередь определяют общественную значимость вида труда, его место в системе совокупного общественного труда. Соответственно, рабочее время, усредненное по умелости, интенсивности и технической вооруженности, выступает как общественно необходимое рабочее время, как мера специфического для товарного производства общественного, т. е. абстрактного, труда.

Рассматривая абстрактный труд как производственное отношение, как специфическую общественную форму целесообразной деятельности человека, мы подходим к процессу, в котором человек противостоит веществу природы как сила природы. Следовательно, обращаемся к производительным силам. Однако, элементы производительных сил не только первичны по отношению к производственным отношениям, но и выступают как вещественные носители этих отношений. Данное положение является одним из исходных и при анализе абстрактного труда.

Как элемент производительных сил живой труд исключительно многообразен; имеется, однако, нечто общее, присущее всем его проявлениям: функционирование человеческого мозга, нервов, мускулов и т. д. И когда виды труда объективно уравниваются, они сводятся к физиологическим затратам товаропроизводителей.

Социальная общность видов труда выступает как их глубинное, сущностное отношение, а природная их общность как нечто, лежащее ближе к поверхности и не выражающее их специфической отличительной черты функционировать только в качестве частей совокупного общественного труда. Именно такого рода связь и существует между социальной общностью видов труда, выражаемой абстрактным трудом, и их природной общностью, выражаемой физиологическими затратами товаропроизводителей.

В абстрактный труд, с одной стороны, «не входит ни одного атома вещества природы», а с другой стороны, он неразрывно связан с веществом природы, а именно с функционированием человеческого мозга, мускулов и т. д. Эта неразрывная связь проявляется двояко. Во-первых, абстрактный труд является общественной формой производственного процесса между человеком и природой, в основе которого лежат физиологические затраты, соответственно последние при определенных обстоятельствах могут опосредованно влиять на величину абстрактного труда. Высококвалифицированный труд, т. е. труд большей общественной значимости, может сочетаться с повышенным мускульным и нервным напряжением, и в этом случае большему общественно необходимому рабочему времени будут соответствовать большие физиологические затраты. Вместе с тем, рабочие, имеющие относительно низкую квалификацию, могут трудиться с большим мускульным и нервным напряжением, чем рабочие средней квалификации, однако в данном случае повышенные физиологические затраты не изменяют общественной значимости труда, а посему не увеличивают количество абстрактного труда, измеряемого общественно необходимым рабочим временем. Во-вторых, физиологические затраты товаропроизводителей выступают как вещественный носитель абстрактного труда. В таком подходе проявляется подтверждение свойства самоподобности, заключенном в экономических явлениях и процессах.

Разграничение между трудом, создающим стоимость, и трудом, создающим потребительную стоимость, фактически проводилось классической политической экономией, но было нечетким: «Классическая политическая экономия нигде прямо не проводит вполне отчетливого и сознательного различия между трудом, как он выражается в стоимости, и тем же самым трудом, поскольку он выражается в потребительной стоимости продукта. Фактически она, конечно, проводит это различие...». Иллюстрацией такого подхода классической школы является высказывание В. Франклина: «Так как торговля есть вообще не что иное, как обмен одного труда на другой труд, то стоимость всех вещей наиболее правильно оценивать трудом». Комментируя это положение, К. Маркс писал: «Франклин не уяснил себе, что, оценивая стоимость всех вещей «трудом», он тем самым отвлекается от различий между обмениваемыми видами труда, – следовательно, сводит их к одинаковому человеческому труду. Но хотя он этого не знает, он произвольно высказывает это. Он говорит сначала об «одном труде», затем о «другом труде», в заключение о «труде» без дальнейшего определения как о субстанции стоимости всех вещей».

Однако классики политэкономии специально не ставили и не рассматривали вопроса о том, что представляет собой труд как субстанция стоимости. Они не видели здесь ничего заслуживающего особого внимания. В их понимании труд, создающий стоимость, сводится к процессу между человеком и природой, а именно к применению физических и духовных способностей человека.

К. Маркс не ограничился тем, что осознанно и четко провел грань между конкретным трудом и трудом вообще – качественно новое заключалось, прежде всего, в самой трактовке труда вообще как производственного отношения. Однако это не всегда принимается во внимание. Так, во время дискуссии 1920-х гг. по проблемам абстрактного труда выдвигалась концепция, согласно которой количество физиологических затрат товаропроизводителей есть величина абстрактного труда. При такой исходной посылке игнорируются неоднократные указания К. Маркса на социальную сущность абстрактного труда как экономической категории и абсолютизируются те положения, в которых отмечалась связь физиологических затрат товаропроизводителей с абстрактным трудом. При этом общность видов труда, проявляющаяся в физиологических затратах, рассматривается как единственно возможная.

Этой концепции присущ своеобразный монизм, ее основной тезис и исходная посылка органически связаны: единство количественной и качественной характеристик абстрактного труда. В результате она становится весьма поучительной: ее основной тезис, ошибочность которого в настоящее время общепризнана, обнажает шаткость исходной посылки. При отождествлении абстрактного труда с физиологическими затратами товаропроизводителей не возникает сколько-нибудь значительных трудностей понимания этой категории. При подходе же к абстрактному труду как производственному отношению – понимание данной категории усложняется. И это естественно, ибо представить себе производственное отношение несравненно труднее, чем вещество природы, которое можно «пощупать». На поверхности явлений труд товаропроизводителей выступает как производственный процесс, совершающийся между человеком и природой, а его общественная форма скрывается. Это и способствует возникновению иллюзор-

ного представления, будто физиологические затраты товаропроизводителей – та общность их труда, которая ближе к поверхности явлений (вещественно общее), тождественны абстрактному труду. Такое представление не отражает качественного своеобразия абстрактного труда и является отражением взглядов А. Смита и Д. Рикардо, подменявших производственные отношения их вещественными носителями.

Если отождествлять абстрактный труд с физиологическими затратами товаропроизводителей, то противоположность абстрактного и конкретного труда в определенной мере отрывается от их единства. При таком подходе глубинная связь абстрактного и конкретного труда как двух сторон феномена вида труда – переход своеобразия в общность, выпадает из поля зрения исследователя, что приводит к упрощенному пониманию абстрактного труда. Разграничение же социально общего и вещественно общего обнажает сложность абстрактного труда. При таком подходе абстрактный труд выступает как общее, включающее в себя богатство особенного: богатство свойств, характерных для видов труда и проявляющихся как в самом процессе трудовой деятельности по созданию потребительных стоимостей, так и в общественном результате трудовой деятельности. В этом вновь обнаруживаем свойства самоподобия, что лишний раз заставляет обратить внимание на глубину экономического исследования. Из этого вытекает, что социально общее видов труда, т. е. их общественная значимость, не однозначна, многообразна. Так, при капитализме общественная значимость видов труда многообразна потому, что определяется не только их своеобразием, связанным с процессом создания потребительной стоимости, но и ролью каждого особого вида труда в формировании получаемой капиталом прибыли, в удовлетворении зависимых от капитала потребностей.

Поскольку общественная значимость видов труда выступает как критерий их уравнивания (а так как она многообразна), то есть основание рассматривать критерий уравнивания как единство (родовое понятие) многообразного (видовые понятия или модификации). Содержание родового понятия «критерий уравнивания» составляет общественная значимость видов труда безотносительно к ее проявлениям. Содержание же видовых понятий заключено в специфических проявлениях общественной значимости видов труда. Проблема уравнивания общественного труда впервые возникает при анализе субстанции стоимости. Поскольку уравнивается многообразный труд, исходная гипотеза специального анализа субстанции стоимости такова, что уравнивание труда идет по нескольким критериям. И лишь исследование даст возможность подтвердить или опровергнуть такую гипотезу. Когда же субстанция стоимости рассматривается только как исходный пункт прибавочной стоимости, т. е. когда основное внимание уделяется возрастанию стоимости, оптимальной теоретической моделью субстанции стоимости становится простейшая ее модель. И при разработке теории прибавочной стоимости различие критериев уравнивания труда – усложняющее обстоятельство.

Несмотря на различия, все критерии уравнивания труда относятся к общественному производству; каждый из них представляет собой определенную характеристику общественной (а не вещественной) стороны труда. Возникновение новых критериев уравнивания обусловлено усложнением видов труда. Так, в

связи с тем, что при капитализме они приобретают новые качественные особенности, критерий их уравнивания – общественная значимость труда как создателя потребительной стоимости, оказывается недостаточным. Отсюда возникают новые, непосредственно связанные с капиталом критерии уравнивания.

Поскольку абстрактный труд это уравненный общественный труд обособленных производителей, различие критериев уравнивания не может не привести к возникновению модификаций абстрактного труда. А так как абстрактный труд представляет собой субстанцию стоимости, модификации абстрактного труда порождают и модификации стоимости. Различие первых определяет различие вторых. Абстрактный труд, составляющий субстанцию одной модификации стоимости, выражает равенство труда по какому-то определенному критерию, а абстрактный труд, являющийся субстанцией другой модификации стоимости, выражает равенство труда по другому критерию. Однако, как бы ни различались между собой модификации абстрактного труда, а тем самым и модификации стоимости, они сохраняют общие, родовые черты. Если в какой-то данный период существуют и взаимодействуют различные модификации стоимости, то это отнюдь не означает, что они возникли одновременно. Усложнение системы стоимостных отношений есть результат длительного исторического развития.

Существование различных критериев уравнивания труда и, соответственно, различных модификаций абстрактного труда, означает, что и внутренняя мера последнего (общественно необходимое рабочее время) также дифференцируется. Родовому понятию стоимости соответствует родовое понятие общественно необходимого рабочего времени, а модификациям стоимости модификации общественно необходимого рабочего времени. Используя естественнонаучную терминологию, можно сказать, что здесь имеет место своеобразная зависимость меры – общественно необходимого рабочего времени – от системы координат. В экономической литературе уже в течение многих десятков лет идет дискуссия по вопросу о том, выражается ли общественно необходимое рабочее время в средних или в предельных величинах. Если исходить из того, что существуют различные модификации общественно необходимого рабочего времени, то открывается один из возможных путей решения данного вопроса. Этот путь основан на предположении, что специфика той или иной модификации общественно необходимого рабочего времени может предопределять, в каких величинах оно выражается. Исходя из гипотезы самоподобия существует основание предполагать, что модификации общественно необходимого рабочего времени могут различаться и по характеру связи с производительностью труда. А такое предположение представляет интерес для обоснования равенства суммы цен и суммы стоимостей в условиях империализма.

Итак, характеристика родового понятия стоимости как специфического производственного отношения, как социальной общности видов труда подводит к мысли о возможности существования нескольких модификаций абстрактного труда и общественно необходимого рабочего времени. Важные отправные пункты для дальнейшего обоснования такой гипотезы находим в противостоянии трудовой теории стоимости и теории предельной полезности. Изменение характера труда, связанного со становлением машинной индустрии, рынком и конкуренцией привело к выравниванию значения факторов производства (труда, капи-

тала, земли), а также фаз воспроизводства (производства и обращения). Это обстоятельство способствовало появлению теории предельной полезности, наряду с трудовой теорией стоимости, свойственной политической экономии.

#### **2.4. Стоимостные отношения современного рынка**

Известно, что в теории прибавочной стоимости ключевой является проблема капиталистической эксплуатации как специфической формы эксплуатации вообще. Объективная связь родового понятия эксплуатации и ее капиталистической модификации в свое время оказала воздействие на методологию изучения стоимостных отношений.

Содержанием родового понятия эксплуатации, является неоплаченное присвоение чужого труда, экономически обусловленное тем, что производители, во-первых, полностью или частично лишены средств производств, во-вторых, создают в течение рабочего дня больше потребительных стоимостей, чем необходимо для воспроизводства их рабочей силы. Эксплуатация как родовое понятие органически связана с развитием конкретного труда, его умелостью, интенсивностью, технической вооружённостью. Естественно, что для стоимостного, а следовательно, и для капиталистического выражения отношений эксплуатации решающее значение имеет модификация стоимости, непосредственно связанная с процессом производства потребительных стоимостей, с затратами конкретного труда. Такая модификация называется общественной стоимостью. Понятие «общественная стоимость» является антиподом понятия «индивидуальная стоимость». В условиях массового производства отдельный товар выступает как интегральная часть совокупности товаров данного рода, и понятие «общественная стоимость» выражает труд, уравненный по умелости, интенсивности, технической вооруженности и воплощенный в товаре как интегральной части совокупности товаров данного рода. Индивидуальная же стоимость выражает затраты труда, воплощенные в отдельном товаре и являющиеся исходными элементами формирования общественной стоимости.

Общественная стоимость наиболее полно характеризует самую суть стоимостных отношений и является категорией, на которой основано исследование прибавочной стоимости. Поэтому интерес вызывает не все богатство потенций, содержащихся в стоимости, как родовом понятии, а прежде всего те ее потенции, развитие которых породило общественную стоимость. Но поскольку для раскрытия тайны капиталистической эксплуатации решающее значение имела общественная стоимость, само родовое понятие стоимости как таковое представляется лишь одним из звеньев исследования общественной стоимости. Справедливости ради отметим, что в действительности оно имеет и самостоятельное значение для анализа других модификаций стоимости, воплощенных в закономерностях ценообразования. Между капиталистическим ценообразованием и товаром как экономической клеточкой капиталистического общества лежат многочисленные посредствующие звенья. Поэтому анализ свойств товара, в том числе стоимости, сам по себе не может объяснить противоречий капиталистического ценообразования. Но вместе с тем он дает необходимые теоретические ссылки для исследования.

Вновь обратимся к тому, что благодаря воздействию монополий происходит устойчивый рост цен, сочетающийся со значительным повышением производительности труда и превышению суммы цен над суммой стоимостей. Опираясь на гипотезу самоподобия можно подойти к пониманию той исходной посылки, которая дает возможность теоретически отразить парадоксальность современного капиталистического ценообразования. Суть этой посылки такова: общественная значимость труда товаропроизводителей многообразна, и его уравнивание может осуществляться по нескольким критериям, а, следовательно, и в различных формах. Математически общественную значимость труда можно выразить как функцию ряда критериев

$$i = f(\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \dots, \alpha_n),$$

где  $i$  – общественная значимость труда,  $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$  – взаимозависимые критерии, по которым определяется общественная значимость труда.

Если при анализе ценообразования оказывается, что ни одна из уже известных форм уравнивания труда (модификаций стоимости) непосредственно не регулирует движения цен, то следует искать какой-то новый критерий уравнивания труда и, соответственно, новую модификацию стоимости. Такой подход дает основание предположить, что: 1) происходящий под воздействием монополий рост цен непосредственно обусловлен особой модификацией стоимости, которая глобально не проявляла себя в условиях свободной конкуренции; 2) сумма стоимостей, функционирование которых связано с господством монополий (одна модификация), может превышать сумму общественных стоимостей (другая модификация). Признать возможность одновременного существования нескольких модификаций стоимости – это значит допустить и возможность того, что сумма стоимостей одной модификации больше или меньше суммы стоимостей другой модификации (парадоксальность результата уже заложена в его собственной предпосылке, что является необходимым условием теоретического отражения парадокса методом восхождения от абстрактного к конкретному). Это, в свою очередь, дает возможность теоретически обосновать равенство суммы цен и суммы стоимостей при господстве монополий.

Отождествление же стоимости, как родового понятия, с одной ее модификацией (общественной стоимостью) ограничивает возможности исследования действительного процесса ценообразования. При таком подходе сумма общественных стоимостей выступает как предел для суммы цен, и соответственно, превышение суммы цен над суммой общественных стоимостей, которое возникает в результате господства монополий, не получает объяснения с позиций теории стоимости. Кроме того, если область закономерного в ценообразовании сводить только к общественной стоимости и цене производства, то происходящее под воздействием монополий превышение цен над общественными стоимостями и ценами производства выступает как нечто случайное. Соответственно, изучение монополярной цены, как закономерности, выносится за рамки теории стоимости.

Рассматривая ценообразование, особенно современное, необходимо использовать общенаучный принцип, который состоит в следующем: теория должна отразить все стороны определенной области знания, опираясь на минимальное количество исходных посылок, оптимальный вариант – одна исходная по-

сылка. И положение об абстрактном труде как единстве многообразного это такая исходная посылка, которая дает возможность монистически отразить противоречия ценообразования.

Экономические категории капиталистического способа производства основаны на стоимостной основе. Анализ элементарных, стоимостных отношений – важнейшее направление в теории стоимости. Абстракции, характерные для этого направления, определяются логикой изучения капитала: в системе стоимостных отношений особое внимание уделено тому, что непосредственно связано с возникновением и развитием капитала, с экономическим законом движения капитализма. Например, в первом томе «Капитала» главным для автора было не исследование стоимостных отношений как таковых, а рассмотрение этих отношений как зародыша капитала. Вместе с тем элементарные, стоимостные отношения являются и объектом специального исследования. Второе направление отличается от первого, прежде всего тем, что сложнейшая система стоимостных отношений рассматривается во всем ее многообразии.

Специальное исследование сложных элементарных систем – одна из характерных особенностей развития познания в современной науке. Многие выдающиеся достижения, особенно в физике и биологии, были бы невозможны без такого исследования. «Могущественный ток к обществоведению от естествознания шел, как известно, не только в эпоху Петти, но и в эпоху Маркса. Этот ток не менее, если не более, могущественным остался и для XX века». И есть основание полагать, что для решения актуальных теоретических проблем современного капитализма окажется весьма плодотворным опирающееся на гипотезу самоподобия исследование такой сложной элементарной системы, как стоимостные отношения.

Итак, на разных уровнях, соответствующих разным масштабам, экономические явления и процессы сохраняют сходную структуру, что означает возможность описания их субъектно-объектной составляющей в рамках единой теории. На этой основе можно охарактеризовать достаточно сложные явления, происходящие на различных структурных уровнях: национальные экономики и бизнес-структуры (от транснациональных до квазикорпоративных), которые до сих пор требовали разного инструментария в их анализе, становятся транспарентными в качестве специфических экономических объектов.

Если рассматривать хозяйственную систему сквозь призму фрактала, то помимо самоподобия остаются не раскрытыми многие другие свойства. В их числе: малые масштабы причинно-следственных связей, явлений и процессов, позволяющие обнаруживать диалектическое единство событий (а не одну какую-нибудь точку, как часто делают экономисты-аналитики, скажем, при оценке биржевых торгов); возможность осуществить описание объектов, имеющих нерегулярное строение и не поддающихся классическому анализу; большая вероятность обнаружения вблизи каждой детали строения системы бесконечного числа других подобных деталей.

Во всем этом многообразии обнаруживается строгая субординированность экономических форм, встречающихся в структуре среды в разных ее местах и имеющих разные размеры.

Общий вывод, вытекающий из проведенного анализа, заключается даже не в том, что свойства самоподобия позволяют по части объекта (обладающего некоторыми, но не всеми, свойствами целого) создать впечатление о целом. Простейшим примером самоподобия здесь может быть приведено пространственное самоподобие, при котором повторяются все свойства пространственно-временного континуума. Данный факт, сам по себе, готов создавать предпосылки для далеко идущих выводов. На самом деле, современный этап исторического развития общества позволяет судить о сближении форм способов производства различных экономических систем. Определяющей особенностью общественного развития последнего времени выступает тенденция к сближению, сглаживанию экономических различий между ними, постепенному синтезу в более совершенное общество. Мир идет постепенно к новым уровням общественной организации на принципах уважения свободы человека и его прав.

### **2.5. Идеи самоподобия в онтологии рыночной экономики**

Экономическая наука, пожалуй, является одной из немногих, в рамках которой не существует единого подхода к природе объекта исследования поскольку экономическая действительность необычайно многообразна, противоречива и изменчива, в связи с чем экономическая наука, имеющая дело со столь динамичными и непредсказуемыми феноменами, как правило, не может претендовать на абсолютно точное, адекватное отражение реальных процессов и взаимосвязей. Она постигает истину с известной степенью приближения. По мере происходящих в экономике изменений уточняются или отбрасываются прежние представления, обогащается понятийный аппарат, делаются новые обобщения и выводы, не утихают дискуссии и споры между сторонниками различных теорий, школ и концепций. Повышается достоверность выводов и точность прогнозов. Совершенствуются методы анализа. Полнее учитываются новые явления и национальные особенности.

Меркантилизм сформировался на основе постепенного разрушения натурального хозяйства и расширения рыночной торговли, отсюда наиболее полезным сословием становились купцы, а торговля оценивалась как главная цель ремесла, в качестве важнейшей силы накопления, укрепления и развития национального хозяйства рекомендовалось активное вмешательство государства в экономику. Категориями этого этапа формирования экономического знания были идеи о богатстве создаваемом трудом и воплощаемом в деньгах, золоте и серебре.

Идеи физиократизма обосновали необходимость полной экономической свободы для предприятий, действующих по законам естественного порядка. Богатство общества прирастает плодородием земли, именно она создает чистый продукт как разницу между произведенным продуктом и издержками его производства.

Системный вид экономической теории приобрела в работах классиков. И капиталисты, и властители, и интеллектуалы получили стройное и взаимосвязанное описание экономической деятельности, своеобразный общий экономический язык, где все понятия и категории вытекают друг из друга, образуя теорию. В экономической теории классиков результаты труда на любом предприятии



определялись как товары, обладающие потребительной ценностью и меновой стоимостью. Эквивалентность обмена взвешивалась по стоимости как выражению затрат труда. Основу предприятия составлял капитал, основной и оборотный. Его накопление определяло позиции и перспективы предприятия. Деятельность предприятия подчинялась закономерностям общественного воспроизводства. Богатство страны зависело от приращения совокупного производства на совокупные затраты в виде национального дохода.

Классическая политическая экономия окончательно оформила две фундаментальные онтологии, раскрывающие продуктивное и поведенческое основания хозяйственной деятельности человека. Современная экономическая теория в равной степени оперирует категориями рациональности и иррациональности, что неизбежно ставит вопрос о начале экономического знания. Большая часть экономического научного сообщества полагает, что ответ надо искать в функции полезности, которая как раз и отвечает принципу рациональности. При этом доминирующая парадигма мейнстрима совершенно не считается с тем обстоятельством, что гармония естественной природы мира обязана действию законов материи и за редким исключением, не обращается к категории экономического закона в решении актуальных прикладных и теоретических проблем. Между тем, успешное решение вопроса о путях дальнейшего развития возможно только при условии опоры на существующие закономерности воспроизводственной динамики. Данное обстоятельство заставляет ставить вопрос не только о востребованности методологических функций экономической науки как таковых, но и базовых ее элементов, которыми являются экономические законы. Возникает насущная необходимость в выявлении собственно природы объективных процессов и явлений в экономических системах, самоподобие поведения которых открывает возможность применения таких разделов математической науки как синергетика, теория динамических систем, и фрактальный анализ.

Закон – базисная позиция любой науки. В экономической теории проблема экономического закона глубоко исследовалась в рамках классической политической экономии, разных течениях политической экономии марксизма, советской экономической школе. В то же время, природа экономического закона исследована слабо или почти не исследована. Определено, что закон выражает устойчивые, существенные причинно-следственные, повторяющиеся взаимосвязи между экономическими явлениями и процессами. Но отсутствует ответ на вопрос, какие силы придают устойчивость этим процессам, что обеспечивает повторяемость явлений, до сих пор остается неизвестным. Используя в качестве инструмента естественнонаучный анализ, появляется возможность обобщить и выделить специфику природы экономического закона.

Поскольку хозяйственная система представляет собой систему взаимодействия природы и общества, следовательно, действие экономического закона может быть описано в естественнонаучном контексте. Учитывая то обстоятельство, что практически все природные системы имеют фрактальную структуру, возникают основания утверждать, что пространственная организация общества структурирована таким образом, что более мелкие объекты подобны крупным. Количественное соотношение ветвлений определяет фрактальную размерность множества разномасштабных объектов, возможность бифуркации в их эволюции.

Создание самоподобных структур есть органичная часть общественного развития.

Фракталы, как результат самоорганизации, проявляются в виде объективных причинно-следственных зависимостей (закон) и, потому могут быть описаны математическими уравнениями и моделями. По отношению к социально-экономическим системам это означает появление возможности идентификации их элементов средствами и инструментами естественных наук, что, в свою очередь, позволяет вскрыть природу экономических законов. Отсюда следует, что базой социально-экономической системы, как сложного объекта, являются однородные структуры, которые формируют ее элементную основу. Совокупность элементов, их различное сочетание образуют агломераты хозяйственной жизни общества (цивилизации, формации). В их рамках объективно присутствует упорядоченность фундаментальных положений хозяйственной жизни, выражающаяся в сочетании экономических институтов и интересов, различное состояние которых характеризуется специфической внутренней структурой и режимом функционирования, постоянно присутствующей причинно-следственной, повторяющейся связью, заставляющей воспринимать происходящее как экономический закон. Поэтому, при разработке моделей экономических систем эти события могут быть приняты за результат самоорганизации, исходную структурную единицу, отражающую явление своеобразного биогеоценоза. Следовательно, возникает предположение о бесконечной вложенности материи, так что фрактальная теория объективно может быть использована в развитии экономических исследований.

Принцип самоподобного формирования экономического знания, заключается в описании различных уровней хозяйственных систем, упорядоченных по своим структурам и формирующих однородную элементную базу: отношений присвоения, способов координации, экономических форм, укладов и пр. Каждое из подобных состояний характеризуется причинно-следственными зависимостями, повторяющимися связями, существующими вне воли наблюдателя и потому, представляющееся как экономический закон. При исследовании экономических систем эти события выступают фундаментальными принципами, формирующими самогенерирующуюся хозяйственную единицу, воспроизводящую все новые и новые уровни социальной материи по своему образу и подобию. Именно это обстоятельство подчеркивает факт того, что для каждого типа экономических объектов или явлений существует близкий аналог другого уровня, имеющий совпадающую динамику. Таким образом, поиск основания экономической теории связан с исследованием законов развития социохозяйственных образований (подобно естественнонаучным исследованиям), имеет системно организованный научный базис, ориентированный на самоорганизующиеся системы, проявляющиеся в виде объективных причинно-следственных зависимостей.

Фрактальная природа экономики означает, что ее разноуровневые структуры: глобальный, национальный, локальный, местный и корпоративный имеют много общего. Каждый уровень содержит экономические системы, находящиеся на разных этапах своего развития и функционирующие в разном экономическом времени, что генерирует определенную неоднородность каждого уровня. Например, в рамках классической политической экономии сформировался тезис

о богатстве наций с присущими ему критериальными оценками: результат материального производства, величина общественного продукта, его структура и динамика. Идеи маржинализма дали миру понимание важности поведенческой онтологии: обмен, процесс непосредственной деятельности, поведение экономических агентов. Они, в свою очередь, были развиты институционализмом в части того, что характер поведения зависит от сложившихся правил, норм, привычек, традиций. То есть одной и той же картине экономической реальности соответствует собственная эмпирическая база, добавим и методы изучения. Однако все вместе взятое нацелено на описание исторически обусловленных стереотипов экономической деятельности, спрашивается, «...если одни и те же явления рассматриваются в контексте разных картин экономической реальности...», зачем надо изменять методы познания, когда в итоге результат определен объективностью хозяйственного процесса?

В подтверждение данного тезиса приведем еще одно сравнение – рыночные цены могут существовать как в форме трудовых затрат, спроса и предложения, договора сделки, так и общественной нормы обмена (в экономической науке соответственно – продуктовая, поведенческая и институциональная онтология).

Приведенные сравнения доказывают неоднородность экономического времени, из чего, в первом приближении, вытекают принципы фрактальности: неодинаковость уровней экономики; неоднородность структуры каждого из уровней; наличие однотипного ядра внутри каждой структуры, придающего различным их уровням относительно сходную структуру; сохранение неоднородности структур на протяжении эволюции экономики. Отсюда вытекает, что категория фрактала не только может быть использована в характеристиках континуального органического целого, но и выступить в качестве новой идеи описания типологии объектов, философского основания экономического знания. То есть, появляется возможность по-новому взглянуть на проблему поиска основания экономического знания при описании совокупности экономических явлений и процессов и отдельными явлениями и процессами, реализуемых в системном подходе при анализе суммативных и интегративных систем. В связи с этим важным является не только поиск инструментов, с помощью которых исследуется новое качество экономической жизни, сколько преемственность экономического знания, исходящего из элементов классицизма и обогащенного содержанием агломерации знаний междисциплинарного порядка. По-видимому, таково направление поиска неизвестных качеств экономических процессов и явлений современного мира.

Исходя из того, что структура каждого из уровней экономики в базисе одинакова, можно предположить, что изменения, происходящие на стержневом уровне, неизбежно передаются на остальные уровни. Примером может являться модификация экономической формы, когда одномоментно существуют непосредственно общественное и товарное хозяйство, в своей эволюции прошедшие ряд идентичных этапов, наложивших отпечаток на характер производственной деятельности: господство экстенсивной системы хозяйства; равновесие добывающей промышленности и сельского хозяйства; перевес аграрного сектора над другими отраслями; появление денежного хозяйства. В категориях формационного подхода к оценке динамики экономических процессов и явлений суще-

ствующие в реальном времени производственные отношения складываются в широкий спектр отношений: 1) производственно-технических (отношения непосредственно в производстве между элементами производительных сил, не выражающих какой-либо социально-экономической формы; 2) технико-экономических (как отношение непосредственных производителей к остальным элементам производительных сил и потому обладающих признаками экономической формы; 3) производственно-экономических (отношения между людьми по поводу средств производства и произведенного товара, существующие в конкретной экономической форме). На этом основании можно утверждать, что всякий экономический процесс или явление изначально выступают в качестве вещи, затем принимают форму «вещи – человек» и в конце-концов становятся отношениями между людьми.

Приведенные примеры объективно показывают, что смена способа производства, его модификация и трансформация происходят внутри общества, поскольку всякая система производственных отношений является особым социальным организмом, отвечающим всеобщим законам зарождения, функционирования и перехода из одной формы в другую. Следовательно, каждое конкретное хозяйственное явление нового типа возникает в результате преобразования предшествовавшего, проявляя свою сущность в форме товарной или бестоварной. Бестоварная форма свойственна коммунальному хозяйству, одной из форм которого является коммунистическая экономика, товарная форма представлена капиталистическими производственными отношениями. Представляется, что одна форма полностью исключает другую, однако индустриальный тип производства свойственен как одной, так и другой. При этом форма обмена продуктов соответствует форме производства, изменив эту последнюю, получим изменение формы обмена. Товарная форма продукта труда, или форма стоимости товара, есть форма экономической клеточки буржуазного общества, тогда как непосредственно общественное производство свободно от проявлений закона стоимости, как регулятора стихийности и анархии производства.

Общий вывод, вытекающий из проведенного анализа, заключается даже не в том, что свойства фрактала позволяют по части процесса или явления создать впечатление о целом. Сам факт его существования позволяет экономическим онтологиям от поиска описательных форм рациональности перейти к конструированию собственно явлений или процессов. Простейшим примером высказанной гипотезы может выступить пространственное самоподобие, при котором повторяются все свойства пространственно-временного континуума. Данный факт, сам по себе, готов создавать предпосылки для далеко идущих выводов. В самом деле, инструментарий экономического анализа рисует разнородные картины экономической реальности как отражение многомерности объекта познания, в которых теряется сущее: «наши теории... действуют подобно шорам, которые высвечивают одни части объекта и оставляют во мраке другие. Пользуясь этими теориями мы отводим взгляд от вещей, которые могут быть существенными, с тем, чтобы четче разглядеть то, на что наш взгляд уже устремлен». Данное обстоятельство проясняет ситуацию вокруг экономической науки, характеризуемую как систему «... плохо скоординированных и пересекающихся областей знания». То есть приходится говорить об экономике не столько как об отдель-

ной науке, сколько о науках об экономике. Принятие экономическим научным сообществом категории фрактала в качестве базового элемента вкоре меняет эту картину, придавая экономической теории целостный и законченный характер, вписывая ее в естественнонаучную картину мира.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография / Под ред. д-ра. экон. наук., профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук., профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук., доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с.
2. *Болотин Б.М., Громов Л.М., Четыркин Е.М.* Эффективность капиталистической экономики (некоторые проблемы анализа и измерения). М., 2005.
3. *Роббинс Л.* История экономической мысли: лекции в Лондонской школе экономики / пер. с англ. Н.В. Автономовой под ред. В.С. Автономова. – М.: Изд. Института Гайдара, 2013.
4. См.: *Маркс К. и Энгельс Ф.* Соч., т. 23. С. 54, 56, 58–59, 60, 83, 84, 90, 97.
5. *Маркс К. и Энгельс Ф.* Соч., т. 18. С. 391.
6. *Маркс К. и Энгельс Ф.* Соч., т. 46, ч. 1. С. 436–437..
7. См.: *Маркс К. и Энгельс Ф.* Соч., т. 13. С. 18; т. 49. С. 142–143.
8. *Маркс К. и Энгельс Ф.* Соч., т. 25, ч. II. С. 324.
9. См.: Ленин В.И. Полн. собр. Соч., т. 29. С. 90, 98–99, 131, 179, 202–203, 318.
10. *Маркс К. и Энгельс Ф.* Соч., т. 16. С. 124.
11. *Маркс К. и Энгельс Ф.* Соч., т. 26, ч. III. С. 129.
12. *Пороховский А.А.* Политическая экономия в XXI веке: системный подход в решении проблем современной экономики // Вопросы политической экономии. № 4. 2016. С. 8–22.
13. В. И. Ленин указывал, что «стоимость есть закон цен» и каждая модификация стоимости выступает как особая закономерность движения цен, а возникновение новой модификации стоимости представляет собой закономерное изменение в ценообразовании. (Ленин В.И. Полн. собр. соч., т. 25. С. 46).
14. *Ленин В.И.* Полн. собр. соч., т. 25. С. 41.
15. *Сидоров В.А.* В парадоксах случайных процессов: самоорганизация экономических систем // Вестник ВолГУ. Сер. 3. Экономика. 2014. № 5.
16. *Болик А.В.* Фрактальное основание онтологии экономической теории // Экономика и предпринимательство. № 11 (ч.2) (76-2) 2016 г. (Vol. 10 Nom. 11-2). С. 86–89
17. *Ананьин, О.И.* Структура экономико-теоретического знания: методологический анализ [Текст] / О.И. Ананьин. – М.: Наука. 2005. – 243 с. С. 11.
18. *Книгин, А.Н.* Учение о категориях [Текст] / А. Н. Книгин. – Томск : Изд-во ТГУ 2002. – 185 с.
19. *Ленин, В. И.* Экономическое содержание народничества [Текст] / В. И. Ленин // Полн. собр. соч. – М. : Госполитиздат, 1932. – Т. 1. – 652 с.
20. *Маркс, К.* Нищета философии [Текст] / К. Маркс, Ф. Энгельс // Полн. собр. соч. – Изд. 2-е. –з Т. 4. – М. : Политиздат, 1955. – С. 65–185.
21. *Маркс, К.* Предисловие к первому изданию «Капитала» [Текст] / К. Маркс, Ф. Энгельс // Полн. собр. соч. – Изд. 2-е. – Т. 23. – М. : Политиздат, 1960. – С. 5–11.
22. *Мырзалиев, Б.С., Сидоров, В.А., Ядгаров Я.С.* Феномен рыночного хозяйства: эволюция концептуальных императивов и приоритетов. Монография [Текст] / Б.С. Мырзалиев, В.А. Сидоров., Я.С. Ядгаров. – Научное издание. Алматы: Издательство «Нурлы Бейне», 2016 – 468 с .
23. *Семенов, Ю. И.* Всемирная история как единый процесс развития человечества во времени и пространстве [Текст] / Ю. И. Семенов // Философия и общество. – 1997. – № 1. – С. 156–217.
24. *Сидоров, В.А.* В парадоксах случайных процессов: самоорганизация экономических систем [Текст] / В.А. Сидоров // Вестник ВолГУ. Серия 3 «Экономика». – 2014. – № 5. – С. 7–15.
25. *Сидоров, В.А.* Принципы конструирования капиталистического способа производства [Текст] / В.А. Сидоров Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография. / Под ред. д-ра экон. наук, профессора В.А. Сидорова, д-ра экон. наук, профессора Я.С. Ядгарова, канд. экон. наук, доцента В.В. Чапли. – Краснодар, 2016. - 497 с.
26. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Монография [Текст] / Под ред. д-ра. экон. наук, профессора Сидорова В.А., д-ра. экон. наук, профессора Ядгарова Я.С., канд. экон. наук, доцента Чапли В.В. – Краснодар, 2016. – 497 с.
27. Hicks J. ‘Revolutions’ in economics // Latsis S. (ed.) Method and Appraisal in Economics. Cambridge: Cambridge University Press. 1976. P.208.
28. Schumpeter J.A. History of Economic Analysis. NY.: Oxford University Press, 1954.

## **ГЛАВА 3. ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ТРЕНДОВ ПОЛИАЛИЗМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ**

### **3.1. Эволюция представлений о критерии экономики**

Вопрос о критерии экономики, или о признаках отнесения социальных процессов к объектам экономического познания, важен в связи с необходимостью разграничения объектов познания между экономической, неэкономической социальной и технической науками и соответствующими видами практического исследования в целях эффективной организации социального исследования.

До настоящего времени в экономической науке нет устоявшегося представления о критерии экономики, в результате чего общество фактически не располагает критерием отнесения процессов к объектам экономического исследования. Отсутствие такого критерия чревато общественными потерями, вызываемыми тем, что исследования по сути экономических процессов заказываются лицам, неэффективным в их осуществлении. То же самое касается и образования. Опасность таких потерь особенно возрастает в условиях сокращения затрат на финансирование науки, образования и хозяйственного управления, когда за соответствующие работы разгорается конкурентная борьба между видами социального и даже технического исследования. В настоящее время в нашей стране нередки случаи, когда экономическими исследованиями и преподаванием экономики занимаются, например, социологи.

Рассмотрим основные этапы эволюции представления о критерии экономики.

Начало эволюции данного представления связано с попытками выделить «отраслевые» критерии экономических процессов. Исторически первым в данном ряду стал критерий «материальные блага» (материальное благосостояние, богатство). В соответствии с ним к экономике относятся социальные процессы, ограниченные сферой материального производства. Под сферой материального производства понималась вся деятельность в обществе, завершающаяся передачей материальных благ в непродуцированное потребление. В нее, естественно, входила деятельность предприятий, производящих материальные блага. В нее также входила деятельность торговых, транспортных, финансовых (банковских, страховых, налоговых, таможенных, казначейских и пр.) и др. организаций по обслуживанию сферы материального производства, продажа домохозяйствами ресурсов организациям сферы материального производства, приобретение материальных благ домохозяйствами и бюджетными организациями и производство материальных благ домохозяйствами для собственного потребления.

Данный критерий экономики связан с именем А. Смита, поскольку он представлен в его труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776), с появлением которого связывается становление политической экономии как науки.

Очевидно, что критерий «материальные блага» страдает существенными недостатками. К экономическим процессам в соответствии с ним не относятся процессы, похожие на экономические: деятельность коммерческих организаций образования, здравоохранения, культуры и пр., продажа труда домохозяйствами этим организациям, покупка у них товаров домохозяйствами и бюджетными ор-

ганизациями, деятельность транспортных, торговых, финансовых и др. организаций по их обслуживанию, деятельность по продажам и закупкам организаций, не относящихся к сфере материального производства, их финансовая деятельность (получение кредитов, уплата налогов, страхование и т.д.). При этом одна и та же, по сути, деятельность транспортных, торговых, финансовых и др. организаций «неестественно» разделяется на экономическую, т.е. по обслуживанию сферы материального производства, и неэкономическую, т.е. по обслуживанию остального общественного производства. С другой стороны, в соответствии с критерием «материальные блага» к экономике относятся очевидным образом технические процессы, а именно производство материальных благ (например, сельскохозяйственных продуктов) домохозяйствами для собственного потребления. Очевидно, что техническими являются и многие социальные процессы, выступающие элементами процессов, конституирующих экономику, например производственная деятельность предприятий, производящих материальные блага, деятельность их отдельных цехов и бригад, производственные операции.

Исторически вторым критерием экономики стал критерий, который можно назвать «Конечное потребление материальных благ». В соответствии с ним экономика простирается далеко за сферу материального производства, завершаясь конечным потреблением материальных благ.

Данный критерий связан с именем французского ученого Ж.-Б. Сэя, включившего в свой «Трактат по политической экономии» (1803) главы «Частное потребление» и «Потребление общественное», в которых описываются процессы от расходования бюджетов денежных средств (или труда домохозяйств) на приобретение (создание) материальных благ до конечного потребления последних (ношение одежды, прием пищи и т.д.). Критерий экономики Ж.-Б. Сэя хорош тем, что решает абсолютно все проблемы критерия А. Смита, связанные с невключением в экономику процессов, похожих на экономические (см. выше). Но этот выигрыш достигается дорогой ценой, так как в экономику сверх производства домохозяйствами материальных благ для собственного потребления включается множество социальных процессов, очевидным образом не относящихся к экономическим: деятельность некоммерческих организаций здравоохранения, образования, культуры и т.д., обороны, внутренних дел, суда, прокуратуры, исполнения наказаний и т.д., производство домохозяйствами духовных благ для собственного потребления, такие процессы в домохозяйствах, как самолечение, ношение одежды, прием пищи. Заметим, что при желании на основе рассматриваемого критерия к экономике можно причислить абсолютно всю жизнедеятельность людей, например, процесс сна, так как он является конечным потреблением таких материальных благ, как спальное помещение, кровать, одеяло и др. Увеличивается и круг включаемых в экономику очевидным образом неэкономических процессов, выступающих элементами процессов, конституирующих экономику, например, добавляется производственная деятельность некоммерческих организаций разной отраслевой направленности (например, оборонных и судебных), ее элементы.

Понятно, что по Ж.-Б. Сэю все социальные процессы становятся объектами познания экономической науки, в связи с чем Ж.-Б. Сэй может быть назван первым экономическим «империалистом».

Если в начале XIX в., когда науки о многих неэкономических сферах общественной жизни, как и социология в целом, находились еще в зачаточном состоянии, изучение соответствующих процессов экономической наукой еще как-то было оправдано, то к концу XIX в. в связи с развитием неэкономических социальных наук и социологии соответствующий критерий экономики очевидным образом изжил себя. Несмотря на это критерий «конечное потребление материальных благ» еще некоторое время пользовался популярностью, а потребление как объект познания экономической теории продолжает по инерции выделяться до сих пор.

Следующей и более умеренной попыткой усовершенствовать критерий экономики А. Смита на отраслевом пути стал критерий «народное благоденствие». В соответствии с ним экономика лишь в ряде случаев, хотя и внушительном, выходит за пределы сферы материального производства и продолжается в сфере непроемкого потребления материальных благ, а именно в случаях производства «внутренних» благ. В экономику, таким образом, включается ряд «невещественных» производств, в том числе тех, которые могут осуществляться домохозяйствами для собственных нужд, а именно: здравоохранение, спорт, образование, культура, издание книг для образования, а также журналов и газет, охрана, адвокатство, прокурорское, судебское и полицейское «производства», оборона и защита от чрезвычайных ситуаций.

Данная попытка принадлежит российскому ученому-политэконому Г. Шторху, известному написанным для просвещения царских особ курсом науки под названием «Курс политической экономии или изложение начал, обуславливающих народное благоденствие» (1815).

Критерию «народное благоденствие» свойственны те же недостатки, что и критерию «материальные блага», но соответствующим образом видоизмененные в отраслевом плане. Так, в экономику не включаются многие процессы, похожие на экономические, а именно: деятельность коммерческих организаций, не относящихся к сфере обеспечения народного благоденствия, например деятельность коммерческих организаций, производящих информационные и исследовательские услуги, покупка у них продуктов бюджетными организациями, продажа труда домохозяйствами этим организациям, покупка у них товаров домохозяйствами и бюджетными организациями, деятельность транспортных, торговых, финансовых и др. организаций по их обслуживанию, деятельность по продажам и закупкам организаций, не относящихся к сфере обеспечения народного благоденствия, их финансовая деятельность (например, уплата консультационной фирмой налогов и страховых взносов). Также на экономическую и неэкономическую части делится одна и та же по сути деятельность транспортных, торговых, финансовых и др. организаций. К экономике относятся очевидным образом неэкономические процессы, в частности: деятельность некоммерческих организаций здравоохранения, образования и др., обороны, внутренних дел и др., производство невещественных благ домохозяйствами для собственного потребления, например самолечение, занятия спортом, чтение художественной литературы. Также очевидно неэкономическими являются многие социальные процессы, выступающие элементами процессов, конституирующих экономику по Шторху,



например производственная деятельность организаций здравоохранения, ее элементы, например осуществление хирургических операций.

Впоследствии были предложены и отраслевые критерии экономики, наоборот, сужающие экономику по сравнению со сферой материального производства. В соответствии с одним из них, который разделяли классики марксизма, к экономике относятся процессы, ограниченные производством материальных благ, служащих для удовлетворения низших (физических, материальных) потребностей. Данный критерий, который может быть назван «Низшие материальные блага», имеет те же виды недостатков, что и критерии экономики «материальные блага» и «народное благоденствие». При этом ему присущ такой специфический недостаток, как невозможность разделения на его основе многих производств на экономические и неэкономические из-за того, что значительное число материальных благ может использоваться для удовлетворения как низших, так и высших потребностей и одновременно удовлетворять оба типа потребностей.

В соответствии с другим «сужающим» отраслевым критерием, разделявшимся российским ученым-политэкономом М.И. Туган-Барановским, из экономики исключаются процессы, относящиеся к производству материальных благ, служащих исключительно для удовлетворения высших (духовных) потребностей, например к живописи, ваянию, спортивной охоте и любительской рыбалке. Этот критерий может быть назван «Деятельность по изменению внешней природы». Он характеризуется теми же видами недостатков, что и критерии «материальные блага» и «народное благоденствие».

Очевидно, что через какое-то время начала выясняться бесперспективность «отраслевого» пути поиска критерия экономики, хотя, как видно из изложенного выше, попытки поиска отраслевых критериев экономики не прекращались и в конце XIX начале XX в. Стали предлагаться более прогрессивные, «обменные» критерии, согласно которым к экономическим процессам относятся процессы, порожденные обменом между людьми. Огромным преимуществом этих критериев над отраслевыми является то, что они не позволяют автоматически «записывать» в экономические процессы социальные процессы, выступающие элементами основных процессов, образующих экономику. Так, деятельность по складскому хранению материальных благ, выступающая частью закупочной деятельности организаций, не относится к экономическим процессам, так как хранение осуществляется и в натуральном хозяйстве, т.е. не вызвано обменом.

В соответствии с одним из них, который может быть назван «Обмен» или «Общественно необходимый труд», к экономике относятся процессы, вызванные любым обменом между людьми. Этот критерий экономики восходит к творчеству немецкого ученого К. Дитцеля, а именно к его работе «Экономика как система отношений» (написана до 1865 г.).

Помимо указанного выше общего преимущества обменных критериев, бесспорным плюсом критерия «обмен» стало включение в экономику всех процессов, похожих на экономические, всей деятельности коммерческих транспортных, торговых, финансовых и др. организаций, исключение из экономики очевидным образом неэкономических процессов, относящихся к деятельности домохозяйств, а именно относящихся к производству ими «вещественных» и «невеще-

ственных» благ для собственного потребления. Вместе с тем, в соответствии с данным критерием к экономике относится деятельность всех некоммерческих организаций (и соответствующее получение домохозяйствами бесплатных продуктов индивидуального и коллективного потребления), так как она также связана с обменом между людьми (в данном случае с принудительным или недоговорным обменом). Также важно отметить, что трактовка обмена в обществе склонна к постоянному расширению под влиянием фантазии исследователей. Так, к обмену можно отнести захват рабов (обмен жизни на покорность), принуждение рабов к труду (обмен труда на пропитание) и даже грабеж (обмен жизни на кошелек).

В соответствии с другим «обменным», который может быть назван «Рыночный обмен», к экономике относятся процессы, порожденные только рыночным или добровольным обменом между людьми. Данный критерий в значительной мере обязан своим появлением выяснению вопроса о хозяйственном строе, для условий которого могут выводиться научные законы, и связан с именем немецкого ученого Г. Дитцеля и его работой «Совершенствование методологии экономической науки» (1884). Как собственно критерий экономики рыночный обмен был рассмотрен в работе австрийского экономиста А. Амонна «Предмет и основные понятия теоретической политической экономии» (1911).

Преимуществом данного критерия является то, что в соответствии с ним к экономике относятся деятельность коммерческих организаций любой отраслевой принадлежности, продажа домохозяйствами всех видов труда, покупка домохозяйствами и бюджетными организациями всех товаров, наоборот, не относятся деятельность некоммерческих нефинансовых организаций, производство любых продуктов в домохозяйствах для собственного потребления. Однако из экономических процессов выбывают таким очевидным образом экономические процессы, как деятельность некоммерческих финансовых организаций (налоговых, таможенных, казначейских и др.), такие элементы финансовой деятельности организаций и домохозяйств, как получение субсидий и уплата налогов, обязательные страхование и социальное и пенсионное обеспечение. Еще одним минусом критерия «Рыночный обмен» можно назвать то, что в соответствии с ним к экономике не относятся экономические процессы, совершающиеся в условиях плановой экономики, например деятельность промышленных предприятий в СССР.

Определенная неадекватность предлагавшихся обменных критериев экономика послужила условием для последующего «творчества» в области выделения критерия экономических процессов, которое пошло по «аспектному» пути. В соответствии с аспектными критериями к экономике относятся любые социальные процессы, даже преступная деятельность, если управление ими характеризуется определенными свойствами, отчасти обусловленными внешними обстоятельствами. Существенным недостатком аспектных критериев по сравнению с обменными является то, что на их основе (как и на основе отраслевых критериев) в экономику включаются производства различных благ для собственного потребления в домохозяйствах и все социальные процессы, выступающие элементами экономических производств.

В соответствии с одним из наиболее известных аспектных критериев экономики к последней относятся социальные процессы, осуществляемые в условиях редкости ресурсов, имеющих альтернативные (более или менее предпочтительные) направления использования, в связи, с чем он может быть назван «Деятельность в условиях редкости ресурсов, имеющих альтернативные направления использования». Данный критерий экономики был предложен австрийским ученым-политэкономом К. Менгером в работе «Основания политической экономии», вышедшей в 1871 г. Его главным недостатком является то, что в соответствии с ним, как и в соответствии с критерием «Конечное потребление материальных благ», к экономике относится практически вся жизнедеятельность людей, так как абсолютно вся она осуществляется в условиях редкости ресурсов, имеющих альтернативные направления использования. Важно отметить, что К. Менгер «верил» в то, что в соответствии с его критерием социальные процессы, традиционно трактуемые как экономические и неэкономические, разделятся на две соответствующие части, хотя смог привести примеры только двух неэкономических производств, осуществляющихся в условиях «изобилия» ресурсов, – школьное обучение и использование публичных источников питьевой воды в городах. В современной науке рассматриваемый критерий экономики выступает инструментом «империализма», так как на его основе соответствующие ученые-экономисты целенаправленно относят к экономике очевидным образом неэкономические виды деятельности. Наверное поэтому в современной экономической теории он связывается с именем английского ученого Л. Роббинса и его работой «Предмет экономической науки» (1935). Л. Роббинс не только целенаправленно вторгается в пределы неэкономических социальных наук, но и прямо утверждает, что «редкость средств, предназначенных для удовлетворения целей разной значимости, – это почти универсальное свойство среды, в которой совершается человеческая деятельность». Л. Роббинс просто бравирует своим экономическим империализмом, приводя «сказочные» примеры деятельности, которая не соответствует рассматриваемому критерию экономики.

В соответствии с другим наиболее известным аспектным критерием экономики, имеющим название «Экономический принцип», или «Максимизация полезности», к экономике относятся социальные процессы, осуществляемые на основе экономического принципа, или хозяйственного расчета, состоящего в стремлении достигать максимальных результатов при минимальных затратах. Соответствующий критерий экономики был предложен немецким экономистом А. Вагнером в работе «Основания общей или теоретической экономики» (2-е изд., 1879). Его главным недостатком является то, что в соответствии с ним, как и в соответствии с критерием «деятельность в условиях редкости ресурсов, имеющих альтернативные направления использования», к экономике относится практически вся жизнедеятельность людей, поскольку абсолютно вся она направляется экономическим принципом. Как и в случае с предыдущим аспектным критерием, изначально критерий «экономический принцип» не рассматривался как орудие экономического империализма, очевидно, в связи с чем в современной экономической теории он связывается с именем американского экономиста Г.С. Беккера и его книгой «Экономический подход к человеческому поведению» (1976). Г.С. Беккер также известен первым применением максимизи-

рующего подхода в анализе преступной деятельности в статье «Преступление и наказание» (1968).

Из изложенного выше видно, что последние 100 лет почти ничего не дали в плане выработки критерия экономики, а история двух аспектных критериев еще и добавляет позора современной российской экономической теории, в которой критерии Л. Роббинса и Г.С. Беккера рассматриваются как наиболее удачные определения предмета (даже не объекта!) науки.

Критерий экономики, в наибольшей степени соответствующий стихийно складывающимся представлениям о составе экономических процессов, был предложен автором настоящей статьи в монографии «Дискуссия о предмете экономической теории в XXI в.: перевод в конструктивное русло» (2015). Этот критерий занимает промежуточное положение между обменными критериями «обмен» и «рыночный обмен» и называется «Товарно-денежные отношения». В соответствии с ним к экономике относятся процессы, порожденные добровольным (свободным, договорным) обменом и движением денег в принудительном (по закону) обмене.

Данный критерий обладает всеми достоинствами критерия «рыночный обмен» (см. выше) и при этом присоединяет к экономике соответствующие процессы планового хозяйства, такие очевидным образом экономические процессы, как деятельность некоммерческих финансовых организаций (налоговых, таможенных, казначейских, пенсионных и др.), получение субсидий и уплата налогов, обязательные страхование и социальное и пенсионное обеспечение в деятельности организаций и домохозяйств.

### **3.2. Структурно-уровневый подход к идентификации субординированной системы экономических пространств функционирования субъектов рыночного хозяйства.**

Понятие «рыночно-экономическое пространство» определяется континуумом экономических взаимодействий субъектов соответствующего рынка ( для глобального экономического пространства – это мировой рынок, формат которого охватывает мегауровень экономической системы, для национально-государственного экономического пространства – это внутренний рынок, представляющий макроуровень экономической системы, для регионального экономического пространства – это региональный рынок, соответствующий мезоуровню экономической системы, для субрегионального (муниципального) экономического пространства – это локальный рынок, презентующий микроуровень экономической системы).

Емкость рыночно-экономического пространства определяется мерой насыщения платежеспособного спроса. Действительно, сам факт наличия свободных рыночных ниш и плотность экономического пространства определяются степенью насыщения («заполнения емкости рынка»).

При насыщенном рынке (рынке потребителя) удовлетворенный спрос ограничивает активность субъектов предложения (и стоящих за ними производителей). Рыночно-экономическое пространство их производственно-хозяйственной активности сужается.

При дефицитном рынке (рынке производителя) формат соответствующего экономического пространства, содержащего свободные рыночные ниши, позволяет субъектам предложения расширять масштабы своей производственно-хозяйственной, в том числе, торговой деятельности.

Понятие «экономическое пространство» важно отличать от физико-географической трактовки пространственно - территориального ареала как среды-местности сферы жизнедеятельности социума.

Действительно, территория – это пространственно-протяженный в координатах двухмерного геосоциохозяйственного континуума ареал жизнеобитания социума, соответствующего (микро-, мезо-, макро-) уровня организации его селитечно-поселенческой системы и дислокации объектов его производственно-экономической, природоохранной и культурно-духовной деятельности.

Различие в содержании понятий «рыночно-экономическое пространство» и «геофизическое пространство» (как территория) можно проследить на примере сравнения их объемно-масштабных характеристик.

Так, физикогеографический размер площадки готовой продукции «Ростсельмаша» можно измерить максимальным количеством размещенных на ней комбайнов, подготовленных к отгрузке. Соответствующими физическими параметрами (длина, ширина, площадь) будет измеряться ее емкость.

Емкость же рыночно-экономического пространства функциональной востребованности комбайнеров будет определяться их количеством, измеряемым площадью посевов зерновых культур (в мире, стране, регионе), деленной на годовую (сезонную) производительность комбайна (га/ год). Так, например, определяется емкость рыночно-экономического пространства региональной востребованностью в комбайнах с позиции нормативно-технологического подхода.

С позиции же рыночно-экономического подхода она будет измеряться мерой неудовлетворенности (ненасыщенности) платежеспособного спроса на новые комбайны со стороны сельхозтоворопроизводителей зернового сегмента аграрной сферы.

Экономическое пространство характеризуется его качествообразующими свойствами: непрерывностью, однородностью, равномерностью, плотностью, мерой хозяйственного освоения.

Непрерывность экономического пространства в формате национально-государственных границ означает отсутствие разрывов в континууме институциональных условий осуществления трансакционных взаимодействий экономических субъектов на всей его протяженности, а также беспрепятственность движения товарно-ресурсных потоков (сырья, капиталов, технологий, рабочей силы, инноваций, готовой продукции), единство поля функционирования национальной валюты, таможенных правил и т.д.

Как правило, разрывы единого экономического мегапространства мирового хозяйства имеют место на границах государств, свободных экономических зон, офф-шоров, а также при приобретении или утрате страной статуса члена международного экономического сообщества (например, ВТО) или в случае введения внешнеэкономических санкций.

Однородность экономического пространства предполагает реально одинаковые экономические условия функционирования субъектов рыночного хозяйства.

Равномерность как свойство экономического пространства характеризует «горизонтальную одноуровневость» концентрации элементов производительных сил и объектов инфраструктурного обустройства ( без «возвышенностей» и «впадин») на всём его протяжении.

Плотность экономического пространства характеризует «тонус» экономической активности (интенсивность производственно-хозяйственной деятельности) его субъектов.

Проведенные в Северо-Кавказском НИИ экономических и социальных проблем Южного федерального университета замеры плотности экономического пространства регионов, входящих в состав Южного федерального округа ( по методике Института народнохозяйственного прогнозирования РАН), показали наличие существенных разрывов в её уровнях между субъектами РФ. Так, величина этого показателя в Краснодарском крае в 33 раза превышала соответствующий параметр Республики Калмыкия.

Ещё большие различия по этому показателю существуют в масштабах страны, особенно, между старопромышленными регионами и регионами Дальнего Востока и Крайнего Севера.

Характеристика «степень хозяйственного освоения и инфраструктурного обустройства экономического пространства» тесно связана с таким качеством, как плотность последнего, определяя меру развития среды жизнедеятельности социума.

Анализ влияния процессов кластеризации и развития пространственно-сетевых, территориально-распределенных форм организации природохозяйственной деятельности в экономике российских регионов выявил разнонаправленность векторов их воздействия на качественные характеристики экономического пространства. Кластеризация порождает эффект флуктуации, «стягивая» экономическое пространство региона в «узлы» рыночно-хозяйственного притяжения, нарушая его однородность и плотность. Пространственно-сетевые формы производственно-территориальной организации природохозяйственной деятельности, наоборот, «разглаживают» экономическое пространство региона, обеспечивая его равномерную плотность и однородность.

Активизация центрo-периферийных взаимодействий экономических субъектов также оказывает на свойства (качественные характеристики) экономического пространства разнонаправленные воздействия. С одной стороны, в модели «метрополия – провинция» формируются логистические цепочки каналов движения финансовых потоков из провинциальных территорий в центры принятия управленческих решений.

Особенно хорошо это прослеживается на примере деятельности головных организаций крупных корпоративных структур, имеющих в регионах свои отделения, филиалы, объекты дивизиональных сетей, использующих местные трудовые, сырьевые, инфраструктурные ресурсы. При этом эффект корпоративно-финансового «пылесоса» обескровливает региональные и муниципальные бюджеты.

С другой стороны, приход в экономическое пространство периферийного региона отделений и филиалов крупных центральных и инорегиональных корпораций сопровождается притоком инвестиций в создаваемые ими производственные объекты, зачастую оснащённые новыми технологиями. Это даёт импульс процессу технологической модернизации региональной экономики, переходу к несырьевому сценарию развития, эффекту диффузии инноваций, а также улучшению ситуации в сфере трудовой занятости населения.

Такой подход, как известно, предполагает объединение локальных рынков и территорий с доминированием различных хозяйственных укладов в единое экономическое пространство на основе интеграции и взаимодополнения их потенциалов с целью обеспечения несырьевого сценария развития. Важнейшим условием его обеспечения является оптимизация параметров таких качествообразующих характеристик рыночно-экономического пространства как однородность, отсутствие флуктуаций, неразрывность, целостность, теснота экономических связей, экономическая плотность, уровень хозяйственной освоенности.

Структурно-уровневый подход к моделированию иерархически организованного каркаса системы рыночного хозяйства, представляющей восходящую конструкцию от нано- до мегауровня, может выполнить роль методологического ключа при идентификации форматов экономических пространств функционирования её соответствующих субъектов.

Действительно, для единичного субъекта социума – отдельного человека – соответствующий формат экономического пространства его жизнедеятельности будет определяться наноэкономическим уровнем хозяйственной системы, демаркирующей таксономические границы экономики индивидуума – пространственно-экономической базы его воспроизводства.

Для домохозяйства, всё более обретающего статус полноправного субъекта рыночного хозяйства, благодаря активизирующемуся участию в рыночном обмене в качестве поставщика ресурсов: трудовых, частично, финансовых (институционально связанных в форме банковских депозитов и средств самофинансирования) и потенциала предпринимательской энергии, а также в роли потребителя необходимых товарных продуктов и услуг, соответствующим форматом рыночно-экономического пространства его воспроизводства будет уровень нозомономики.

На уровне корпоративной структуры для субъектов внутрифирменных взаимодействий соответствующим форматом экономического пространства их функционирования в границах бизнес-единицы будет масштаб интроэкономики, замыкающий в контуре производственно-технологического цикла поле её операционально-воспроизводственной базы.

Уровень микроэкономики определяет масштаб межфирменного взаимодействия в экономическом пространстве локального рынка, т.е. формат партнёрских трансакций фирмы себе подобными субъектами внешней среды, в процессе которых формируются позиции рыночного равновесия в результате балансировки рыночных сил спроса и предложения.

Уровень мезоэкономического пространства может быть представлен следующими ипостасями: субъектами регионального хозяйства (горизонтальный срез) с подуровнями: субрегион (муниципальное образование) и метарегион

(федеральный округ) с позиции пространственно-территориального деления рыночно-экономической системы ( закреплённого границами субъектов РФ в парадигме административно-государственного устройства страны ), а также субъектами производственно-отраслевого разделения труда (с позиции сфероотраслевой дифференциации видов трудовой деятельности; субъектам отраслевого хозяйства соответствует уровень мезоэкономики ( вертикальный срез ) с подуровнями: суб – и мета – (подотрасль и сфера, соответственно).

Поле воспроизводства субъекта национальной экономики представлено макроуровнем рыночно-экономического пространства, обеспечивающим формат организации, функционирования и развития многонационального социума – населения страны, выступающего одновременно в качестве ассоциированного субъекта мирохозяйственных рыночных связей, всё более охватываемых процессом глобализации.

Наконец, верхний уровень рыночно-экономической системы представлен мегаэкономикой – форматом мирового экономического пространства как воспроизводственной базы обеспечения условий жизнедеятельности человечества, функционирования и эволюционного развития современной цивилизации.

Реализованный подход позволяет методологически чётко выделить семь уровней иерархической структуры современной рыночно-экономической системы, идентифицировать её субъектов, соответствующих каждому уровню и определить формат экономического пространства их воспроизводственной базы.

### **3.3. Монодуалистический метод в изучении рыночной системы хозяйствования**

Современной экономической теорией достаточно глубоко исследованы причины возникновения, структура и основные элементы рыночной или смешанной экономики. Однако, на наш взгляд, требуют дальнейшего осмысления и изучения проблемы её сущности, противоречий и механизмов развития. В решении этих задач трудно обойтись без использования *монодуалистического метода* научного познания. Данный метод основывается на признании органического единства (монизм) находящихся в динамическом взаимодействии двух противоположных (дуализм) сторон общественного бытия. Исходя из предлагаемой гносеологической установки, монодуализм отвергает абсолютизацию приоритета материального над идеальным, и наоборот, в развитии социума (Л. Фейербах, Н. Грот, С. Франк и др.) Это не «беспомощный, бездумный и бессовестный эклектизм», а метод наиболее объективного отражения постоянно эволюционирующей реальности.

В экономической сфере жизни общества – объекта нашего рассмотрения - единство материального и идеального представляет собой, с одной стороны, предложение рынку созданных производителями товаров и услуг, а, с другой стороны, платежеспособный спрос потребителей на необходимые им блага. Для познания сущности рыночного хозяйства в качестве предварительных рассуждений будем исходить из следующих положений философии.

Во-первых, выражая различные стороны объекта - внешнюю, видимую в повседневной действительности, и внутреннюю, скрытую, недоступную чувственному восприятию, *сущность* объекта и ее *проявление* непосредственно не



совпадают. Вместе с тем, «явление не показывает ничего такого, чего не было бы в сущности, и в сущности нет ничего такого, что не являлось бы». Комплексное знание о сущности и ее проявлениях достигается благодаря анализу и синтезу.

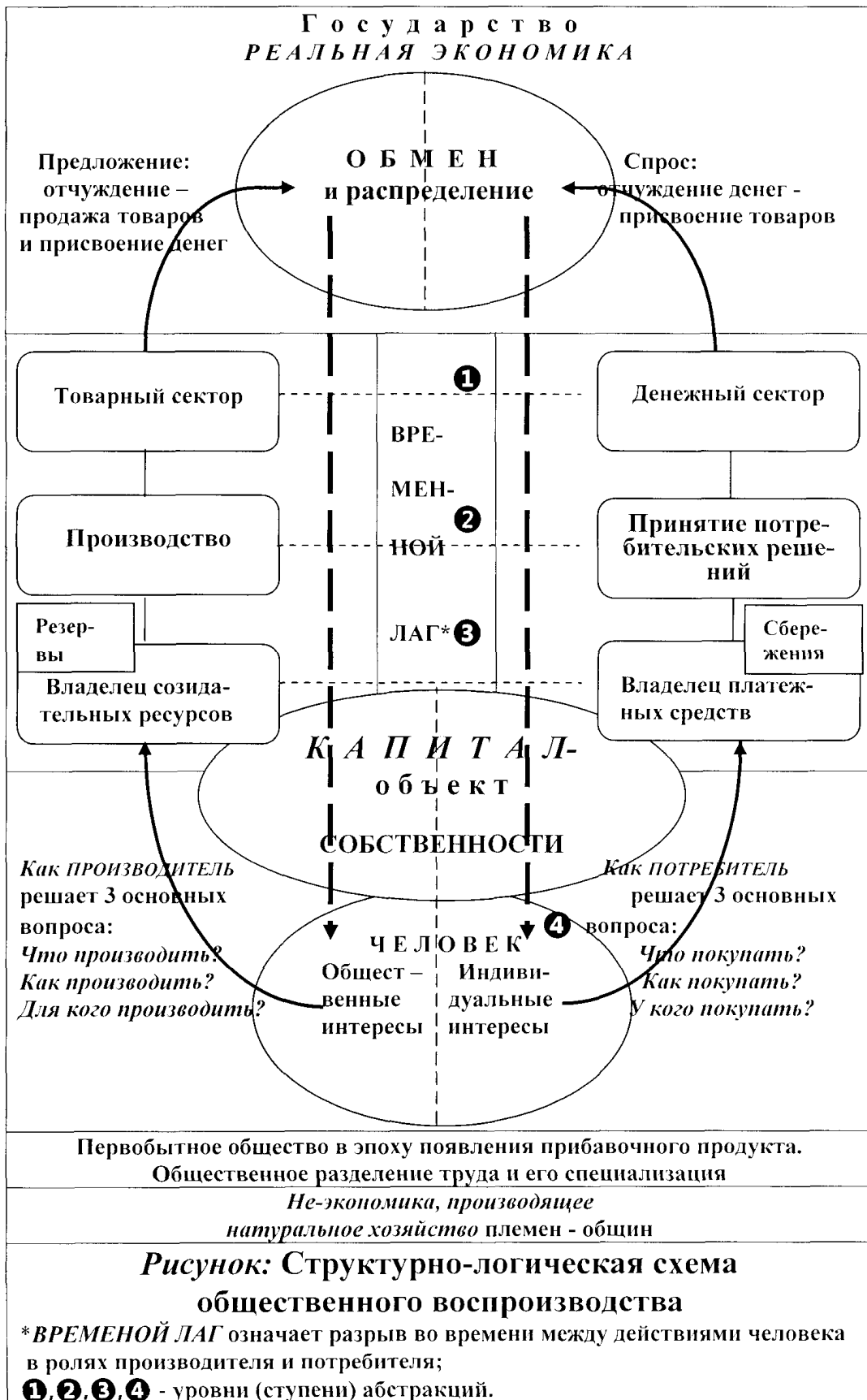
Во-вторых, цель *анализа* – отделение явлений от сущности и раскрытие последней. *Синтез*, наоборот, исходит из результатов анализа, представляющих собой те «кирпичики», из которых воспроизводится единый и цельный образ объекта исследования. На основе теоретического знания о сущности и эмпирического знания о явлениях формируются знания об объекте, отражая противоречия его сущности и явлений в движении и во времени.

В методологии научного познания сущности отправным пунктом выступает явление – некоторая внешняя определенность, которая уточняется, конкретизируется в процессе движения мысли к самой глубокой основе объекта. На этом пути диалектическое мышление должно последовательно фиксировать внутренние, скрытые от наблюдения противоречивые связи и отношения в содержании противоположных сторон объекта на разных абстрактных ступенях или уровнях его изучения. Отражая внутренние стороны объекта, его *содержание* в логических категориях, мышление движется от одной абстракции к другой. Диалектически противоречивый путь движения познания в глубь объекта от наиболее общих его проявлений к сущности выражается в противоположных категориях, имея в виду, что противоречие – это отношение отрицания противоположностей. «*Все вещи противоречивы в самих себе*; и притом в том смысле, что это предложение выражает... истину и сущность вещей»; противоречие «есть корень всякого движения и жизненности».

В качестве объекта нашего анализа выступает рыночная экономика. Значит, для познания ее сущности в первую очередь нужно абстрагироваться от самых поверхностных экономических, товарно-денежных отношений между людьми как *производителями* и *потребителями*. То есть надо отвлечься от всего многообразия сделок купли-продажи товаров и услуг в сфере обмена с ее противоположными сторонами спроса и предложения и мысленно пойти в глубь экономики по соответствующим уровням абстракций. Для иллюстрации рассматриваемой проблемы воспользуемся приводимой структурно-логической схемой общественного воспроизводства (см. *рис.*). На ней отражены вопросы, решаемые человеком как хозяйствующим субъектом в ролях *производителя* (левая сторона *рис.*) и *потребителя* (правая сторона *рис.*). *Временной лаг* указывает на разделение во времени жизнедеятельности человека в его обеих противоположных ролях.

Итак, первым уровнем абстрагирования от видимых, внешних проявлений в обмене *сущности* рыночного хозяйства выступает взаимодействие товарного и денежного (финансового) секторов экономики. Это её сущность первого порядка, показанная на *рис.* под номером ①.

*Товарный сектор* представляет собой совокупность институциональных единиц или хозяйствующих субъектов как производителей, т.е. всех домохозяйств, частных фирм, госпредприятий и заграницы, создающих и предлагающих потребителям в данное время те или иные материальные ценности и нефинансовые услуги.



*Денежный сектор* – это совокупность тех же субъектов, в другое время предъявляющих в роли потребителей спрос на необходимые им блага.

Вторым уровнем абстрагирования от поверхности экономических отношений ② является рефлексивное взаимодействие между хозяйствующими субъектами, занятыми, с одной стороны, в *производстве*, и, с другой стороны, принимающими *потребительские решения*.

Третья ступень анализа общественного воспроизводства представляет его сущность третьего порядка ③ – отношения *собственности на капитал*. За ними и кроится самая глубокая основа общественного воспроизводства, искомая сущность *рыночного хозяйства* ④, обнаруживаемая на четвертом уровне абстрагирования от внешних её проявлений. Она представляет собой не что иное, как двойственное по своей природе единство *индивидуальных* и *общественных* потребностей, интересов и мотивов поведения *человека* в их противоречивом единстве.

С одной стороны, желая удовлетворить свои личные потребности, человек должен первоначально принять участие в каком-либо виде производства, создании товаров и услуг, необходимых обществу, потребителям (левая часть *рис.*).

С другой стороны, получив свою долю дохода из выручки от реализации созданной им продукции, человек может на вырученные деньги приобрести необходимые ему товары и услуги для удовлетворения своих индивидуальных потребностей (правая часть *рис.*).

Таким образом сущность экономики сводится к *интересам человека* как представителя «ассоциированного человечества», которое может рассматриваться как «расширенная индивидуальность» (Ф. Бастиа). А занятый любым видом общественно-полезной деятельности человек, а) получающий как *производитель* доходы, и б) реализующий свои интересы как *потребитель*, в условиях социума с его общественным разделением труда, собственностью на капитал и обменом результатами своей деятельности, опосредуемым экономическим расчетом в деньгах, выступает носителем *товарно-денежных отношений*. Иными словами, человек в ролях двойственного хозяйствующего субъекта предлагает потребителям созданные им продукты и спрашивает за *деньги* у производителей необходимые ему товары и услуги.

Отсюда *экономика* с указанными условиями её функционирования является *рыночным феноменом*.

Нерыночное же хозяйство первобытных общин и марксистско-ленинские фантазмагии о коммунизме «на новом витке естественноисторической спирали общественного развития», игнорирующие выше названные условия, представляют собой «не-экономику» (Ф. Бродель), а до- и «пост-экономическую» (Вл. Иноземцев, А. Колганов) формации, к которым человек вряд ли захочет и сможет когда-то вернуться.

Таким образом историческое предназначение человека состоит в том, чтобы: 1) *производить* и предлагать *обществу, потребителям* в обмен на их деньги созданные им блага (проявление *общественных интересов* человека) и 2) *спрашивать у других, общества* в обмен на свои деньги созданные ими блага для удовлетворения своих личных потребностей (проявление *индивидуальных интересов* человека).

Выявленная сущность рыночного хозяйства, а она, как видно, сводится к двойственной природе *человека*, проявляющейся в конечном счете в совокупности его товарно-денежных отношений, позволяет высказаться об основном экономическом противоречии и его производных, выступающих «внутренними пружинами» экономического развития общества.

*Основное противоречие* рыночной экономики, её начало и отправной пункт развития – это самое глубокое, исходное противоречие между общественными и индивидуальными интересами человека как участника общественного воспроизводства; «ничто не осуществляется помимо интереса» (З. Т. 3, с.321), и прежде всего, экономического.

Теперь, *синтезируя* полученные при *анализе* реальной экономики знания, можно охарактеризовать и противоречия, *производные* от *основного*, т. е. его проявления при движении мышления по уже известным логическим ступенькам от абстрактного к конкретному (снизу вверх по *рис.*): от 4-го уровня абстрагирования до товарно-денежных отношений. На 3-м уровне абстракций находится противоречие *собственности на капитал* как «продолжение человека в вещах» (С. Алексеев). Это противоречие хозяйствующего субъекта, с одной стороны, как владельца любых производственных ресурсов для создания спрашиваемых рынком, потребителями товаров и услуг, а, с другой стороны, как владельца платежных средств, в первую очередь денег, необходимых для приобретения и потребления по рыночным ценам предлагаемых производителями благ.

Что касается понятия *капитал*, то он и приносимая им *прибыль* являются «исторически первыми экономическими понятиями» и «оценочными показателями богатства и эффективности управления им». Защита и поддержание справедливости отношений собственности на капитал – одна из вечных функций *государства*. Капитал, как орудия производства и богатство, «сам по себе столь же невинен, как и деньги. Его поношение могло бы относиться лишь к способу его употребления и к качествам людей, им обладающих и неограниченно распоряжающихся...». Понятие же «капитализм» «есть неудачное выражение для обозначения дурного применения капитала, самое же применение его ни при каком общественном устройстве не может быть избегнуто».

Но продолжим мысленное восхождение от абстрактного к конкретному. На 2-м уровне абстракций находится противоречие между сферами производства и принятия потребительских решений по использованию платежных средств. 1-й уровень абстрагирования представляет собой наиболее явное противоречие между товарным и финансовым секторами экономики. Разрешение противоречий 2-го и 1-го уровней синтеза происходит благодаря *ожиданиям* (рефлексии) человека и его *практическим действиям* в ролях производителя и потребителя, продавца и покупателя.

Таким образом, мы подошли к формулировке и *основного закона* рыночного хозяйства, которым является *закон спроса и предложения*. Он представляет собой наиболее общую, объективно-субъективную, необходимую и постоянно повторяющуюся причинно-следственную связь между сущностью рыночного хозяйствования (экономические интересы) и её многообразным проявлением (сделки по продаже-купле товаров). Данный закон также двусторонен и противоречив. Однако внутренняя противоречивость основного экономического зако-

на отнюдь не тождественна основному противоречию (Я. Кронрод). Основным законом есть форма движения и разрешения целой группы противоречий, присутствующим всем сторонам и связям экономики, а не только ее одного основного противоречия.

Реализуя двухплановые экономические интересы человека через его ответственность на капитал, участие в производственной деятельности и принятии потребительских решений, основным законом проявляется в *полезных эффектах* от использования принадлежащих человеку созидательных ресурсов и платежных средств. Получение человеком *дополнительных* полезных эффектов от своей собственности свидетельствует о высокой *эффективности* ее использования и успешном разрешении свойственных ей противоречий. Этот закон подчинен максимизации дохода при минимизации затрат ресурсов (интересы производителя) и максимизации полезности благ при минимизации их отрицательных «побочных эффектов» (интересы потребителя) (И. Николаева).

На примере одного кругооборота ресурсов, продуктов и доходов можно сказать, что действие основного закона завершается реализацией экономических интересов хозяйствующих субъектов в сфере *обмена*, состоящего, к слову сказать, из *двух актов*:

1) продажи, т. е. *отчуждения* созданных человеком продуктов и *присвоения* денег;

2) покупки, т. е. *отчуждения* им денег и *присвоения* необходимых благ.

Результатом двустороннего обмена является *переход* хозяйствующих субъектов в противоположные роли: производитель становится потребителем, а потребитель - производителем. Реально и, так сказать, «испокон веков» посредством товарно-денежных механизмов осуществляется провозглашенный авторами «Манифеста коммунистической партии» их открытием принцип: «каждый для всех, и все для каждого».

Благодаря деньгам, этому всеобщему эквиваленту *равноценности* обмениваемых благ, их отчуждению и присвоению человек, вкладывая свой труд, например, на булавочной фабрике или в судостроении, имеет возможность на полученный доход за свою работу по созданию *одного-единственного* продукта приобрести такое количество вещей, которое он сам не смог бы произвести и в несколько столетий. Но и все другие хозяйствующие субъекты находятся в точно таком же положении, недостижимом в доцивилизационных и коммунистических одноактных, бартерных обменах.

С момента появления Homo sapiens как природно-разумного существа, люди, повторим, трудятся друг на друга и каждый, на основе опосредствования своих социально-экономических связей деньгами, обеспечивает повышение своего и общественного благосостояния.

Из сказанного вытекает, что общество, социум не может обойтись без *опосредствования* сотрудничества между людьми деньгами. Они являются наиболее существенным понятием, особенной формой единства всего, что связано с потребностями и интересами; их кажущаяся магической власть объясняется «системой общности и взаимной зависимости». Конечно, надо помнить о постоянно изменяющейся, а не равновесной, *действительности*, в которой сами деньги выступают элементом изменчивости экономической информации, «необходимо

являются «динамическим фактором»», а потому не могут быть устранены или заменены чем-то другим. Решение этой проблемы Л. Мизесом «представляет собой окончательное теоретическое опровержение доктрины Маркса».

Естественно, охватывающий всю человеческую цивилизацию феномен рыночного хозяйства реализуется в конкретно-исторических условиях каждым индивидуумом, домохозяйством, организацией с их неисчислимыми особенностями, положительными и неблагоприятными последствиями. В минимизации последних решающая роль принадлежит *государству*. Оно является связующей силой цивилизованного общества и, только находясь в состоянии оксюморона (букв.: «остроумно-глупое»), можно мечтать об отправке его «в музей древностей, рядом с прялкой и с бронзовым топором».

Таковы некоторые аспекты *монодуалистического подхода* к рыночному хозяйству с его материальной и нематериальной (политика, наука, культура, искусство, спорт, религия и т.д.) сферами, отражающего противоречивое единство общественного бытия. Решительное нежелание марксизма понять это в теоретическом решении *своего* основного вопроса философии, доведенное ленинизмом до его революционной проверки на практике, явилось большим несчастьем для народов России и ряда других стран в XX веке.

Уяснение сказанного позволяет исследовать и *воспроизводственные механизмы* с учетом трендов инновационного развития рыночной экономики. Под ними мы понимаем объективно-субъективные силы, направляющие экономическое развитие и включающие в себя совокупность разнообразных факторов, институтов и инструментов. Этими силами выступают органически взаимосвязанные друг с другом законы диалектики: единства и борьбы противоположностей, взаимного перехода количественных изменений в качественные и отрицания отрицания.

Данные законы, - каждый со своей спецификой, проявляют себя как законы осуществления через товарно-денежные отношения двойственных интересов человека и общества, способствуя разрешению основного противоречия и беспрепятственному действию основного экономического закона.

Разумеется, надо отдавать себе отчет в том, что на любом историческом этапе при всей необходимости постоянного совершенствования цивилизации никакой общественный строй не может преодолеть *закона возвышения потребностей*, устранить объективно существующих ограничений на пути удовлетворения безграничных человеческих потребностей. Не более чем заблуждением, иллюзией является представление, будто возможно разрешение всех социальных проблем на основе улучшения распределения производимых обществом благ. Показать человеку всю многогранность его жизни, в которой «добро уравновешивается злом» (И. Кант, А. Шторх), - этим больше всего можно его укрепить и душевно ему помочь жить в данных условиях.

#### **3.4. Эволюция представлений о методе изучения рыночной экономики в отечественной экономической теории**

В данном исследовании рассматривается эволюция представлений отечественных экономистов-теоретиков об основной части метода исследования, образуемой методами вывода зависимостей (научные логические методы индукции

и дедукции и математический метод) и методом аналогий с организмами. Под представлениями о методе (методах) понимаются трактовка содержания методов и видение границ их применимости в экономико-теоретическом исследовании. Информационной базой исследования выступили соответствующие элементы методологических отделов учебных курсов (учебников и учебных пособий), как источники, которые, по мнению автора, в наилучшей степени отражающие общепринятые представления о методе экономико-теоретического исследования. В исследовании использованы результаты историко-логической реконструкции содержания данных методов и границ их применимости в экономико-теоретическом исследовании, представленной в ряде работ автора настоящей статьи. Эта реконструкция представляет собой изучение и логическое исправление соответствующих взглядов первых теоретиков метода экономико-теоретического исследования (Дж. Кэрнс, Дж.Н. Кейнс, К. Менгер и др.).

В результате реконструкции были получены следующие определения рассмотренных выше методов:

1. Индуктивный метод разницы (1-й вариант научной индукции) – вывод о том, что данный процесс всегда будет иметь место при наличии таких-то обстоятельств (факторов и условий), сделанный на основе их полного учета при изучении одного случая. Пример: вывод о том, что бухгалтерский учет всегда будет вестись методом двойной записи, сделанный на основе следующих сведений: таково требование регулятора бухгалтерского учета, работники бухгалтерии обязаны вести учет в соответствии с требованиями регулятора, подчиняются им и обладают соответствующими знаниями, умениями и т.д.

Индуктивный метод аналогии (2-й вариант научной индукции) – распространение на изучаемый процесс ситуационного варианта процесса, разработанного в ходе изучения другого случая, в частности предсказание процесса путем установления сходства обоих случаев во всех существенных обстоятельствах или выявление необходимых для данного процесса отдельных обстоятельств, т.е. условий и факторов, путем установления полного сходства процессов и всех остальных их обстоятельств. Пример: планирование оплаты труда работников какого-то отдела в январе следующего года из расчета фактической величины оплаты труда в ноябре текущего года исходя из отсутствия данных о наличии каких-то факторов, влияющих на ее величину.

2. Метод научной дедукции – мысленное (а также с помощью технических средств – ручки, бумаги, калькулятора, ЭВМ и др.) представление изучаемого процесса как взаимодействия осуществляющего его объекта (его элементов) и его внешней среды (ее элементов) на основе знания законов их функционирования, или, по-другому, конструирование изучаемого процесса на основе знания ситуационных вариантов процессов, из которых складывается изучаемый процесс и функционирование его внешней среды. Дедуктивное исследование включает определение образующих изучаемый процесс отдельных зависимостей, или ситуационных вариантов процессов-элементов, которое в самом простом случае осуществляется на основе индукции аналогии. При отсутствии подходящих вариантов для этого используются дедукция, индукция разницы, математический метод. Пример: моделирование процессов простого и расширенного воспроизводства общественного капитала К. Марксом на основе определенных законов

поведения двух подразделений общественного производства (производство средств производства и производство предметов потребления), рабочих и капиталистов.

3. Математический метод – операции с математическими символами, заменяющие научную дедукцию. Пример: графическая модель рыночного равновесия, используемая для определения влияния на рыночную цену каких-то факторов рыночного спроса или предложения. Важно отметить, что в соответствии с приведенным выше определением к математическому методу не относятся простейшие математические приемы (сложение, умножение и т.д.), так как они не заменяют дедукцию и сами используются в процессе логического, прежде всего дедуктивного, исследования.

Метод аналогий с организмами представляет собой вменение социально-экономическим объектам законов органического мира. Пример: вменение денег свойствам крови в организме.

Первые теоретики метода политической экономии считали, что для изучения сложных экономических процессов пригодны только научная дедукция и математический метод, а научная индукция и аналогия для этого абсолютно неприменимы. В процессе реконструкции концепции границ применимости в экономическом исследовании данных методов в нее были внесены следующие дополнения:

1. Для изучения сложных процессов также может быть использован индуктивный метод разницы в форме изучения первоначального плана функционирования экономического объекта и изменений к нему, выступающего особым вариантом исторического исследования.

2. Метод аналогий с организмами также может быть использован для изучения сложных процессов, однако лишь на ранних стадиях их исследования или на ранних стадиях их развития, а за этими пределами использование соответствующих аналогий может привести к неверным выводам.

Анализ методологических отделов курсов политической экономии, написанных российскими авторами в 1-й половине XIX в., говорит о наличии в российской науке того времени следующего представления об основной части метода экономико-теоретического исследования:

1. Единственным методом, пригодным для изучения сложных экономических процессов, считалась научная дедукция. Факты рассматривались не как материал для обобщений (от частного к общему), а как а) ситуации, возникновение которых необходимо объяснить на основе известных и «новых» общих законов (вырабатывая таким образом частные законы), б) средство для проверки полученных на основе известных законов дедуктивных выводов.

2. Специально подчеркивалась непригодность для соответствующих целей математического метода.

3. В качестве недостатка использовавшегося учеными метода указывались: 1) эмпиризм, под которым понимался: а) вывод зависимостей только на основе наблюдения сопутствия фактов, т.е. без их подтверждения наличия зависимости дедуктивным методом, б) неисследование внутренних механизмов зависимостей, и 2) теоретизирование, состоящее в позиционировании зависимостей, вы-



веденных дедуктивным путем, как точных, до их проверки на фактах действительной жизни.

4. Названия «Индукция» и «Дедукция» для обозначения логических методов не применялись. Дедуктивный метод назывался «Умствованием», «Соображением», «Умозаключением», «Анализом» и др.

В начале 2-й половины XIX в. в представлениях российских политэкономов об основной части метода своей науки произошли следующие изменения:

1. В качестве метода познания сложных процессов утверждается обобщение ряда схожих случаев, взятых в разные времена и у разных народов.

2. «Новый» метод и метод умозаключений получают названия «Индукция» и «Дедукция» соответственно.

3. Индукция позиционируется как главный метод исследования. Включение в метод науки индукции на правах главного метода объясняется появлением у ученых-политэкономов необходимого для использования индукции материала в виде статистики и истории.

4. В связи с включением в метод науки индукции меняется и трактовка эмпиризма, под которым теперь понимается обобщение на основе недостаточного числа наблюдений, имея в виду использование только собственных наблюдений.

Заметим, что математический метод, несмотря на его успехи, продолжает отвергаться российской наукой.

С начала последнего десятилетия XIX в. в представлениях российских экономистов об основной части метода своей науки происходят следующие изменения:

1. Индукция как обобщение ряда схожих случаев из метода науки исключается.

2. В состав метода науки вводится научная индукция в виде индуктивного метода разницы в форме исторического исследования.

3. Дедукция рассматривается как метод, преобладающий в политико-экономическом исследовании.

4. В состав метода начинают включаться: а) формальная дедукция, т.е. распространение на частный случай общего закона без учета обстоятельств, видоизменяющих его действие (фактически – неполная индукция аналогии), и б) математический метод, правда с запозданием и лишь в отдельных работах, хотя и принадлежащих известным ученым.

На рубеже 20–30-х гг. XX в. в общепринятой трактовке основной части метода в отечественной науке происходят коренные изменения, связанные с переходом к марксистско-ленинской политической экономии:

1. Методом вывода зависимостей становится метод аналогий с организмами в виде диалектического материализма (основных законов материалистической диалектики и законов взаимодействия ее взаимосвязанных категорий), используемый для получения заранее заданных выводов путем произвольной подгонки экономических явлений под категории соответствующего учения. Наиболее ярким примером такого «исследования» является доказательство скорой и неизбежной замены капиталистического строя социалистическим (общественным) строем в результате пролетарской революции, вследствие которой откроется небывалый простор для развития производительных сил, осуществляемое на осно-

ве закона взаимодействия содержания и формы путем объявления производственных отношений, в том числе отношений собственности, формой, а производительных сил, принимающих все более общественный характер, – содержанием процесса развития экономики страны. Согласно данному закону развитие содержания определяет развитие формы, содержание развивается эволюционным путем, а форма – революционным, т.е. путем ее смены, происходящей тогда, когда форма окончательно перестает соответствовать содержанию, форма также влияет на развитие содержания, обеспечивая широкий простор для него после очередной смены и все сильнее сдерживая его при приближении к моменту очередной смены.

2. Методы вывода зависимостей как методы политико-экономического исследования отвергаются. Первоначально это находит выражение в форме исключения из учебных курсов науки раздела о методе и упоминаний об используемых методах вообще. Упоминания затем возвращаются, но в виде вспомогательных по отношению к методам вывода зависимостей приемов, иллюстрируемых применительно к методу диалектического материализма (абстрагирование, единство логического и исторического). Впоследствии раздел о методе исследования опять становится обязательным, а соответствующее представление о «методе» обогащается за счет организмических законов и вспомогательных методов (анализ и синтез, восхождение от конкретного к абстрактному и от абстрактного к конкретному) как методов использования (подгонки) этих законов для получения выводов о развитии народного хозяйства. Следует отметить, что главным теоретическим источником для соответствующего «обогащения» выступила глава XXXVII «Метод политической экономии» учебника для комвузов и вузов «Политическая экономия», написанного «бригадой научных сотрудников и аспирантов Ленинградского Отделения Коммунистической Академии» под ред. Б.Д. Кофмана (2-е изд., 1932).

С середины 70-х гг. XX в. в общепринятом представлении о методе политико-экономического исследования происходят следующие изменения:

1. Метод аналогий с организмами усиливается путем включения в основную часть метода науки системного подхода, основанного Л. Бергаланфи в середине XX в., главная часть которого представляет собой модели различных видов систем (открытой, целенаправленной, самоорганизующейся и т.д.), обладающих признаками организмов (наличие определенного набора элементов, взаимодействие между элементами, организация, открытость, адаптивность, управление на основе обратной связи, гомеостаз, дифференциация, интеграция, телеология и т.д.). Эти модели подлежат применению к исследуемым объектам на основании наличия у них свойств, представленных в названиях соответствующих систем, и при этом из названий систем не видно их отношение к организмам. В связи с этим системный подход может быть назван самой агрессивной и скрытой формой органицизма в экономическом исследовании.

2. В метод науки «возвращаются» индукция как обобщение ряда схожих случаев (формальная индукция) и формальная дедукция.

3. В метод науки возвращается индуктивный метод разницы, но в форме эксперимента.

4. В метод науки возвращается математический метод.

Следует отметить, что главным теоретическим источником соответствующего развития общепринятого представления о методе политической экономии выступил коллективная монография «Предмет и метод политической экономии социализма» (1974), представляющая собой изложение материалов теоретической конференции на ту же тему, состоявшейся в г. Саратове в 1972 г.

К сожалению, развитие общепринятого представления об основной части метода экономико-теоретического исследования в отечественной науке на этих изменениях остановилось, из чего ясно, что на него никак не повлияло обратное сосредоточение всех сил отечественной науки на изучении рыночной экономики, произошедшее в начале 90-х гг. прошлого века.

Как было показано в работе автора настоящей статьи «Метод науки в современной российской экономической теории и его сущность» (2014), в современных учебниках и учебных пособиях по экономической теории в качестве главного метода продолжает рассматриваться диалектический материализм, в него включается системный подход, методы индукции и дедукции, имеющие формально-логическую трактовку. Несмотря на то, что вопреки идее «диалектической» науки в методе удерживаются эксперимент и математический метод, в нем не получают отражения главный метод экономико-теоретического исследования, которым является метод научной дедукции, индуктивный метод разницы в форме исторического исследования. В таком виде метод экономической теории лишен перспектив развития.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS. 1993. Вып. 1. 10–23 с.
2. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. – СПб.: Издание Юридического книжного склада «Право», 1911. 510 [XI] с.
3. Шторх Г. Курс политической экономии или изложение начал, обуславливающих народное благоденствие. Т. 1. – СПб.: Славянская печатня И. В. Вернадского, 1881. 3, 304 [VI, XV] с.
4. Янсон Ю.Э. Краткий курс политической экономии. – СПб.: Типография А. Головачева, 1865. 320 [Ш, VII] с.
5. Менгер К. Избранные работы. М.: Территория будущего, 2005. 496 с.
6. Мануилов А. А. Политическая экономия. – М.: Типо-литография Т-ва КУШНЕРЕВЪ и К<sup>0</sup>, 1914. 243 с.
7. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.
8. Будович Ю. И. Многомерный характер предмета экономической теории. – М.: МАКСПресс, 2011. 536 с.
9. Пространственное развитие экономических систем: структурные элементы, инструменты управления, возможности реализации экономической политики, Коллективная монография. – Ростов-на-Дону: Изд-во «Медиа-Полис», 2015 –380 с.
10. Заслуженной критике критерий «материальное благосостояние» подвергает Л. Роббинс в своей работе (1935). Он, в частности, отмечает абсолютное сходство явлений заработной платы, выплачиваемой за вещественные и не вещественные труды: «Конечно, некоторые виды заработной платы представляют собой цену труда, увеличивающего материальное благосостояние. Но столь же бесспорно, что другие виды зарплаты, например зарплата музыкантов оркестра, платятся за работу, не имеющую к материальному благосостоянию ни малейшего отношения. Однако оба вида труда получают цену и вступают в кругооборот обмена»
11. М. И. Туган-Барановский (1911) приводит ряд определений хозяйства, соответствующих критерию «конечное потребление материальных благ», часть которых принадлежит немецким ученым, а именно Ю. Платтеру («хозяйство есть забота об удовлетворении человеческих потребностей материальными благами») и Г. Дитцелю. Как отмечает М. И. Туган-Барановский, «согласно этим определениям, потребление есть хозяйство – и, действительно, Дитцель называет даже дыхание хозяйственным актом. Но при таком понимании хозяйства вся жизнедеятельность человека превращается в хозяйство»
12. Как пишет Г. Шторх, «под именем внутренних благ мы разумеем произведения нематериальной природы и труда, в коих мнение признает полезность и которые могут образовать нравственную

собственность человека. В них можно различать столько видов, сколько есть человеческих способностей; по этому в разряд благ физических мы поместим здоровье, силу, ловкость, искусства механические и пр., в разряд благ умственных – разум, знание, вкус, науки, свободные искусства и пр., наконец, в категории благ нравственных – общительность, нравственные и религиозные чувствования, свободу, собственность и пр. Сообразно делению благ на внешние (вещественные) и внутренние (невещественные) у Г. Шторха делится и производство: «Производство бывает вещественное и невещественное, смотря по тому прилагаются ли первичные причины для придания ценностей или веществу, или человеку».

13. На этот недостаток рассматриваемого критерия и его соответствующие причины обращал внимание М. И. Туган-Барановский (1911). Как он пишет о 1-й причине данного недостатка, «... почти каждый предмет может служить самым разнообразным потребностям... Из полотна делают мешки для хлеба, но на полотне пишут и картины». Как он пишет о его 2-й причине, «... совершенно невозможно точно разграничить так называемые низшие, физиологические, и высшие, культурные потребности. Куда отнести, напр., потребности в красивой одежде, в драгоценностях и т.п.? Несомненно, это – не необходимые потребности. Однако, приготовление одежды относится всеми экономистами к хозяйству».

14. Как отмечал М.И. Туган-Барановский, «охотник-спортсмен, рыболов-любитель не заняты хозяйством, хотя они так же убивают дичь и ловят рыбу, как и охотник-промышленник или обыкновенный рыбак, несомненно занятые хозяйственным трудом»].

15. Как писал российский ученый-политэконом Ю.Э. Янсон (1865) со ссылкой на работу К. Дитцеля «*Volkswirtschaft in ihr Beziehung*», «когда деятельность отдельных лиц сложилась в народно-хозяйственную деятельность, тогда каждый производит не для себя, а для целого общества... Результаты хозяйственной деятельности всех членов общества, путем мены распределяются потом между ними... Отсюда вытекает, что разумная и происходящая в обществе хозяйственная деятельность обуславливается обменом...» (с. 5–6). Ю.Э. Янсон не указывает год выхода данного произведения К. Дитцеля. При этом в примечаниях к 1-му параграфу введения он пишет следующее: «Оригинальным и глубоким взглядом на сущность и значение политической экономии отличается сочинение одного из лучших молодых представителей этой науки в Германии: *Die Volkswirtschaft in ihr Ferhaltmiss zu Gesellschaft und Staat von Dr. Dietzel 1864*» (с. 7).

16. Соответствующую дискуссию описывает М.И. Туган-Барановский (1911): «Народное (свободное меновое) хозяйство есть только одна из многих исторически бывших хозяйственных систем. Какая же хозяйственная система должна лечь в основу экономической теории?... Менгер, обсуждая этот вопрос, решает его в том смысле, что экономист-теоретик должен остановиться на изучении какого-либо одного хозяйственного строя, и именно современного, по соображениям практического интереса, – причем для объяснения явлений других типов хозяйственного устройства должны вводиться в общую теорию соответствующие поправки и ограничения... Уже Фурье, однако, почувствовал, что имеются гносеологические основания для изучения именно менового хозяйства. Вполне ясно этот вопрос, однако, был поставлен и блестяще решен лишь в новейшее время Дитцелем в его работе «*Beiträge zur Methodik der Wirtschaftswissenschaft*», в которой автор пришел к тому выводу, что, по гносеологическим соображениям, экономическая наука должна изучать не какое-либо иное, а именно свободное меновое хозяйство... Целым рядом соображений Дитцель доказывает «невозможность (для экономической науки) устанавливать общие законы иначе, как при предположении свободы обмена (*Verkehrsfreiheit*)».

17. Как писал российский ученый-политэконом Ю.Э. Янсон (1865) со ссылкой на работу К. Дитцеля «*Volkswirtschaft in ihr Beziehung*», «когда деятельность отдельных лиц сложилась в народно-хозяйственную деятельность, тогда каждый производит не для себя, а для целого общества... Результаты хозяйственной деятельности всех членов общества, путем мены распределяются потом между ними... Отсюда вытекает, что разумная и происходящая в обществе хозяйственная деятельность обуславливается обменом...» (с. 5–6). Ю.Э. Янсон не указывает год выхода данного произведения К. Дитцеля. При этом в примечаниях к 1-му параграфу введения он пишет следующее: «Оригинальным и глубоким взглядом на сущность и значение политической экономии отличается сочинение одного из лучших молодых представителей этой науки в Германии: *Die Volkswirtschaft in ihr Ferhaltmiss zu Gesellschaft und Staat von Dr. Dietzel 1864*» (с. 7).

18. Соответствующую дискуссию описывает М.И. Туган-Барановский (1911): «Народное (свободное меновое) хозяйство есть только одна из многих исторически бывших хозяйственных систем. Какая же хозяйственная система должна лечь в основу экономической теории?... Менгер, обсуждая этот вопрос, решает его в том смысле, что экономист-теоретик должен остановиться на изучении какого-либо одного хозяйственного строя, и именно современного, по соображениям практического интереса, – причем для объяснения явлений других типов хозяйственного устройства должны вводиться в общую теорию соответствующие поправки и ограничения... Уже Фурье, однако, почувствовал, что имеются гносеологические основания для изучения именно менового хозяйства. Вполне ясно этот вопрос, однако, был поставлен и блестяще решен лишь в новейшее время Дитцелем в его работе «*Beiträge zur Methodik der Wirtschaftswissenschaft*», в которой автор пришел к тому выводу, что, по гносеологическим сообра-

жениям, экономическая наука должна изучать не какое-либо иное, а именно свободное меновое хозяйство... Целым рядом соображений Дитцель доказывает «невозможность (для экономической науки) устанавливать общие законы иначе, как при предположении свободы обмена (Verkehrsfreiheit)».

19. К. Менгер выделяет три случая соотношения между надобностью в производственных ресурсах и их доступным количеством – когда надобность: 1) превышает это количество, 2) меньше него и 3) совпадает с ним. При 1-м соотношении, которое преобладает, люди стремятся: 1) удержать в своем распоряжении все количество данных благ, 2) сохранить их, но, самое главное, «3. Сделать выбор между наиболее важными потребностями, подлежащими удовлетворению доступными их распоряжению количествами названных благ, и теми потребностями, которые они решили оставить неудовлетворенными. / 4. Достигнуть... каждой частью количества благ, находящегося в вышеуказанном количественном отношении, возможно большего результата и определенного результата возможно меньшим количеством благ... Как пишет далее К. Менгер, « всю совокупность деятельности людей, направленной на только что указанную цель (3 и 4, так как, очевидно, что 1 и 2 требуются и при совпадении надобности с количеством благ. – Ю. Б.), мы называем их хозяйством... ». Не сложно обнаружить, что К. Менгер фактически выделяет два критерия хозяйства, одним из которых, наряду с рассматриваемым критерием, выступает экономический принцип, применяемый, правда, только для выбора технологии. При этом экономический принцип выступает производным от рассматриваемого критерия экономики.

20. Как отмечает Л. Роббинс, «каждое действие, предполагающее затрату времени и редких ресурсов для достижения какой-либо цели, подразумевает, тем самым, что они не будут использованы для достижения другой цели. Такое действие имеет экономический аспект». Это, например, следующие случаи: «... Если я хочу есть и спать, но в данный момент не могу полностью удовлетворить обе свои потребности..., если на протяжении своей жизни я хочу стать и философом, и математиком, но моя скорость усвоения знаний для этого недостаточна...». В другом месте своей работы Л. Роббинс отмечает, что «наше определение охватывает... и политическую экономию войн. Ведение успешной войны требует изъятия редких благ и услуг из других, невоенных областей применения, следовательно, оно имеет экономический аспект». Ясно, что в первом случае идет речь о процессах домоводства, а во втором – оборонной деятельности, выступающими объектами исследования соответствующих социальных неэкономических наук.

21. Вместо них Л. Роббинс приводит примеры сказочного характера. Так, приводится следующий пример безальтернативности использования ресурсов: «Падающая с небес манна была редким благом, но, поскольку обменять ее на что-либо или отложить ее потребление было невозможно, она не являлась объектом какой-либо деятельности, имеющей экономический аспект». Примером наличия у субъекта двух целей равной важности выступает осел, т.е. даже не человек, а животное, из басни, бесконечно выбирающий между двумя равно привлекательными охапками сена.

22. Соответствующую цитату приводит М.И. Туган-Барановский (1911): «...Хозяйство есть совокупность трудовых действий человека, направленных планомерно и в соответствии с ... экономическим принципом на постоянное удовлетворение потребностей человека» (A. Wagner, Allgemeine oder theoretische Volkswirtschaftslehre. Grundlegung. 1879. 2-е издание. Стр. 10)».

23. Как писал А.А. Мануилов» (1914), «соображение, что нигде экономический принцип не обнаруживается с той отчетливостью и определенностью как в области хозяйственной деятельности (Дитцель, Вагнер), неубедительно: оно не устраняет основного возражения, что тот же принцип обнаруживается, хотя и в менее определенной форме, и в других областях человеческой деятельности; и этого достаточно для того, чтобы утверждать, что он не может считаться специфическим признаком хозяйствования».

24. Как пишет Г.С. Беккер в статье «Экономический анализ и человеческое поведение» (1987), выступившей переработкой «Введения» в книге «Экономический подход к человеческому поведению» (1976), «до сих пор в ходу по меньшей мере три противостоящих определения экономической науки (economics). Она, как утверждают, занимается изучением: а) распределения материальных благ ради удовлетворения материальных потребностей; б) рыночного сектора; в) распределения ограниченных средств для удовлетворения конкурирующих целей». Г.С. Беккер выделяет последнее определение, принадлежащее Л. Роббинсу, среди остальных за его широту, так как редкость ресурсов и вытекающий из нее выбор наблюдаются и в политике (решения, какие отрасли облагать налогом, как быстро расширять предложение денег и нужно ли вступать в войну), и в семье (выбор супруга и планирование размеров семьи, определение частоты посещения церкви, распределение времени между сном и бодрствованием), и в научной деятельности (распределение учеными времени и умственных усилий между различными проблемами). При этом Г.С. Беккер критикует определение Л. Роббинса за то, что оно всегда обставляется оговорками, исключаящими из анализа внерыночное поведение [там же]. Г. Беккер, предлагая свой критерий, обосновывает отношение к экономической теории ряда предпринятых в 60–70-е гг. XX в. исследований, явно не относящихся к экономике, а именно развития языка, посещаемости церквей, политической деятельности, правовой системы, вымирания животных, самоубийств, альтруизма и социальных взаимодействий, брака, рождае-

мости и разводов. Г. С. Беккер особо подчеркивает необходимость включения в орбиту исследований экономической теории такого вида деятельности, как война.

25. *Овчинников В. Н., Колесников Ю. С., Кетова Н. П.* Модернизация пространственной организации экономики российских регионов. – Ростов-на-Дону: Изд-во «Содействие\_ - XXI век», 2014. – 100с.

26. *Овчинников В. Н., Кетова Н. П., Колесников Ю. С., Пелихов Н. В.* Инновационные ресурсы региона: оценка. Механизмы капитализации, перспективы роста. – Ростов-на-Дону: Изд-во «Медиа-Полис», 2015. –224 с.

27. *Пространство современной России: возможности и барьеры развития.* М. Вузовская книга. 2012. –336 с.

28. *Родионова Н.Д.* Развитие пространственно-сетевого взаимодействия субъектов региональной инновационной системы. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Ростов-на-Дону. –57с.

29. *Гегель Г. В. Ф.* Сочинения : в 14 т. – М.; Л. : Соцэкгиз, 1929–1959.

30. *Гегель Г. В. Ф.* Наука логики : в 3 т. – М. : Мысль, 1971.

31. *Гегель Г. В. Ф.* Энциклопедия философских наук: в 3 т. - М. : Мысль, 1974.

32. *Дюринг Е.* Курс национальной и социальной экономии со включением наставления к изучению и критике теории народного хозяйства и социализма. – СПб., 1893.

33. *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. Издание второе. В 50 томах. – М.: Изд-во полит. лит-ры, 1955 – 1981.

34. *Мизес Л.* Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. – Челябинск: Социум, 2008

35. *Миронов В. В., Иванов А. В.* Онтология и теория познания: учебник. – М.: Гардарики, 2005.

36. *Уэрта де Сото Хесус.* Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция. - М., Челябинск: ИРИСЭН, Социум, 2008.

37. *Цыганков К. Ю.* Менеджмент, капитал, капитализм и бухгалтерия: теоретико-методологические аспекты // Сибирская финансовая школа. – 2013. № 3.

38. *Лебедев К.Н.* Метод экономической науки и политики: уровень общенаучных методов // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 3. 10–17 с.

39. *Лебедев К.Н.* Индукция и дедукция в экономическом исследовании // Экономические науки. 2008. № 5. 122–125 с.

40. *Милль Дж.Ст.* Система логики силлогистической и индуктивной. Изложение принципов доказательств в связи с методами научного исследования. – М.: Издание Г.А. Лемана, 1914. 880 с.

41. *Минто В.* Дедуктивная и индуктивная логика. – М.: Типография Товарищества И.Д. Сытина, 1905. [XXIV] 542 с.

42. *Степанов Т.* Записки о политической экономии. Ч. 1. – СПб.: Типография М. Ольхина, 1844. [СП, II] 370 с.

43. *Бутовский А.* Опыт о народном богатстве или о началах политической экономии. В 3 т. Т. 1. – СПб.: Типография Второго Отделения Собственной Е. И. В. Канцелярии, 1847. 6, 517, 2 с.

44. *Шторх Г.* Курс политической экономии или изложение начал, обуславливающих народное благоденствие. Т. 1. – СПб.: Славянская печатня И. В. Вернадского, 1881. [VI, XV] 3, 304 с.

45. *Шлецер Х.* Начальные основания государственного хозяйства. Часть Первая, содержащая народное хозяйство, или науку о народном богатстве. – М.: Университетская типо-графия, 1821. [IV] 179 с.

46. *Горлов И.* Начала политической экономии. В 2 т. Т. 1. – СПб.: Типография П. А. Кулиша, 1859. [VIII] 493 с.

47. *Янсон Ю. Э.* Краткий курс политической экономии. – СПб.: Типография А. Головачева, 1865. 320 с.

48. *Ходский Л. В.* Политическая экономия в связи с финансами. – СПб.: Типография М. М. Стасюлевича, 1887. [XVI] 536 с.

49. *Чупров А. И.* Курс политической экономии. – М.: Издание М. и С. Сабашниковых, 1918. 356с.

50. *Мануилов А. А.* Политическая экономия. – М.: Типо-литография Т-ва КУШНЕРЕВЪ и К0, 1914. 243 с.

51. *Туган-Барановский М. И.* Основы политической экономии. – СПб.: Издание Юридического книжного склада «Право», 1911. [XI] 510 с.

52. *Богданов А.* Краткий курс экономической науки. – М.: Московский рабочий, 1923. 329 с.

53. *Сегаль Л.* Краткий курс политической экономии. – М.–Ленинград: Государственное социально-экономическое издательство, 1934. 332 с.

54. Кон А. Курс политической экономии. Часть I. – М.–Ленинград: Государственное издательство, 1928. 255 с.
55. Михалевский Ф. Политическая экономия. – М.–Ленинград: Московский рабочий, 1928. 403 с.
56. Островитянов К.В., Шепилов Д.Т., Леонтьев Л.А., Лаптев И.Д., Кузьминов И.И. Политическая экономия: Учебник. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1954. 640 с.
57. Островитянов К.В., Шепилов Д.Т., Леонтьев Л.А., Лаптев И.Д., Кузьминов И.И. Политическая экономия: Учебник. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1962. 703 с.
58. Политическая экономия: Учебник. Т. 2 / Под ред. Б.Д. Кофмана. – М.–Ленинград: Партиздат, 1932. 712 с.
59. Лебедев К.Н. Проблемы и перспективы науки «Экономический анализ». – М.: МАКС Пресс, 2013. 600 с.
60. Политическая экономия – теоретическая основа революционной борьбы рабочего класса: Курс лекций / Под ред. Л.И. Абалкина. – М.: Мысль, 1983. 512 с.
61. Политическая экономия. Социализм – первая фаза коммунистического способа производства: Учеб. пособие / Под ред. Н.Д. Колесова. – М.: Высшая школа, 1974. 520 с.
62. Предмет и метод политической экономии социализма. – Саратов: Издательство Саратовского университета, 1974. 485 с.
63. Лебедев К.Н. Метод науки в современной российской экономической теории и его сущность // Экономические науки. 2014. № 9 (118). 12–16 с.
64. Например, в статье «Метод экономической науки и политики: уровень общенаучных методов» (2009).
65. Название данного метода «Метод разницы» имеет историческое происхождение и не отражает в полной мере его содержания. Логик и политэконом Дж.С. Милль, в честь которого он назван, в своей «Системе логики силлогистической и индуктивной...», вышедшей в 1843 г., обобщил методы, которые использовали для вывода законов и подтверждения гипотез ученые из области, главным образом, естествознания, известные под названием индуктивных методов сходства, разницы (различия), соединенного метода сходства и различия, методов остатков и сопутствующих изменений.
66. В соответствии с методом сходства, если все предшествующие явлению обстоятельства, кроме одного, могут отсутствовать, не уничтожая при этом явления, то это единственное обстоятельство и является его причиной. В соответствии с методом разницы, если случай, в котором исследуемое явление встречается, и случай, в котором оно не встречается, одинаковы во всех обстоятельствах, кроме одного, то это обстоятельство и является причиной данного явления. Соединенный метод сходства и различия является способом получения дополнительной уверенности в правильности вывода, полученного методом сходства, на основе метода различия, когда из всех обстоятельств рассматриваемого случая исключается только причина, выявленная методом сходства, и при этом исчезает изучаемое явление. В соответствии с методом остатков, если из явления вычесть ту его часть, которая является следствием известных причин, то остальная часть явления есть следствие оставшихся причин, предшествующих данному явлению. В соответствии с методом сопутствующих изменений, если какое-то явление изменяется всякий раз, когда изменяется другое, то между ними имеет место причинная связь.
67. Дж.С. Милль единственным из пяти рассмотренных выше приемов, дающим надежные результаты, является метод разницы, причем лишь в результате его использования обеспечивается достоверность результатов применения методов сходства, остатков и сопутствующих изменений.
68. На то, что метод разницы реально является исследованием не двух случаев, а лишь одного – до и после введения изучаемого фактора, обратил внимание толкователь Дж.С. Милля английский философ и логик В. Минто в работе «Дедуктивная и индуктивная логика» (5-е рус. изд., 1905). Как пишет В. Минто, «представим себе, например, такой случай: человек ранен в голову и падает мертвым. Мы исследуем явление смерти: случай, где его нет, это – прежнее состояние человека, пока он не получил раны, а случай, где оно есть, это – его состояние после раны».
69. Как писал Т. Степанов в «Записках о политической экономии» (1844), «... название теоретиков приличествует тем, которые, разбирая опыты, минувшие и настоящие, близкие и отдаленные, сообщая как главные свойства действия предметов, так и условные изменения их действий, выводят из того всеобщие и частные законы и составляют как главные правила, так и исключения, происходящие, так сказать, от столкновения и борьбы первых (всеобщих законов. – К.Л.)».
70. А. Бутовский в «Опыте о народном богатстве или о началах политической экономии» (1847), характеризуя процесс политико-экономического познания, отмечает и «второе» назначение фактов: «Наблюдая то, что происходило и происходит в жизни общественной, наука о народном хозяйстве открывает не только общую сторону фактов (факт, каким он был бы под воздействием только главной причины, «общий» факт. – К.Л.), их настоящие (главные. – К.Л.) причины и выводит законы; но этим путем она может также проверить собственные выводы, и, убедившись в их точности, указать народам истинные пути для будущего».

71. Так, в произведении Г. Шторха «Курс политической экономии или изложение начал, обусловливающих народное благоденствие», 1-й том которого вышел в 1815 г., отмечается, что изучаемые политической экономией факты нравственные, т.е. произведенные способностями, нуждами и волей людей, в отличие от фактов физических, не поддаются строгой оценке, или вычислению, и «этого наблюдения достаточно, чтобы показать бесполезность приложения алгебраических формул к политико-экономическим показателям, как пытались делать некоторые писатели».

72. Традиционно считается, что Г. Шторх был первым российским автором курса политической экономии. Однако еще в 1805 г. вышла работа российского ученого Х. Шлецера «Начальные основания государственного хозяйства», который в предисловии ко 2-му изданию этого труда (1821) с обидой пишет о том, что Г. Шторх «... совсем не упоминает о моей книге и присвоивает себе услугу первого сочинения сего рода в России, хотя впрочем я мог бы доказать ему, что он знал мое сочинение весьма хорошо, и тому назад шестнадцать лет учился сам из одного первым началом Государственного Хозяйства».

73. Как отмечал А. Бутовский в вышеуказанном сочинении, «часто два или более фактов экономических развиваются независимо один от другого: эмпирист видит в них мнимую связь, упорствует в объяснении одного другим, и предрассудок его столь глубок иногда, что он раздражается против науки, которая покушается разрушить его ложное убеждение».

74. Т. Степанов писал в уже цитированном выше произведении, «совершенная теория, не имеющая никакого отношения к опытности, была бы чистый вымысел. Равно совершенная опытность без теории составила бы простое понятие о непосредственном действии предметов, без всякого их обобщения. В первом случае было бы сумасбродство, во втором невежество».

75. Как пишет И. Горлов в работе «Начала политической экономии» (1859), «... рассматриваются, положим, проценты, платимые с денежных капиталов. Очевидно, что настоящая величина процентов в известной только местности, не может, как частный случай, служить общим правилом, или объяснить условия, при которых они изменяются, смотря по временным и местным обстоятельствам. И так собираются наблюдения, сделанные над процентными количествами в разные века и у разных народов (на основе изучения истории, статистики и законодательства. – К.Л.): тогда можно составить более или менее полную теорию движения процентов. Эта метода, из достаточного числа частных событий извлекать общие начала, дает... такую степень достоверности, какая возможна для человеческих познаний».

76. Ю.Э. Янсон пишет в «Кратком курсе политической экономии» (1865) следующее о средствах для открытия законов: «Для того у нас, как в политической экономии, так и в других науках, два средства: индукция и дедукция – наблюдение и объяснение а priori посредством теоремы... В науках социальных, как и во всех других, прилагаются оба метода вместе».

77. Как писал Л.В. Ходский в работе «Политическая экономия в связи с финансами» (1887), «что касается политической экономии, то эту науку, по самому существу исследуемых ею явлений, следует отнести к разряду индуктивных наук, хотя дедукция здесь имеет... обширное применение...».

78. Л.В. Ходский пишет в вышеуказанном труде, «... у первых крупных представителей экономической науки, в том числе и у творца ее, Адама Смита, дедуктивное построение выводов и положений сильно преобладает, и приводимые им факты служат лишь для подтверждения развиваемых положений, а не материалом для обобщений. Предпочтение дедукции в первый период развития политической экономии легко объясняется недостатком фактического материала и наблюдений... Материалом для... индукции в настоящее время служат... разностороннее наблюдение существующей действительности, в котором весьма большую роль играет статистика, и... экономическая история».

79. И. Горлов отмечает в вышеуказанном произведении: «... Эмпирики, занимающиеся экономическими вопросами, придают излишнее значение своим собственным наблюдениям, через это впадают в односторонность и составляют ошибочные правила действий».

80. Как пишет Л.В. Ходский со ссылкой У.С. Джевонса, Л. Вальраса и И. фон Тюнена, «... в экономической литературе существуют попытки применения так называемого математического метода или вывода экономических законов математическим путем на основании небольшого числа посылок, посредством составления и решения алгебраических уравнений, дифференциалов, интегралов и т.п. Неудача подобных попыток легко объясняется тем, что к большинству экономических явлений, представляющих функции от очень большого числа переменных, из которых многие неизвестны, математические уравнения вовсе неприменимы».

81. Именно на этот метод ссылается А.И. Чупров в «Политической экономии», вышедшей в 1892 г., доказывая крайне ограниченную применимость для изучения сложных процессов метода индукции на примере ошибочного вывода, к которому пришел американский ученый Кэри.

82. А.А. Мануилов в «Политической экономии» (1914), рассмотрев взгляды о пользе истории для политической экономии немецкого ученого Г. Шмоллера, отмечает следующее: «... История в качестве вспомогательной науки по отношению к политической экономии не только снабжает экономиста материалом для обобщений, но и содействует... выяснению причиннозависимостей явлений и установлению научных законов».



83. Как писал М.И. Туган-Барановский в книге «Основы политической экономии» (1911), «... политическая экономия, устанавливающая общие причинные законы народного хозяйства, не может не пользоваться по преимуществу... дедуктивным методом».

84. Как пишет А. Богданов в «Кратком курсе экономической науки» (1923), «если, напр., установлено, что развитие капитализма связано с процессом концентрации капиталов, то мы можем применительно к Японии, вступившей на путь капиталистического развития, утверждать, что там должна происходить гибель мелких производителей, роль пролетарских масс и т.д. Мы применяем здесь только одно индуктивно добытое положение; это случай простой дедукции». Заметим, что А. Богданов называет индукцией исследование процессов прошлого.

85. А.А. Мануилов в «Политической экономии» (1914), разобрав представления о пользе математического метода У.С. Джевонса, Ф.И. Эджуорта, А. Маршалла, И. Фишера, В. Парето, заключает следующее: «С помощью математики нельзя, напр., решить вопрос, является ли основанием экономической ценности труд или полезность. Но раз вопрос решен в пользу того или иного принципа, выяснение законов его проявления, поскольку последнее связано с понятием величины, может быть значительно продвинуто при помощи математического метода».

86. Соответствующий политико-экономический «вывод» К. Маркса становится обязательным элементом вводной части курса советской политической экономии капитализма, например «Краткого курса политической экономии» Л. Сегалю (1934): «В общественном производстве своей жизни люди вступают в определенные, необходимые, от их воли независимые отношения, – производственные отношения, которые соответствуют определенной ступени развития их материальных производительных сил... На известной ступени своего развития материальные производительные силы общества приходят в противоречие с существующими производственными отношениями, или – что является только юридическим выражением этого – с отношениями собственности, внутри которых они до сих пор развивались. Из форм развития производительных сил эти отношения превращаются в их оковы. Тогда наступает эпоха социальной революции» (Маркс, К критике политической экономии. Предисловие, стр. 42–43. Подчеркнуто мною. – Л.С.)».

87. Ничего не говорится о методах исследования в «Курсе политической экономии» А. Кона (1928), «Политической экономии» Ф. Михалевского (1928), упоминавшейся выше книге Л. Сегалю.

88. Таковые имеются в первом учебнике, включившем раздел о социалистическом способе производства, которым является «Политическая экономия» К.В. Островитянова, Д.Т. Шепилова, Л.А. Леонтьева, И.Д. Лаптева, И.И. Кузьмина и др., вышедшая в 1954 г. В нем приводится такой метод исследования, как абстрагирование: «При анализе экономических форм, – указывал Маркс, – нельзя пользоваться ни микроскопом, ни химическими реактивами. То и другое должна заменить сила абстракции». Данный метод позиционируется как метод, посредством которого К. Маркс выделил в капиталистической экономике простейшую экономическую категорию – товар. В учебнике также приводится метод сочетания логического исследования с историческим анализом, нашедший проявление в использовании К. Марксом в «Капитале» для изучения экономики организмического закона развития, согласно которому развитие начинается с клетки и заканчивается смертью организма. Как пишут авторы учебника о заслугах К. Маркса, «он показал, что в товаре – этой клеточке капиталистического общества – заложены в зародыше противоречия капитализма. Исходя из анализа товара, Маркс объясняет возникновение денег, раскрывает процесс превращения денег в капитал, существо капиталистической эксплуатации. Маркс показывает, как общественное развитие неизбежно ведет к гибели капитализма, к победе коммунизма». Это «восхождение» от простейших категорий к более сложным соответствует развитию общества от низших ступеней к высшим.

89. Об этом можно судить по 4-му изданию вышеупомянутого учебника (1962).

90. Обо всех перечисленных выше изменениях можно судить по параграфу «Метод политической экономии» из курса лекций «Политическая экономия – теоретическая основа революционной борьбы рабочего класса» под ред. Л.И. Абалкина (1983), в котором среди общенаучных методов, используемых в науке наряду с принципами материалистической диалектики, приводятся, в частности, постановка экспериментов, системный подход, индукция и дедукция. Особо отмечается, что «в социалистическом, планомерно организуемом производстве открываются определенные возможности экспериментальной апробации тех или иных конкретных экономических форм, методов управления». Отдельный пункт посвящен системному подходу. В частности, отмечается, что «К. Маркс, Ф. Энгельс и В.И. Ленин считали, что на общество надо всегда смотреть как на живой организм в его функционировании и развитии, как на сложную систему. Идея системного подхода с самого начала была заложена в марксистском диалектическом методе».

91. Как пишут авторы книги «Политическая экономия. Социализм – первая фаза коммунистического способа производства» (1974), «поскольку политическая экономия имеет дело с величинами, то она может и должна использовать не только арифметику, но и весь аппарат современной математики и статистики для обработки этих величин».

## ГЛАВА 4. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВАНИЯ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ: ОПЫТ ИСТОРИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

### 4.1. Институциональные условия полновесного рынка и их ограничители в России на стадии современной перманентной технологической революции

Институционализм как направление социально-экономических исследований рассматривает организацию общества через призму *институций* (норм, обычаев поведения людей в обществе, сознательно и/или стихийно складывающихся в нём «правил игры») и *институтов* – форм закрепления норм, обычаев и правил в виде законов, организаций, учреждений, способов хозяйствования, укладов трудовой и профессиональной деятельности (капитализм, фирма, домашнее хозяйство, франшиза, семья, партия, профсоюз, государство и т.д.). Экономика представляется в этой связи частью эволюционирующей общественной системы, взаимодействующей с другими своими организационными уровнями и формирующими их феноменами. Институциональные основания рыночного хозяйства России рассматриваются в контексте их исторического возникновения и в плоскости социально-политических реалий на важнейших переломных отрезках прошлого.

Рынок – определяющий экономический институт, оформляющий экономические отношения людей в рамках товарного производства и основывающийся на регулярных свободных обменных операциях между производителями товаров-услуг и потребителями, совершаемых на конкурентной основе путем взаимовыгодного обмена товара на деньги (торговля) или товара на товар (бартер).

Материальные условия функционирования полновесного рынка задаются наличием в стране свободных капиталов, трудовых ресурсов, изобилием товаров и услуг, развитостью инфраструктуры народного хозяйства. «Невещественные» факторы представляются не менее значимыми для развития рыночных отношений. Среди них, прежде всего, выделяются: реальная свобода экономической деятельности и сформированный на идеалах коммерческой честности, конкурентности и выгоды предпринимательский стереотип сознания при достаточно высоком уровне потребительской этики основной массы населения.

Говоря современным языком, для полноценного развития рыночных отношений в стране должен существовать благоприятный духовный, институциональный и инвестиционный климат. Климат как природный феномен является результатом действия погодных факторов. Экономический климат также задаётся определенным набором существующих в любой стране природных, социальных и человеческих возможностей и ограничителей.

Невооруженным глазом заметно, что Россия обитает в зоне экстремального институционального климата, который формирует из века в век, несмотря на, казалось бы, позитивные социально-политические перемены в стране, крайне неблагоприятную инвестиционную среду для развития отечественной рыночной экономики. Мы совершаем необходимые модернизационные повороты, но при этом продолжаем работать вхолостую, надеясь на чудо или волшебника, а в родной экономической несостоятельности остаётся и ныне там.

История человечества знает несколько судьбоносных революций в практической деятельности людей: неолитическую (VIII–IV тыс. до н.э.), научную (XVII в.), несколько научно-технических революций (XVIII–XX вв.). Всякий раз они способствовали невиданному прогрессу производства и создавали новый мир отношений – производственных, социальных, межгосударственных, личных. Промежутки между революциями хотя и сокращались, но всё-таки оставались заметными. Общество успевало перенастроить свой институциональный режим обитания, однако он становился всё менее укорененным в исконных традициях народной духовности. Человечество сближается, становится всё более прозрачным и взаимозависимым и параллельно нивелирует свою ментальность.

Сегодня на заре III тысячелетия мы живем в эпоху новой перманентной технологической революции. Она меняет мир постоянно, формирует его будущее посредством быстрого технологического трансфера, требующего от человека непрерывности образования, высокой интеллектуальной мобильности и профессионализма, то есть всего того, что вкладывается в современное понятие «человеческий капитал».

Вместе с тем, технологическая революция резко усиливает глобальную конкуренцию стран. Выжить в этих предельно изменчивых условиях становится всё сложнее тем, у кого скорость адаптации к новому невысока и долог пробег от усвоения нового к его применению. В гонке технологий выигрывают те государства, чей институциональный и инвестиционный климат благоприятен и обеспечивает устойчивый драйв новаций.

В зонах исторической нестабильности, к которой можно отнести и Россию, магистральное движение затрудняется многочисленными симуляциями. Их вызывает неадаптированное к институциональной среде реципиента заимствование моделей и правил социально-экономического поведения, формально подстраиваемых под уровень зрелости стран-доноров.

Президент РФ В.В. Путин в своем очередном новогоднем послании 2014 г. заявил о необходимости разработки программы национальной технологической инициативы. Её стратегическая цель – довести к 2036 г. до 45% удельный вес инновационной экономики, добившись её опережающего роста на мировом рынке современных технологий. Это довольно смелые надежды, если исходить из современного состояния страны. Сегодня экономику России определяют наполовину импортные прогрессивные технологии, наполовину технологическое наследие СССР. Экспортируемая доля отечественных технологий ничтожно мала, а в гуманитарной области экспорт российских технологий и вовсе отсутствует.

Как ожидается, на ближайшие 20 лет сохранятся нынешние геополитические аномалии, в том числе падение цен на энергоносители и высокие затраты страны на борьбу с терроризмом. Не смогут в одночасье чудесно исчезнуть родимые пятна традиционных системных ограничителей. Экстремальный институциональный климат будет продолжать формировать неблагоприятную инвестиционную среду российской экономики.

При неизбежном натиске инновационных технологий из производства могут вытесняться не только люди, но и целые отрасли, и даже корпорации, при-

чем, в считанные сроки, как это произошло, например, с компанией «Кодак», проигравшей спринтерскую гонку цифровой технологии.

Рынки научно-технических инноваций (НТИ или «ноу-хау») будут вытеснять посредников, способствуя появлению новых коммерческих платформ. В свою очередь, новая могучая мировая империя может стать результатом интеллектуальной деятельности гениального одиночки, такого, к примеру, как Билл Гейтс. Уровень институциональной неопределённости грозит встать в прямую зависимость от фактора роста человеческого капитала, который и будет определять глобальный экономический тренд на ближайшую перспективу.

Очевидно, что Россия, обладающая третьей мировых природных ресурсов и вносящая непропорционально малый вклад в общечеловеческую копилку материальных ценностей, в век перманентной технологической революции при своих институциональных обстоятельствах, осложненных спецификой подхода к человеку как винтику гигантской государственной машины, вряд ли устоит на ногах.

*Во-первых*, системные ограничители вызревают как естественный ответ социально-экономической среды на воздействие со стороны среды природной, и в одночасье не меняются, если вообще способны меняться. Поэтому настройка на развитие человеческого капитала у нас уже приобрела ярко выраженные черты симулятора, а значит, этот определяющий фактор рыночного роста пока фактически отказывается работать на перспективу в российских условиях.

*Во-вторых*, как говорят в России, «свято место пусто не бывает», и нашей социально-экономической недоразвитостью не преминут воспользоваться сильные державы в битве за ресурсы планеты, особенно в ожидании надвигающихся грозных глобальных геоклиматических перемен.

*В-третьих*, даже если произойдет чудо, и нас вдруг оставят нежиться в покое на необъятных просторах родных болот, то именно тогда и наступит для России злосчастный «час икс», ибо не будет вообще никакого, пусть даже негативного, стимула к интенсивному экономическому росту, и мы, наконец-то, во всей прелесть познаем грустную истину своего дремотного состояния.

На что может надеяться Россия? Ответ у нас традиционный – на сильное государство. Мы не добавляем к ответу развитое общество и полноценный рынок. Почему?

#### **4.2. Государство, общество, рынок: условия институционального взаимодействия и специфика его развертывания в странах второго эшелона модернизации**

Государство в наши дни пока остаётся основным организующим общество началом, его интегрирующим институтом. Современный взгляд на государство связывает его роль с деятельностью преимущественно в буферной социально-экономической сфере, предохраняющей власть от пагубного вируса бюрократизации. Демографические сдвиги промышленной эпохи, такие как рост численности народонаселения и урбанизация, потребовали от государства усиления его социальной политики. Оно стало вкладывать деньги в развитие национальных систем образования, медицинского обслуживания, социального обеспечения, охрану окружающей среды. Внутри стран государственные институты усиливали функцию координатора интересов различных социальных групп. Постепенно

государство превратилось в главного гаранта экономического развития общества.

Однако собственная природа государства априори способствует расширению функций власти. В лице своих институтов государство склонно к самовоспроизведению и росту контроля над обществом. Оно по существу является институтом господства, схожим по правилам игры с рыночным поведением монополий. «Modus vivendi» государственных чиновников, в жесткой конкурентной борьбе отстаивающих повышение статуса своего ведомства, а в конечном счете увеличение заработной платы, ведёт к разбуханию государственных структур, разрастанию и усложнению функций государства. Предел этому негативу призвано положить гражданское общество и законы рынка, недаром именно они наряду с государством формируют три основных института современной глобальной постиндустриальной цивилизации.

Как и любая жизнеспособная система, государственное сообщество стремится сохранить свою внутреннюю устойчивость, постоянно преодолевая сопротивление внешней среды и спорадически вспыхивающих внутри него самого флуктуаций, то есть стоит перед задачей самосохранения и самовоспроизводства. Разработка и реализация государственных реформ представляется адаптационной реакцией огосударствлённого общества на меняющиеся условия собственного существования.

Тем более важным становится четкость понимания задач предстоящих государственных преобразований как ряда институциональных изменений, ведущих к ожидаемому результату. Должно непременно учитывать масштабы отклонения действующей институциональной системы от задаваемой и, особенно, для стран второго эшелона с высоким разрывом показателей. В их случае резко повышается величина ресурсных и интеллектуальных издержек для встраивания социума в задаваемый тренд посредством детализации и усложнения элементов институциональной цепи. Здесь недопустимыми будут слишком быстрые темпы и сжатые сроки, равно как и количественное наращивание новых перспективных институтов, отторгаемых автохтонной средой.

Успешность институциональных реформ в зоне модернизационного подстраивания определяется трезвостью взгляда преобразователей на заданные средой ограничители, которые в свою очередь есть смысл рассматривать как естественно сложившиеся институты, и оптимизацией поиска потенциальных точек соприкосновения устоев с ожидаемыми преобразованиями, мягким встраиванием нового в жизнеспособную ткань старого. Априори следует исходить из постулата о том, что всё сложившееся естественным порядком, является оптимальным в устройстве и поведении системы при заданных условиях её существования, и этот оптимум надо незаметно подталкивать к хорошему новому, а не грубо перенастраивать его, ликвидируя хорошее старое во имя чужеродного нового.

Для стран, включившихся в промышленную гонку с опозданием, в том числе и для России, эти закономерности особенно важны. Реформаторам есть смысл переносить исторический опыт передовых стран на родную почву, соизмеряя, прежде всего, стадиальные параметры, то есть рассматривать передовой опыт развитых страны на том историческом отрезке времени, на котором они находились в схожих со страной-реципиентом условиях развития. Обычно же происхо-

дит по сценарию с грубыми историческими подменами – перенесением несоизмеримого опыта развития одних стран на другие, что влечет за собой неизбежное отторжение передовых, но искусственно встроенных институтов, в непригодную для них среду обитания.

Кроме самой распространенной и равно пагубной для всех поколений людей мании исказить время, место и свойства в построении исторических параллелей и принимать желаемое за действительное, немалую отрицательную роль в практике государственного экономического реформирования играют ошибки взаимодополнительности и взаимозависимости институтов. Например, если частная собственность нормативно не защищена, сопровождающие приватизацию побочные эффекты обязательно сильно превысят допустимые в обществе пределы хозяйственной нормальности и приведут страну к экономическому коллапсу. Затевая денационализацию собственности при отсутствии нормативной базы, творцы реформ обрекают общество ходить по бездорожью даже не эпохи первоначального накопления капитала, наиболее приспособленной для «ловли рыбы в мутной воде», а застревать в разъезженных внедорожниками криминальных братков ухабах.

Отсюда следует, что особое внимание в экономической политике стран реципиентов следует уделять контролю за институтом перераспределения собственности на стадии активного рыночного реформирования хозяйства. Любое изменение начальных условий в этой формообразующей зоне экономических отношений быстро и спонтанно даёт эффект брошенного в воду камня, круги от которого выстраивают новые элиты с их пагубными для общества правилами игры и создают неэффективные институты, а происходящая отчаянная борьба за переходную ренту топит брошенные на реформирование ресурсы.

Таким образом, эффективность экономического поведения государства в эпоху рыночных перенастроек требует: *во-первых*, обязательно соизмерять готовящиеся нововведения с существующей институциональной средой; *во-вторых*, при выборе последовательности хода нововведений учитывать взаимосвязь и взаимодополнительность новаций между собой и со средой, куда они трансплантируются; *в-третьих*, не допускать неэффективного сосуществования старых и новых форм, тормозящего выведение системы на перспективную траекторию развития, как, например, это обстоит сегодня с плоской шкалой налогообложения в России.

Для того, чтобы уяснить причину невосприимчивости российской общественной среды к полноценному рынку как стабилизатору государственных издержек поведения, обратимся к отечественной исторической практике. Народам для того и нужна история, чтобы как можно ближе подойти к истокам современных, кажущихся неразрешимыми, проблем своего бытия. Именно история может распутать клубок, в хитросплетениях которого кроются заветные ответы на все неразрешимые вопросы.

### **4.3. Время начал (VI–IX вв.)**

Первый наиболее важный четырехсотлетний виток своего развития мы совершили в VI–IX вв. В ходе него сформировались условия существования русской общности. Наметившиеся тогда противоречия связали формообразующими

узами начальный и последующие периоды русской истории, задав стране характер внутренних проблем и направление движения на века.

Специфику противоречий на заре российской истории задавал геополитический фактор. Характер расселения восточных славян на Великой Русской равнине, открытой всем погодным и политическим ветрам, predetermined их включенность в отношения, мирные и военные, с широким кругом очень разных по языку и культуре народов, стоявших на различных ступенях социально-политической эволюции. Наиболее ярко об этих связях говорит лексикон русского языка, в котором присутствует изобилие финских, иранских, готских, норманнских, балтийских, византийских, арабских и тюркских слов. Изначально эти отношения складывались в связи с владением территорией и эксплуатацией её природных богатств. Однако формировавшиеся в ходе соприкосновения народов взаимосвязи широкого спектра развили у древнерусских людей чуткость к восприятию достижений соседей, что помогало им сформировать оптимальный режим выживания в сложной геоклиматической зоне обитания.

Если фино-угров, полудиких варваров лесной зоны, славяне ассимилировали преимущественно мирным путем, то уже с балтами, хотя и находившимися на сходной с уграми ступени исторической эволюции, славяне чаще вынуждены были воевать за доступ к транзитным торговым магистралям и природным ресурсам янтарного края. Оставаясь варварами, балтийские народы оказывались более организованными и продвинутыми в плане военных технологий и торговых традиций. Они издревле контролировали древнейший в Европе янтарный торговый путь по Западной Двине. В обмен на янтарь греки и римляне поставляли сюда оружие, инструменты и украшения, известные по археологическим находкам побережья, могильникам икладам римских монет.

Тюркоязычные степные народы выступали главными соперниками восточных славян на юге и востоке, поскольку контролировали торговые пути по среднему и нижнему течению рек Волги, Дона и Днепра, служивших воротами в мир цивилизованного византийского и арабского изобилия. Отношения соперничавших сторон строились по законам силы. Если противник был слабее или равен, то с ним славяне, преимущественно, воевали, как это было в случае с печенегами и волжскими булгарами. Если враг был силён, как, например, Хазария, то славяне могли принимать подданство тюркского кагана, который обеспечивал им в обмен на дань безопасность их транзитной торговли в границах своих владений, как это имело место в VIII – первой половине IX вв. в отношении полян.

Иранское влияние в южном ареале хазарских владений определялось древними скифо-сарматскими традициями управления, которые сказались на социальной организации антов, наиболее могущественного славянского народа, обитавшего от низовьев Дуная до приазовских степей. Арабское влияние на экономику антов также шло через сарматов в эпоху их господства в степной зоне Восточной Европы и выразилось в близости древнерусской системы мер и весов к ближневосточной вавилонской традиции.

По свидетельствам арабских путешественников и торговцев, быт славянского князя больше всего напоминал быт кочевника. Имена легендарных основателей Киева – Кья, Щёка и Хорива говорят о тюркско-иранских, то есть хазаро-сарматских корнях первой правящей династии полян. В этой связи становит-

ся более понятным факт уплаты полянами дани Хазарии, упомянутый Нестором в «Повести временных лет».

Связи восточных славян с Византией на этом этапе истории строились преимущественно как мирные и торговые. Не следует путать в этой связи поток славянских переселенцев в Восточную Римскую империю, в ходе которого сформировалась ветвь южных славян. Первый самостоятельный военный поход русов на Византию «Повесть временных лет» датирует только 860 годом. Этот факт объясняется могуществом Византии, расцвет которой приходился на стадию раннего средневековья, то есть V-VIII вв. Через блага и непосредственное знакомство с жизнью империи во время торгово-разбойных вояжей восточные славяне могли подниматься на новый уровень мотивации своей экономической, политической и культурной деятельности и косвенно соприкасаться с достижениями античности. Прямого контакта с наследием греко-римских традиций через византийский канал древнерусские язычники не имели, так как не были непосредственно включены в орбиту цивилизационного влияния этого мира, как, например, германские народы.

Косвенным источником влияния античных традиций на мир восточного славянства можно считать его связи с германскими народами, среди которых на этом этапе выделялось германское племя готов. Германское нашествие разрушило Западную Римскую империю, на развалинах которой в эпоху раннего средневековья возникли варварские королевства, непосредственно воспринявшие некоторые римские традиции управления и технологии материального производства. Соприкасаясь с народами Западной Европы, как германского, так и славянского происхождения, оказавшимися в зоне цивилизационного романо-германского синтеза, восточные славяне улавливали отголоски военных, политических, экономических и культурных традиций римского мира преимущественно через военные и торговые контакты с варварскими европейскими странами.

Стартовой исторической площадкой готов была Скандинавия. В силу прямого морского сообщения с Римом готы оказались теснее связаны с античной цивилизацией, нежели славяне, жители европейского бездорожья. Готы привнесли в мир славянства развитую традицию металлургии и военное ремесло. В державу готов Северного Причерноморья анты вошли в III – первой половине IV вв., хотя в следующие полтора века (вторая половина IV–V вв.), когда племенной союз готов ослабел, анты вместе с гуннами воевали против готов. В VII в., по свидетельству готского историка Иордана, восточнославянские племена среднего Поднепровья, объединённые в союз под названием «Рус», находились в состоянии жесткой военной конфронтации с королем готов Германарихом, над которым нередко одерживали победы.

Таким образом, характер расселения восточных славян в эпоху великой славянской колонизации Европы во многом предопределил последующий ход русской истории. Мирное славянское население, обладавшее примитивной экономикой, неразвитой технологией производства орудий труда и оружия, замкнуто жившее родовым строем, оказалось включенным в общеевропейский миграционный поток. Переселенцы вынуждены были осваивать новую гигантскую территорию сурового бездорожья и соприкасаться с множеством народов в бит-



ве за ресурсы. Силой непреложных исторических событий восточные славяне были поставлены в ситуацию сложно контролируемого многообразия жизненных обстоятельств, служивших мощным источником их саморазвития.

Включившись в войну за ресурсы в новой для себя зоне обитания и преимущественно обслуживая важнейшую европейскую транзитную торговую магистраль по Днепру, восточные славяне богатели и быстро меняли свой внутренний строй жизни. Сельское хозяйство, хотя и оставалось ведущей отраслью экономики, в рискованной зоне земледелия при низкой плотности населения и на базе примитивной орудийной техники не могло служить весомым источником обогащения соплеменников и обеспечивать этносу расширение зоны его присутствия. Продуктами сельского хозяйства мы широко не торговали на внешних рынках вплоть до середины XVIII в. Зато пушнина, мед и военнопленные стали устойчивыми статьями экспорта восточных славян почти сразу же после их оседания на Великой Русской равнине, тем более что меха начали пользоваться в арабских странах повышенным спросом из-за ухудшения климата, пик которого приходился на VIII век.

В то время, когда Западная Европа переживала кризис, связанный с натурализацией экономической жизни и упадком городов, на территории Древней Руси сложилась достаточно развитая система международных речных коммуникаций «север-юг», «запад-восток», вдоль которых возникали перевалочные пункты транзитной торговли восточных славян. Норманны называли это место Гардари-кой, то есть страной городов. «Повесть временных лет» перечисляет 20 наименований старейших городов Руси.

На торговых путях древние русичи соприкасались с зонами повышенного присутствия иностранных купцов. Север пути «из варяг в греки» обслуживали норманны, звавшиеся у славян варягами, южный отрезок контролировали хазары и арабы. Волжский путь «из варяг в персы», по которому шла основная масса товаров с арабского и среднего Востока в Европу и обратно, контролировали восточные славяне (верховья), волжские булгары (Прикамье) и хазары (Прикаспий). Арабы, занимавшие наиболее выгодную транзитную нишу в каспийской торговле, свидетельствовали об устоявшихся торговых маршрутах славян. В середине IX века русские купцы доставляли шкуры лисиц и зайцев, а также мечи (транзитом из Европы) из самых удаленных частей своей страны по рекам и посуху к Черному и Каспийскому морям, которые оттуда везли на рынки Багдада.

К концу предгосударственной эпохи русы составляли подавляющую часть населения собственных племенных княжеств, а также выступали значительной общественной прослойкой в Волжской Булгарии и Хазарии. В среде славян уже не было социального равенства. Князья, их старшие дружинники и «нарочитая чадь» (племенные старейшины и «лучшие люди» общин) аккумулировали в своих руках основную долю материальных благ, тогда как рядовые соплеменники занимались сельским хозяйством и платили дань вождям. Излишки этой дани, и, прежде всего, меха, звавшиеся на Руси рухлядью, являлись важнейшей статьёй экспорта и источником богатства верхушки общества.

Учитывая большую роль торговых связей в восточнославянском мире, можно предположить, что система формировавшейся здесь власти определялась не столько задачами обороны восточных славян от многочисленных внешних

врагов и соперников, как это принято считать в отечественной исторической литературе, сколько потребностью обеспечения безопасности торговых маршрутов. Во имя этой цели хороши были все средства, вплоть до признания над собой власти хазарского кагана, болгарского царя, или норманнского когуна, лишь бы под их патронатом не утратить прибыльного дела.

Поэтому ординарным явлением на Руси было признание восточнославянскими племенами и племенными княжествами над собой чужеземной власти более сильных в военном отношении вождей. Их этническое происхождение заботило русов, привыкших жить бок о бок с самыми разными народами, в последнюю очередь. Этим объясняется традиция искать себе князей на стороне с тем, чтобы иметь под рукой беспристрастных судей и надежных защитников всего общества, не вовлеченных «в которы» местной знати. Как свидетельствует историческая практика, выступающая наилучшим критерием истины, *в геополитической зоне оседания восточных славян оптимальным был сценарий не конфронтации, а синергии народов.*

Из вышесказанного следует вывод о том, что накануне призвания варягов на Русь, от которого принято вести отсчет истории государства Российского, восточнославянские племена выступали как единая древнерусская народность, которая имела свои более чем трехсотлетние традиции хозяйствования и общественно-политической самоорганизации. Эта общность являлась результатом развертывания процесса этнической интеграции в новой зоне экстремального обитания, в ходе которого преодолевалась первичная эволюционная фаза рассеянного многообразия.

Восточнославянские племена гасили негативные последствия исторических вызовов, связанных со сменой места обитания, необходимостью приспособления к сложным погодным условиям и новым факторам общественного производства. Прогресс экономической деятельности и развитие товарных отношений способствовали объединению племен в единую древнерусскую народность. Это произошло в VIII в. на завершающем витке первобытной эпохи, который условно можно назвать предгосударственной стадией развития Руси, так как параллельно с этническим усиливалось политическое единство древнерусской зоны обитания.

Тогда же сформировалась и уникальная ментальность народа. В её основе лежала редкая способность русичей усваивать черты любого национального типа без утраты собственной этнической идентичности. Любая сила, стремившаяся одержать над Русью победу, рано или поздно приобретала русские черты и успешно ассимилировалась народом. И это не случайно. Любой другой сценарий развития страны и народа в заданной геополитической зоне был обречен потерпеть поражение. Эта сущностная особенность будет сопровождать историю русского народа на протяжении всего средневековья и, в конце концов, сформирует предельно устойчивый стереотип национального сознания с его редкой способностью балансировать на грани краха и всегда находить в себе, в своих соседях и недругах ресурсы для нового возрождения.

Экономической стороной такого сценария развития страны и народа станет способ интеграции хозяйства в форме концентрации общественного продукта в руках её главы с последующим его перераспределением внутри подвластной ему группы. Редистрибуция (от лат. *redistributio* – перераспределяю) как форма об-

мена характерна для раннеклассовых обществ с высокой мерой присутствия структур власти в экономике. Она не отменяет товарообмен как таковой, однако локализует его экономический эффект во властной нише с отрицательной производительностью. Княжеские дружины, контролировавшие транзитные торговые магистрали по Днепру, Волге и Дону, аккумулировали в своих руках власть и богатство за счет сбора дани с подвластных общин, разорительных набегов на сопредельные чужие территории и торговли рухлядью и невольниками, доставшимися им от их военных походов.

#### **4.4. Институциональная специфика рыночных отношений на традиционном витке развития русского общества (IX–XVII вв.)**

Специфику российского средневековья задавал уже не столько геополитический, сколько внутривластный фактор развития страны. Историческое содержание эпохи определял процесс развития государства как цементирующей силы русского общества и защитника национального геополитического пространства, находившегося под постоянным давлением со стороны внешних соперников с востока и запада. Другой генеральной тенденцией стало вызревание в недрах общества феодальных отношений. Все явления русской жизни, в том числе и состояние товарных связей, зависели от двух важнейших условий – уровня консолидированности государственной власти и характера развития отношений собственности на землю. На смену геополитике приходит политэкономия, выстроившая периодизацию русского средневековья.

На начальном норманнском этапе русской истории в эпоху Киевской Руси (862–1132) наблюдалось становление государственной власти и системы феодальных отношений. Удельная Владимирская Русь (1132–1462) – время политической децентрализации и расцвета феодализма было осложнено длительным иноземным присутствием, мы перешли через монголо-татар (1243–1480). Собственно русский период без ярко выраженных иноземных примесей – Московское царство (1462–1689), в его годы сложилось единое российское независимое централизованное государство во главе с царем, помазанником божьим, возвысившееся до понимания своей священной миссии в мире, снискавшее наименование Святая Русь и подвергшееся тяжелым испытаниям на прочность в годы Великой Смуты (1598–1612). В стране завершилось юридическое оформление феодально-крепостного строя, и произошла смена династий.

Строй жизни средневековой Руси был во многом схож с устройством соседних европейских государств Восточной и Центральной Европы, таких как Польша, Чехия, Венгрия. Прежде всего, это касалось господствующей роли государя и служилой военной знати в политической иерархии. Общность наблюдалась и в системе централизованной эксплуатации зависимого населения, относительно позднем и слабом развитии крупной частной земельной собственности, позднем закреплении крестьян, неразвитости правового регулирования общественных отношений и поздней легитимации сословного строя общества, недифференцированности сеньориально-вассальных отношений, слабости и малочисленности городов, отсутствии третьего сословия горожан, позднем включении стран в товарно-денежные отношения и слабом развитии институтов рынка.

Основу экономического богатства, которое могло бы способствовать развитию торговых связей и рыночных отношений, на разных этапах средневековой истории Руси составляли различные начала. На заре российской государственности в IX–XI вв. сохранялась тенденция предшествовавшей эпохи. Благополучие господствующего класса определялось военно-разбойными походами в Византию, дававшими кроме добычи ещё и торговые привилегии в её границах, и традиционным контролем транзитных торговых речных путей, прибыль от эксплуатации которых непроизводительно оседала в княжеских скотницах (хранилищах казны). Экономическое пространство молодого государства оставалось дискретным с гиперконсолидированной монозоной вдоль Днепра.

Аккумуляция торговых прибылей сохраняла специфику предшествовавшей эпохи. Они оседали в первую очередь в руках тех, кто контролировал торговые потоки, то есть, князей и бояр, и, лишь во вторую очередь, в руках непосредственных торговцев. Впервые термин «купец» появляется в договоре Олега с греками 907 г. и именуется всякого, кто постоянно занимается торговлей. С середины XI века купечество оформляется как профессиональная и социальная группа населения и происходит разграничение понятий «гость» и «купец». Купец участвует во внутреннем обмене товарами в пределах города и его округа, гость занимается внешней торговлей под патронатом князей, реже самостоятельно.

В Новгороде возникают первые корпорации купцов, объединявшиеся в зависимости от товаров, которым торговали («вощники» – воск), или местности, куда ездили торговать («щecinци» – Щецин, «сурожане» – Сурож, современный Судак в Крыму), и имевшие каждая свой храм и духовного покровителя (Иваньское сто – торговцы воском при церкви Иоанна Предтечи на Опоках в Новгороде).

Сама торговля по форме оставалась караванной. Караван – это не только способ перемещения товара, но и торговля им по месту следования. Поскольку экспедиции продолжались по многу месяцев, сам торг происходил раз в год. Обменные пункты, где меняли меха, мед и соль на хлеб и ремесленные изделия, назывались на Руси погостами – от слова «погостить», отсюда же произошло слово «гость» в значении «купец». Больше всего погостов было на берегах главной торговой дороги – Днепра. С течением времени на погостах стали устраиваться ярмарки. Это слово пришло к нам из немецкого языка: «яр» – год и «маркт» – торговля, так как в Новгороде чаще всего бывали немецкие купцы. Ясно, что такой вид торговли не мог стать массовым, хотя и был самым распространенным. А вот прибыльность рыночного дела была вне конкуренции. Именно торговля с середины XI века становилась главным средством накопления богатства на Руси.

В XII–XIII вв. для Руси, как и для большинства стран Европы, вступивших в полосу политической раздробленности, новую фазу развитого феодализма, произошли заметные геополитические и климатические сдвиги. Ухудшение климата наслонилось на упадок транзитного торгового пути по Днепру в связи с ослаблением Византии, принявший на себя удар крестоносцев, вынужденной тратить средства на сдерживание новой волны мигрантов из Средней Азии и противостояние натиску арабов. Утрата господствующих экономических пози-

ций Византии на Ближнем Востоке и в Малой Азии способствовала перенесению торговых путей на средиземноморье и выдвигению новых лидеров международной морской коммерции – венецианцев и генуэзцев. Параллельно активизировалась западноевропейская континентальная магистраль по линии восток-запад, краем затрагивавшая новгородские владения, и включавшая низовые рейнские города Германии. Это привело к появлению Ганзы, европейского торгового монополиста XII–XVII вв.

В XII–XIII вв. на Руси под влиянием процесса оседания бояр на землях общин и формирования вотчин, а также в результате превращения княжеских уделов в самостоятельные государства, устроенные по типу феодальных вотчин, коренным образом меняется источник основного дохода военной элиты страны. Отныне он аккумулируется в сфере землевладения, государственных налогов и феодальной ренты. Оценить размеры богатства можно лишь косвенным путем по тем затратам, которые шли на создание дорогостоящих памятников культуры, изобиловавших в домонгольский период (1132–1237).

Нельзя сказать, что торговля в эпоху экономического обособления вотчин и доминирования государств-вотчин, ориентировавшихся на внутренние потребности и усиливавших натуральную ориентацию хозяйства, причем, не только сельского, но и городского, на Руси вовсе заглохла. Наоборот, впервые возник феномен внутренней региональной торговли под патронатом удельных князей. Наиболее ярким его проявлением была хлебная торговля Владимиро-Суздальской земли с Новгородом Великим.

Владимирское Ополье в домонгольский период начало давать хорошие урожаи. Сюда шёл интенсивный поток переселенцев с юга, повышалась плотность населения, стали использоваться системы севооборотов. Хотя через Новгород всё ещё проходил слабеющий транзит товаров с востока на запад, сам он напрямую и всецело зависел от «низового» владимирского хлеба. Достаточно было князьям Северо-Восточной Руси перекрыть волжский хлебный поток на северо-запад, как в Новгороде начинался голод. Ввозить хлеб из Европы было очень дорого, а своего зерна в Новгороде не было. Суровый климат не позволял иметь здесь развитое земледелие.

При всём том, в эпоху раздробленности Новгород сохранял за собой роль центра внешней торговли Руси, которая резко сократила свои международные экономические контакты. К началу XIII века, когда былая слава торгового Киева после разгрома его в 1169 г. войском Андрея Боголюбского уже закатилась, численность новгородцев всё ещё достигала 30–35 тыс. человек. Расцвету Новгорода способствовало его геополитическое положение, традиции хозяйственной и политической жизни, а также то, что новгородские купцы вели внешнюю торговлю под патронатом Ганзы и умело лавировали между политическими амбициями русских удельных правителей.

Новгород был одним из многочисленных русских городов домонгольской Руси. Если в XI веке насчитывалось 89 городов, то в XII веке – уже 224 города. Б.А. Рыбаков приводит цифры, которые, на первый взгляд не выделяют нас из среды развитых европейцев: накануне нашествия Батыя насчитывалось около 300 городов и 60 ремесел. Однако русские города являлись по существу феодальными поселками, а ремесленное производство здесь носило натуральный

характер и обслуживало внутренние потребности сельских и городских вотчин. Не было у нас и коммунальных революций. То, что зафиксировали летописи в Новгороде под 1136 годом, не выходило из ряда вон обычных политических разборок между населением, посадником и низкоправомочным князем, хотя событие и считается юридическим началом независимой торговой республики, единственной на Руси, если не считать младшего и ненадежного брата Новгорода, всегда смотревшего в сторону сильного центра, Пскова.

Слабость русских городов была прямой функцией состояния сельского хозяйства. В доиндустриальную эпоху развитие городов непосредственно зависело от аграрного прибавочного продукта. Несмотря на разность исторических условий, действовавших на разных этапах российского средневековья, устойчивой компонентой экономического развития страны оставалось низкопродуктивное земледелие (урожаи из нормы «сам три», в Европе – «сам пять»). Оно не давало экономического простора развитию городам и ремеслам, определяло недоразвитость третьего сословия предприимчивых индивидуалистов, необходимого начального институционального условия для развития рыночных отношений. Доля горожан в России начала XVII в. составляла 4%, тогда как в Западной Европе достигала 10%.

Низкой и примерно постоянной величиной на протяжении всего средневековья оставалась плотность населения Руси – 1 человек на 1 кв. км. Она тормозила возможность использования интенсивных технологий в сельском хозяйстве, применимых только при плотности населения не менее 15 человек на 1 кв. км. Высокие хозяйственные риски и короткий производственный сельскохозяйственный цикл не позволяли крестьянам почувствовать весомого экономического эффекта от занятия земледелием и формировали низкую заинтересованность в собственной производительной деятельности, а значит и слабую зависимость между трудом и уровнем жизни основной массы населения страны.

Предельно высокой на протяжении всего русского средневековья оставалась норма эксплуатации непосредственных производителей, крестьян и ремесленников, граничившая с экономической нецелесообразностью ведения хозяйства. Именно на Руси сложилась категория «половников», феодально зависимых крестьян, плативших ренту из половины произведенного ими продукта. Норма эксплуатации всего русского населения резко возросла в эпоху монгольского ига. Тогда сложились пословицы русского народа, отражавшие непомерное бремя тягла; «отдай государю, барину и татарину», «находиться между двух огней». Так из-за незащищенности прав основной массы трудового населения Руси формировался минималистский уровень жизненных притязаний народа, неразвитой оказывались его трудовая этика и правосознание, институты, в первую очередь определяющие устойчивость рыночного поведения людей.

В эпоху возвышения Москвы (XIV – сер. XV вв.) политика власти в отношении трудового люда ещё более отрицательно усугубилась, перекрыв хилый ручеек личной инициативы, который начал пробивать себе путь в годы княжения Ивана Калиты. Открыв дорогу «белым слободам», князь привлекал в Московские пределы огромное число переселенцев из всех русских земель, бежавших от татарских тягот. Под руку «государя Московского» (именно Калита стал первым носить этот высокий титул) переходили не толь крестьяне и ремеслен-

ники, освобождавшиеся от налогов, но также бояре и даже князья. Последние понижали свой социальный статус до положения бояр московского князя, в обмен от него получая не только вотчины, но и безопасность. Иван Калита зарекомендовал себя «собинным другом» хана Золотой Орды Узбека, предоставившего московскому князю эксклюзивное право сбора татарской дани.

Казалось бы, всё замечательно, и народная низовая Русь наконец-то расправит плечи и начнет работать не только на барина, татарина и князя, но ещё и на себя. Но не тут-то было. Московские князья, а потом и российские цари превратились в главных купцов страны. Всё началось с установки на максимизацию сбора дани, установленную часть которой они отдавали в Орду, собранную сверх того пускали на подготовку к вооруженной борьбе с татарами и укрепление своих владений.

Сбросив владычество Золотой Орды над собой, московские правители не сумели избавиться от нарабатанного стереотипа максимизации прибыли через сбор уже не дани, а государственных налогов, и пустили народ в расход, сделав его на века заложником амбиций гигантского государства, поглощавшего, как ненасытный Молох, всё новые и новые жертвы. «Государство пухло, народ хирел», – эти слова В.О. Ключевского, сказанные применительно к эпохе Петра Великого, описывают ситуацию, исток которой пробивается из недр самой благодатной для крестьян и ремесленников эпохи начала возвышения Москвы.

На завершающей стадии развития русского средневековья, совпадавшей по времени с эпохой Московского царства (XVI–XVII вв.), произошли кардинальные сдвиги во всём строе жизни общества, Россия подходила к порогу Нового времени. Формировались условия для старта модернизации страны, зародилось имперское теократическое сознание, сложился комплекс политических, экономических и социокультурных условий для полноценного развёртывания процесса в следующем столетии. Сам же переход России из Средневековья в Новое время произошёл благодаря накоплению энергии социального противоборства в годы опричнины, Великой Смуты и церковного раскола.

Политические предпосылки состояли в формировании гигантского по размерам (за счет быстрого и мирного присоединения Сибири) единого российского централизованного государства, достигшего стадии абсолютизма, оформления модели российского экспансионизма и появлении первой общенациональной мессианской идеологии «Москва – Третий Рим». В комплексе социальных предпосылок модернизации самыми яркими свидетельствами прогрессивных сдвигов в духе Нового времени стало рождение элементов национального самосознания, юридическое оформление сословного строя и выход на историческую арену широких народных масс. Осуществленная в середине XVII века легитимация сословного строя ускорила стирание внутрисословных барьеров и консолидировала основные сословия по их положению в обществе. Причем высшие слои общества за счет этого усилились и обрели дополнительные возможности господства над низшими.

Коренные сдвиги в экономике определялись зарождением рыночных отношений в XVII веке. О начале развития капитализма свидетельствовало: 1) появление частного мануфактурного производства; 2) бурное развитие промыслового хозяйства; 3) превращение ремесла в мелкотоварное производство; 4) формиро-

вание элементов национального рынка в формате ярмарочной торговли; 5) возникновение прослойки наемных работников; 6) формирование источников первоначального накопления капитала. Становление новой системы экономических отношений на этом этапе происходило под сильным диктатом верховной власти, соперничать с которой состоятельные купцы и заводчики могли лишь на большом отдалении от центра.

Специфика исторического развития России на её пути к рынку в XVI–XVII вв. состояла в том, что централизация страны в отличие от государств Западной Европы сопровождалась не разрушением, а юридическим оформлением крепостных отношений, не упадком, а консолидацией и легитимацией феодальных сословий, поздним нормативным оформлением сословного строя, слабостью товарно–денежных отношений, диктатом государства в экономике, малочисленностью городов, отсутствием третьего сословия предприимчивых буржуа. Сказывалось изолированное положение России, находившейся на периферии развитой Европы и не имевшей постоянных и надёжных путей сообщения с миром цивилизованного изобилия.

Рыночные отношения в этих условиях не нашли для своего развития благодатной почвы. Если не считать нескольких рыночных центров общероссийского значения, торговля по-прежнему ограничивалась местными товарооборотами ярмарочного типа, наиболее устойчивой формой ведения рыночных операций в России. Слабым, зависимым от произвола властей, оставалось русское купечество, особенно после исчезновения новгородской республики, поглощенной Московским государством.

#### **4.5. Рыночные институты в модернизационном проекте России (XVIII–XXI вв.)**

Российская модернизация началась в эпоху Петра I и остаётся незавершенной по сегодняшний день. До начала 90-х годов XX века, несмотря на разность внутренних социально-политических условий, Россия осуществляла свой единый модернизационный проект на путях экстенсивного развития во имя преодоления отставания от передовых стран мира и сохранения в условиях резких глобальных перемен статуса великой державы, каковой она являлась в силу своих гигантских размеров и неисчерпаемых природных и людских ресурсов.

*В начальный период (XVIII – первая треть XIX века)* оформилась «имперская модель» консервативной модернизации России. Всё это время мы догоняли западную цивилизацию, пытаясь наверстать упущенное в сфере промышленных и военных технологий. В России сложилось своё понимание цели и характера прогрессивного развития как ускоренного прироста военно-промышленного потенциала путем форсированного движения вдогонку за передовыми странами мира. Модернизация России совершалась во имя сохранения и упрочения российской империи, приведения в наиболее современный, то есть конкурентоспособный вид, отдельных её элементов. Вынужденные жертвы и отступления на этом пути совершались ради сохранения и упрочения единого могущественного государственного организма.

Рыночные отношения в стране совершили гигантский рывок вперед, хотя и не вышли из традиционного плена государственного диктата. Царь Петр I и по-



следующие государи, по меткому замечанию В.О. Ключевского, хотели, «чтобы раб, оставаясь рабом, действовал сознательно и свободно». В результате нарастала противоречивость общественной жизни и государственной политики. Так, с одной стороны, в эпоху Петра I давление государства на торговые слои общества привело к ограничению возможностей накопления торгового капитала, сужению простора для свободной конкуренции, укреплению положения «указных» торговцев, по существу, рыночных агентов государя. С другой стороны, власть была заинтересована в увеличении государственных доходов за счет деятельности купечества.

В эпоху Петра I взяла начало биржевая торговля, складывались институты маклеров, аукционщиков, браковщиков, биржевых артелей. Дворцовым крестьянам разрешалось записываться в города и посады, что способствовало появлению купцов нового типа, тем более торговлей отныне разрешалось заниматься лицам «всякого звания». На обломках средневековых купеческих корпораций гостей и представителей гостиной сотни в 1721 г. появился новый предпринимательский слой – гильдейское купечество, разделённое на два разряда. Указ устранил торговую монополию купечества, которой оно пользовалось с 1649 г.

При преемниках Петра I движение по рыночной траектории устремлялось вверх, а параллельно углублялась пропасть между экономическим либерализмом правительства и крепостничеством, вступившим в фазу своего апогея, между дворянским и крестьянским предпринимательством, между развитием частной инициативы и укреплением положения дворянства как оплота самодержавия. Вместе с тем, государственное регулирование экономики смягчилось, на место прямого администрирования в екатерининскую эпоху пришли премии и разъяснения. Возникли такие новые для страны институты как свобода коммерческой и предпринимательской деятельности, бумажные деньги, ассигнации, и сопровождавшие их экономические эффекты в виде инфляции и бюджетного дефицита. В середине XVIII столетия началась государственная демонополизация внешней торговли. С 1762 г. разрешался свободный вывоз хлеба из страны. В екатерининские годы наблюдался всплеск банковского и биржевого дела. В стране появились первые частные банковские дома и конторы.

На стадии «просвещенного абсолютизма» российское купечество обрело свое окончательное сословное устройство. Оно было отделено от мещанства, разбито на три гильдии по состоянию, освобождено от постоев, подушной и рекрутской повинностей. Ограничения для него касались лишь запретов на владение землей, получение чинов и ношение шпаги. Для очень состоятельных купцов устроили особую социальную нишу «именитых граждан», а для активных благотворителей в первой половине XIX века создали институт «почетного гражданства». К середине столетия насчитывалось 180 тыс. душ мужского пола купеческого состояния, что примерно равнялось 1% населения страны, причем две трети купцов принадлежали к третьей гильдии, конкурировавшей с торгующим крестьянством по поводу раздела сферы торговли продукцией хлопчатобумажного производства.

И всё же купечество оставалось второсортным населением Российской империи. Купцам было сложно основывать династии. Ежегодно они обязаны были докладывать местной администрации свою состоятельность и обнародовать размеры капитала. Дворянство пренебрежительно именовало торговых людей

«купчишками». После 1803 г. среди купечества сформировалась прослойка из выкупившихся крепостных крестьян, наподобие Саввы Морозова. Основной же массой являлись купчики, богатевшие на местном товарообороте и мечтавшие о славе Никиты Демидова, купца, выбившегося в дворянство. Ясно, что такая буржуазия не могла стать двигателем рыночного прогресса. Эта функция в России прочно оставалась за государством. Оно оказывало через тарифную политику покровительство торговому предпринимательству, развитие которого сдерживалось феодально-крепостнической системой страны.

*На витке экстенсивного промышленного развития (1830–1950-е гг.)* невзирая на существенную разность идейно-политических реалий, в модернизационном процессе выдвинулась задача ускоренного создания отечественной тяжелой промышленности как условия достижения национальной безопасности страны. Реализация цели подчинялась общим закономерностям. К ним относились: 1) господство аграрного уклада; 2) пестрота стадияльной и национальной многоукладности в её одновременной развертке; 3) государственный диктат в экономике; 4) отсутствие единого механизма воспроизводства капитала; 5) традиционно-минималистский потребительский тип трудовой этики; 6) низкая культура населения; 7) преобладание бинарной ментальности и патриархального типа общественного сознания.

В 1830–1880-е гг. в России прошёл промышленный переворот, его подхлестнула отмена крепостного права. Прогрели «Великие реформы» Александра II. В экономической сфере они начались с наведения порядка в финансах страны. С этой целью в 1860 г. был создан новый Государственный банк. С 1862 г. вводилась гласность и государственная роспись бюджета. Ликвидировалось неравенство сословий в правах на занятие частной, в том числе и коммерческой деятельностью. С 1864 г. правительство разрешило создание частных коммерческих учреждений, однако боролось с биржевой спекуляцией посредством регулирования курса рубля и ценных бумаг. Экономической политикой государства, осуществлявшейся в традиционном духе протекционизма, руководили министры финансов, видные государственные деятели – М.Х. Рейтерн, Н.Х. Бунге, И.А. Вышнеградский, С.Ю. Витте.

Пореформенная эпоха (1860–1900-е гг.) ознаменовалась бурным развитием капитализма. Быстро увеличивалось городское население, удельный вес которого по переписи 1897 г. составлял 13,4%. Из представителей купечества, отчасти мещанства и преимущественно разбогатевшего крестьянства складывался класс российской буржуазии, которая находилась под сильным прессом царской бюрократии. В ответ на давление чиновников представители верхушки предпринимательских кругов стали создавать сообщества для защиты собственных интересов – Русское техническое общество, Общество для содействия промышленности и торговли и др. Однако эти организации так и не стали центрами притяжения и объединения предпринимателей.

В Николаевской России заметно проявились тенденции к сращиванию промышленных монополий с банками, созданию финансово-промышленных концернов, ориентированных на оборонную промышленность. Наиболее важную роль играла большая пятёрка петербургских банков, на долю которых приходилась половина ресурсов капитала и активов русских акционерных банков.

Накануне Первой мировой войны в России насчитывалось более 100 бирж. Они превращались во всеобщие предпринимательские организации, а их управляющие собрания, биржевые комитеты, способствовали консолидации «третьего сословия» страны. Однако в условиях самодержавия различные формы самоорганизации торгово-промышленных кругов оказывались политически слабыми. Это не значит, что русская буржуазия не оказывала серьезного влияния на экономическую политику правительства. Уже в конце XIX века она добилась его невмешательства в отношения предпринимателей и рабочих.

Запаздывание политического становления российской буржуазии зависело от её привычки приспособляться и даже отождествляться с существовавшей в стране властью. Венцом организационного объединения делового мира царской России стала единая предпринимательская организация – Совет съездов представителей промышленности и торговли (октябрь 1905 г.). Но и она стремилась к расширению своей экономической власти, пренебрегая её политическими гарантиями. То же повторилось с III Государственной Думой, в которой лидировавшая политическая партия крупной торгово-промышленной буржуазии октябристов сосредоточилась на защите своих экономических интересов.

В эпоху Временного правительства наблюдался учредительский бум представительских организаций русской буржуазии. У истоков объединения всех торгово-промышленных представительных учреждений страны находился П.П. Рябушинский, по инициативе которого в марте 1917 г. был созван Всероссийский торгово-промышленный съезд, создавший Всероссийский и Петроградский торгово-промышленные союзы. Однако история не отпустила время на их существование.

Первое двадцатилетие советской власти было ознаменовано поиском путей создания принципиально новой экономической системы, основу которой составляли принципы не рыночной, а государственно-распределительной экономики, нацеленной на форсированную индустриализацию в условиях ресурсных ограничений и внутривластной нестабильности. О построении её основ было заявлено в Конституции 1936 г. К этому времени уже сложился устойчивый тип воспроизводства социалистических экономических отношений, быстро восстановивший себя после окончания Великой Отечественной войны.

В его основе лежали: тотальное огосударствление экономики; предельно высокий уровень централизации управления ею; экстенсивный характер народного хозяйства; поддержание жизнестойкости экономики за счет обеспечения дефицита денег в обращении, дешевизны труда и высокой доли ручного труда; приоритет распределительных отношений над экономическими; понимание экономической эффективности как перевыполнения плановых заданий; преобладание неэкономических стимулов к труду посредством внедрения форм социалистического соревнования и стихийного развития массового производственного энтузиазма; наличие скрытой инфляции как результата превышения объемов промышленного производства над эмиссией денежных знаков; структурные и региональные диспропорции; остаточный принцип финансирования культурно-бытовой сферы.

*В период перенастройки схемы модернизации (1960-1980-е годы) на рубеже 50-60-х годов XX века был осуществлен качественный скачок в экономическом развитии страны, которая впервые превратилась из аграрно-индустриальной в*

индустриальную державу. Тогда под влиянием третьей научно-технической революции перед СССР, находившимся в условиях «холодной войны», впервые встала поистине революционная задача экономического гиперускорения в комплексе с запуском интенсивной модели развития, нацеленной на преодоление структурных и региональных диспропорций традиционного экстенсивного типа хозяйствования и ослабление административной монополии.

Коренное изменение схемы модернизации в 1960-1980-е годы наложило на целый ряд осложнявших её реализацию факторов и в конечном итоге не состоялось. *Во-первых*, включенность СССР в «холодную войну» вели к наращиванию военно-промышленного потенциала и углублению сложившихся диспропорций. *Во-вторых*, принятие в 1950-е годы курса на подъем благосостояния населения способствовало перекачке государственных инвестиций в сельское хозяйство и лёгкую промышленность, что обостряло борьбу отраслей экономики за материальные и трудовые ресурсы, превращало инвестиционные программы в «финансовый мусоропровод», а экономику – в «тришкин кафтан». *В-третьих*, объективно неблагоприятными оказались демографическая ситуация в 1970-е годы, обстановка на внешнем рынке в 1980-е годы, положение с добычей энергоносителей в 1970-1980-е годы. *В-четвертых*, в 1970-е годы произошел перелом в сознании людей, и вследствие этого иссяк один из главных двигателей прогресса социалистической экономики – трудовой энтузиазм населения. По иронии исторической судьбы этот ручеек пересох именно тогда, когда советское правительство стало куда более остро ощущать необходимость заботиться о повышении уровня материального благосостояния людей.

В ходе развертывания этих условий и противоречий традиционная экстенсивная модель модернизации начала давать устойчивые сбои, а интенсивная модель не успела заработать. Попытки справиться с трудностями наталкивались на новые проблемы. Сложившаяся в условиях догоняющей модели развития система администрирования была нацелена на преодоление структурных диспропорций, однако оказалось, что она может существовать только при их наличии, и только систематически генерируя их в борьбе за свое существование. Поэтому принимавшиеся к исполнению планы сбалансированного развития (семилетка, восьмой пятилетний план) в соответствии с идеями ступенчатой оптимизации, то есть поэтапной максимизации сначала фонда накопления, а затем фонда потребления, полной реализации не получили. Оптимальное соотношение инвестирования и потребления требует развития правовых норм хозяйствования.

Проработка путей интенсификации народного хозяйства требовала времени и опыта. В 70-е годы XX века уже были сделаны первые важные конструктивные шаги - нащупано её оптимальное направление посредством совершенствования хозрасчетных производственных отношений, инвестирования научно-производственных и агропромышленных комплексов, финансирования программ по развитию сельского хозяйства, лёгкой промышленности, сети инфраструктуры и жилищно-коммунального хозяйства. Но страна снова попала в свою очередную «историческую черную дыру» - перестройку. У советских хозяйственников, как когда-то у Столыпина и Временного правительства, не оказалось требуемых лет спокойной жизни, чтобы получить новую Россию.

Пришедшее к власти в 1985 году новое поколение советских руководителей во главе с М.С. Горбачевым разработало концепцию перестройки, экономическим стержнем которой выступала идея перевода централизованного планово-государственного хозяйства на рыночную, товарно-денежную основу в рамках социалистического типа производственных отношений. Децентрализация управления экономикой привела к разбалансировке старого хозяйственного механизма, не скомпенсированного, однако настройкой на новые рыночные основания. Стабилизационная программа не включилась в силу резкого упадка экономики и отсутствия в стране свободных товарных и денежных потоков, а также традиций здорового предпринимательского хозяйствования. Рыночные стимулы развития тормозились ростом ажиотажного спроса на самые необходимые товары, усилившейся инфляцией, дефицитом госбюджета. Неизбежным побочным продуктом всех этих деструкций стала легализация капиталов «теневой экономики» в рамках легитимации индивидуальной трудовой деятельности. Частная инициатива оказалась направленной не на производство, а в сферу услуг и товарооборота, где ежегодно отмывалось до 90 млрд. рублей.

*Современный этап экономического развития России* характеризуется коренным изменением геополитической ситуации. В 1991 г. распался Советский Союз, последний субъект государственных отношений, обладавший чертами имперской организации. Однако само имперское сознание в постсоветскую эпоху не исчезло, а лишь перешло в латентное состояние. Поэтому потенциально действующим остаётся главное условие для воспроизводства консервативной модели модернизации. В Российской Федерации, правопреемнице СССР, новые отношения тесно переплелись со старым укладом жизни, наложив отпечаток своеобразия на характер её социально-экономического и политического развития.

Современный этап модернизации может быть назван переходным, как в силу многоукладного характера нынешней экономики России, остроты общественных противоречий, так и в связи с хаотической направленностью поиска пути выхода из замкнутого круга старых и в изобилии возникающих новых проблем страны. Исконно почитаемый российскими политиками слепой метод «проб и ошибок» в деле определения оптимального экономического направления развития государства, примененный в начале 90-х годов, прошёл своей тяжелой поступью по стране и поставил её перед вызовом, похожим на вызов большой войны, только растянутым во времени на десятилетия. Эта хронологическая растяжка снизила в общественном восприятии ощущение опасности, однако, не устранила реальной угрозы.

В годы постперестройки был осуществлен неэтапированный и неадаптированный к конкретно-историческим условиям страны переход к политике экономического либерализма и фритредёрства. Под ударом оказалась многовековая традиция протекционизма, которой придерживались и Романовы, и большевики. Рыночные механизмы регулирования производства, на действие которых уповали авторы программы «шоковой терапии», не заработали в предполагаемые сжатые сроки. Их настройка требовала значительно большего времени в силу исторически сложившихся в России общественных условий. Поэтому неизбежны сбои в развертывании модернизационных процессов.

Современная экономика России не в лучшую сторону поменяла свою хозяйственную ориентацию – от преимущественного развития отраслей группы «А» к эксплуатации топливно-сырьевых ресурсов и перекачке средств в непромышленные подразделения экономики с быстрым оборотом капитала – сферы торговли, услуг, финансов. Правительственные программы структурной перестройки экономики в условиях неразвитого рынка, перекачки капитала за рубеж и криминализации хозяйственных отношений большого эффекта не дают. Социальные гримасы современности превосходят все, виданное россиянами в Новое время, и не нуждаются в комментариях.

Макроэкономические последствия разрушения производительного хозяйства России плачевны: усиливающаяся зависимость экономики от международных финансовых организаций; нарушение экономических связей между регионами страны и распад единой народнохозяйственной структуры; выпадение из российского экономического пространства экстремальных геоклиматических регионов, подпадающих под протекцию иностранных держав. Дестабилизирующим фактором является также втягивание российской экономики в глобальные экономические кризисы (финансовые, банковские, энергетические и др.) при сохранении её периферийного положения в системе мировых экономических отношений.

Развиваясь без взвешенной стратегии в рамках политики экономического либерализма и предав сознательному забвению планирование народного хозяйства, Россия не только не пришла к ожидаемому процветанию, но и стала жертвой невиданной внутренней коррупции. В чем же может состоять выход из сложившегося положения вещей?

*Во-первых*, очевидно, что российским политикам необходимо определиться в понимании современного состояния страны: нормальное оно, приемлемое, или чрезвычайное, близкое к критическому. *Во-вторых*, следует инициировать широкое обсуждение этой проблемы по всей стране. *В-третьих*, власть должна использовать свои полномочия для нормализации экономического климата в стране с помощью эффективных рычагов хозяйственного возрождения, в том числе и элементов планового регулирования хозяйства в зонах его экономической восприимчивости. *В-четвертых*, настроенный экономический механизм необходимо незамедлительно направить на возрождение производственного сектора народного хозяйства во имя обеспечения достойной жизни всего населения страны. *В-пятых*, власть должна способствовать нормализации нравственного климата в России.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Зайцев В.М.* Институциональный анализ административных реформ // Молодой ученый. – 2014. – № 6. С. 415–419. ([moluch.ru/archive/65/10702](http://moluch.ru/archive/65/10702)).
2. *Полтерович В.М.* Элементы теории реформ. – М.: ЗОА «Издательство «Экономика», 2007.
3. Бессолицын А.А. История российского предпринимательства: учебник / А.А. Бессолицын. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Московский финансово-промышленный институт «Синергия», 2013. С. 68.
4. *Рыбаков Б.А.* Киевская Русь и русские княжества в XII-XIII вв. – М.: Наука, 1993.
5. *Нуреев Р.М.* Экономическая история России (опыт институционального анализа): учебное пособие / Р.М. Нуреев, Ю.В. Латов. – 2-е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2016. С. 41.
6. *Ключевский В.О.* Курс русской истории. Ч. 4 // Ключевский В.О. Сочинения: в 9 т. – М.: Мысль, 1989. Т. 4. С. 203.
7. *Погребинская В.А.* Институциональные особенности начала индустриализации России (последняя треть XIX – первая четверть XX вв.) // Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. – М.: Издательство ООО «Макс-Пресс», 2009. С. 41-46.

## ГЛАВА 5. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФЕНОМЕНА РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

### 5.1. Институциональное отчуждение справедливости

Масса противоречивых разномыслий вытекают из размытости, а иногда и неконкретности некоторых социально-экономических категорий. Не стали исключением такие понятия как солидарность, справедливость, добродетель и нравственность в контексте общественной жизни и хозяйственной деятельности человека.

Аристотель, исследовал добродетели в контексте общественной жизни античного общества и определял «справедливое» как середину между двумя родами несправедливости - нарушением закона и неравномерным отношением к равным. Современные «демократы» считают неравенство людей безусловной явностью, заявляя о неравномерности (неравности?) людей. В этом и заключается с их точки зрения современное определение справедливости. Для обоснования своего воззрения они приводят в качестве примера принцип различий и индивидуаций Готфрида Вильгельма Лейбница, завершителя философии XVII в. и предшественника немецкой классической философии – «нет на свете двух совершенно одинаковых вещей...». При этом они, во-первых, ошибочно приводят к единому знаменателю равенство и одинаковость, а во-вторых, Лейбниц, утвердив принцип различий и индивидуаций (закон дифференциаций), по контрасту постулирует принцип тождественности неразличимых вещей, трактуя его как закон противоречия, точнее, непротиворечивости или запрета на противоречия.

По сути, люди, независимо от пола, возраста или расы противоположны и не одинаковы, но... они могут обладать равными, то есть одинаковыми правами. Так как равенство в данном случае носит не антропологический, а социально-экономический характер – равенство прав на жизнь, свободу, труд... - стремление к счастью.

О ненормальности и антиприродности неравенства писал Ж.-Ж. Руссо. Другой демократ прошлого, один из представителей немецкой классической философии И.Г. Фихте, рассуждая о природе и о праве как о первопричинах «равенства-неравенства», отмечал: «За неравенство, возникшее случайно, без нашего содействия, физическое неравенство, пусть отвечает природа; неравенство словесий кажется моральным неравенством; по поводу него возникает поэтому совершенно естественный вопрос: по какому праву существуют различные сословия?».

К каким же посылкам можно прийти, если в своих аналитических разработках мы станем отталкиваться от логики прав и законов современного перераспределения, предписывающих противоположную философию, антагонистичную человеческой сущности и человеческому обществу как таковому?! Если будем направлять свой взор с позиций *экономического*, но никоим образом разума *этического человека*? Этическая составляющая человека разумного требующая порядка (системности) и справедливости, содрогается от *ужаса*. Объективная оценка социально-экономической системы «столетней давности», данная поданным Российской империи в начале XX века Лео Бельмонтом, актуальна и сегодня: «На рынке господствует страшный хаос. Экономический мир кажется не

вышедшим ещё из туманного состояния, он не выделил из себя солнца справедливости, вокруг которого катились бы по эллипсам труда шары благосостояния».

Сегодня, глобально господствующая либеральная экономическая модель «нехозяйствования», изначально являющаяся антисистемной, несистемной и хаотичной, несёт в глубине своей «антиприродный» неестественный процесс обоснования и формирования целей этого развития – увеличение любой ценой количественных показателей прибыли в ущерб и самому процессу производства, и населению, и окружающей природе как таковой.

Помимо прочего, в высшей степени понизилась ценность труда как такового – труда как физического, так и умственного. Отчуждённые институционально не только от средств производства, но и от возможности участия в процессе созидания реальных благ, вынуждены продавать свою естественную способность к созидаанию за самую низкую цену, едва дающую возможность физически воспроизвестись. Человек сегодня, рождённый творить, лишённый жизненных сил, обречён «...на старости лет страдать от голода, исчерпанный в конце, преждевременно умереть, вертя последним усилием колесо машины».

«Реальность» и рациональность экономики мутировала, а где-то и мимикрировала, в виртуальную «хрематистику» и безграничность постмодернистского гедонизма. Перескочив через «гражданское общество» развитого капитализма граждане России оказались в потребительском обществе и далее – в постмодерновом обществе «спектакля» со всеми вытекающими далеко не столь позитивными последствиями. Более того обесценен и умственный труд. Он абсолютно не ценится пропорционально прибыли, извлекаемой собственниками средств производства благодаря новым идеям, воплощённым в этих средствах.

Получив от «творческой мысли» расписку, правом воспроизведения этой мысли овладевает собственник средств физического её воплощения в материальный облик. Мысль истинного творца теряет свою стоимость для него в момент институционального отчуждения, то есть перехода в частную собственность другого лица, которое сможет извлечь из неё выгоду.

Многие сегодня гонят от себя мысль об упомянутых выше фундаментальных гарантиях перспективной обеспеченности существования при капитализме, тех гарантиях, которых у них, по существу, нет. Они не задумываются о ответственности на средства производства.

Этому способствует проводимая сегодня реформа образования, ведущая Россию к построению дикого, архаичного сословного общества. Идеологи этой реформы встроили в свою доктрину модную «философию» постиндустриального общества, в рамках которой возникло радикальное элитарное течение, развивающее идею «интеллектуального класса». Последний же должен занять господствующее положение в обществе, потеснив (якобы) буржуазию. Реформированная система образования должна подготовить, с одной стороны, сообщество «управляющих миром», а с другой - вырастить массу «морлоков с интеллектом кретина, не способных на какой-либо внятный протест»<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> К примеру, рассуждения А.М. Столярова, видного (в определённых кругах) писателя, лауреата множества литературных премий: «Современное образование становится достаточно дорогим... В результате только высшие имущественные группы, только семьи, обладающие высоким и очень высоким доходом,



Отсюда следует прямое исключение целых социальных групп из общества. Их сначала помещают на «социальное дно» (безработные, бездомные, беспризорные), а потом множеством способов (болезни, тюрьма, убийства) устраняют с лица Земли. И все эти манипуляции происходят с ранее самым образованным обществом в мире.

Наряду с этим современная экономическая мысль «обнаруживает» новую экономическую категорию – *интеллектуальный капитал* и пытается идеологически вооружить ею представителей рабочего класса, выполняющих социально-экономические функции, требующие высокой квалификации и знаний. А представителям среднего класса внушается чувство псевдо стабильного бытия. Это – ложное чувство приобщённости к собственности на средства производства и, как следствие, расширения своей экономической свободы. Так как обладание несколькими акциями не освобождает работника от необходимости продажи своей рабочей силы. В то время как, принадлежность к основным классам, прежде всего, определяется – является ли пользователем, распорядителем или владельцем одновременно, то есть собственником средств производства (эффективных источников производственного накопления) данный субъект, или он временно допускается к ним ради текущего заработка для себя и извлечения прибыли для хозяина на ранее строго оговорённых условиях.

Тем не менее, современное определение интеллектуального капитала как капитала<sup>8</sup>, воплощённого в знаниях, умениях, опыте, квалификации людей, никак не противоречит а, напротив, соответствует марксовым признакам потребительной стоимости товара рабочая сила – способность–возможность создавать более продвинутые потребительные стоимости. И только в последствии эти признаки стали выделяться и даже «открываться» как интеллектуальный капитал.

Вымышленные же суждения о возможности эффективного применения персонального интеллектуального капитала в условиях глобального системного экономического кризиса, стагнации производства, гиперинфляции и безработицы обращаются в иллюзии и заблуждения. Поскольку в процессе реализации индивидуального интеллектуального капитала одновременно реализовывается и рабочая сила, иначе определяемая как способность к труду. В случае невозможности её (их) продажи её (их) владельцу нет никакой пользы. «Он (владелец) делает тогда вместе с Сисмонди следующее открытие: «Способность к труду... есть ничто, раз она не может быть продана».

В подобной ситуации оказались сегодня миллионы представителей так называемого среднего класса. И не только России. Но и развитых капиталистических стран Европы, ощутивших на себе последствия снижения реальной заработной платы и урезания финансирования всевозможных социальных программ. И осознание того, что они являются владельцами *капитала*, пусть даже и *интел-*

---

могут предоставить своим детям соответствующую подготовку... Воспользоваться (новыми лекарствами) сможет лишь тот класс людей, который принадлежит к мировой элите. А это в свою очередь означает, что «когнитивное расслоение» будет закреплено не только социально, но и биологически, в предельном случае разделив все человечество на две самостоятельные расы: расу «генетически богатую», представляющую собой сообщество «управляющих миром», и расу «генетически бедную», обеспечивающую в основном добычу сырья и промышленное производство...

<sup>8</sup> Отдача интеллектуального капитала имеет место в виде качества и производительности труда работников.

лектуального, не даёт им хоть сколько-нибудь надежды на какие-либо перспективы, кроме одной – «продавать свою собственную шкуру», которую, по словам всё того же К. Маркса будут дубить. Обесцененный умственный труд должен «искать» капитал и «наниматься в тысячах профессий», не соответствующих ни его профилю, ни его квалификации.

Если не единственным, то во всяком случае «вырастающим выше» всех этих проблем оказывается собственник средств производства. Целенаправленный на перманентность увеличения прибыли, он постоянно уменьшает величину издержек производства, так сказать, оптимизирует расходы. И, прежде всего, подобная оптимизация сказывается на менее всего способном к сопротивлению экономическом факторе производства – труде. В свою очередь, экономя на обновлении капитала, собственник подобным образом обесценивает (косвенно) труд тех, кто изобретает и внедряет новые технологические процессы.

Наконец, не имея возможности «оптимизировать» сырьё и материалы (при уже минимальной их цене), собственник средств производства либо прямо экономит на заработной плате наёмного труда (физического или умственного), либо косвенно, удлиняя рабочее время (*по-прохоровски* – увеличивая производительность труда)<sup>9</sup>. И, собственно, в этот момент он превращается в полноценного хозяина, тем самым обесценивая труд в свою пользу. «И в малой лишь мере он вознаграждает трудящихся за их обиду дешёвизной предметов, так как подвергающиеся самой большой эксплуатации меньше всего в состоянии покупать... Капитал не встречает среди них даже желания приобрести созданные ими блага, потому что цена их требует известного культурного уровня и более высокого образа жизни; даже плоды обыкновенного фабричного труда оказываются нередко выше потребности обнищавшего населения».

В начале 1990-х после выхода в свет работы Э. Пестеля «За пределами роста» Римский клуб впервые выступил с докладом, на страницах которого было отмечено, что никогда ещё мир не находился в таком плену у денег, капитализм так нагло и бесцеремонно не выражал уверенность в своём превосходстве. Он вознаграждает победителей и карает побеждённых. Но сам успех капитализма создаёт условия для его провала... Мечта о бесконечном, неограниченном выборе может завершиться такой кошмарной ситуацией, где в принципе не будет никакого выбора. Мир изобилия может погрузиться в век всеобщей скудости. Вопрос только когда произойдёт это «погружение»?

Также следует отметить, что в основе этого лежит исключительный субъективизм, удовлетворение спроса исключительно «имущих» потребителей, и неизбежная неолиберальная *каталлаксия*<sup>10</sup> – социально-экономическое состояние,

---

<sup>9</sup> При обсуждении проблем производительности труда в общественном производственном процессе либералами от экономики проявляется глубочайшая ущербность мысли. И это – не заблуждение, а обман. Всё же, что такое производительность труда? Это эффективность труда. От слова «эффект». Что такое эффект? Это степень *пользы для человека* от применения чего-либо. Собственно, здесь и происходит фальсификация. От понятия пользы, выгоды человеку они перескакивают на финансовое или количественное измерение труда. Что с реальной хозяйственной деятельностью никак не соотносится...

<sup>10</sup> Термин «каталлаксия» использовался Людвигом фон Мизесом и Фридрихом Августом фон Хайеком для обозначения нового смысла экономической науки, в принципе отрицающей понятие хозяйственного комплекса.

характеризующееся спонтанным порядком и не способствующее оптимальному удовлетворению потребностей в обществе.

В итоге неолиберальные, а точнее постмодернистские «паттерны» перестают совпадать с общественными (общенациональными) экономическими интересами и уничтожают и субъектность и подлинность, то есть приводят к не только виртуальному структурному реформатированию системы на стадии практически максимального спада.

Прямым доказательством является признание ведущими экспертами-экономистами «Великого Запада» не то, чтобы банкротства и несостоятельности господствующей ныне глобально социально-экономической системы, а фиаско капиталистической концепции устройства мира. В конце января 2017 года в швейцарских Альпах в Давосе прошёл Всемирный экономический форум, на котором основным предметом обсуждения стал традиционно озаглавленный доклад «Глобальные риски» (подготовленный группой тщательно отобранных аналитиков и опубликованный заблаговременно в Лондоне), в котором напрямую было заявлено о крахе капитализма. Хотелось бы отметить, что среди участников этого всемирного либерального экономического форума не было первых лиц ведущих стран объединённого Запада. Российскую делегацию возглавляли всё те же Чубайс, Греф, Шувалов и новоиспечённый министр экономического развития Орешкин.

В докладе в рейтинге глобальных рисков одно из первых мест занимает глобальный рост неравенства в доходах между бедными и богатыми. При этом экспертов, собственно, не тревожат статистические данные бедности и нищеты населения. Оправдывая и обеляя рынок с его всемогущей «невидимой рукой», не думая о проигравших в рыночной конкуренции, они, всё же, призывают «начать немедленную и активную борьбу» за сжатие общественной страты (опять же страты, но не класса), принятой именовать средним классом.

Как бы то ни было, фактически в последние 40 лет, начиная с 1970-х, рост благосостояния так называемого среднего класса осуществлялся за счёт перераспределения доходов. И для того, чтобы не вызвать диссонанс с самой идеей капитализма, рост обеспечивался за счёт всё большего расширения потребительского кредитования, чего до начала 1970-х практически не существовало. У типичного представителя среднего класса создавалась иллюзия обеспеченности. Тем не менее подобные манипуляции сознанием имеют некоторые ограничения.

Созданные на пустом месте финансовые пузыри благополучно лопнули. Капитал, заливая уже переполненный товарами, (превышающими пределы разумных потребностей, и, прежде всего, пределы покупательной способности), рынок, он наносит ущерб самому себе. Да и поглощая, отнимая функции труда и переориентируя их на себя, он сам перестаёт быть капиталом - фактором как таковым.

В свою очередь, стремление к возвращению производств из стран капиталистической периферии в его метрополию похвально. Однако ожидаемого эффекта от данного процесса в скором времени ожидать не стоит. Возвращению подлежат «дешёвые» рабочие места. Они не в состоянии обеспечить прирост доходов среднего класса без увеличения стоимости продукции, которая мульти-

пликативно ограничит рост потребления. Экономика вновь окажется в состоянии новой волны кризиса... Да и экспансия новых рынков не предвидится также.

Человечество, оказавшееся на развилке двух дорог, ведущих либо в сторону перманентных либерализации и глобализации политики, экономики и идеологии, либо возвращения вспять к обособлению национальных государств и протекционизму, в действительности может попасть в колею IV технологической, то есть так называемой «цифровой» революции. Акцент последней ставится не на развитии техники и технологий, а на человеке как таковом. Человек должен стать «цифровым» биороботом. Цифровая экономика продуцирующая системы «человек-машина», «человек-компьютер», имеет своей целью далеко не гуманистические смыслы. Для большей части человечества этот «новый мир» обернётся новыми «тёмными веками»<sup>11</sup>, эпохой мрака, сопровождающейся варварским сокращением населения планеты, разрушением института государства, его суверенитета, семьи, науки, образования, здравоохранения...

Да и проблема «золотого миллиарда» перестаёт быть самой опасной, она размывается не сама собой, она растворяется в непрекращающихся миграционных потоках людей с другого континента<sup>12</sup>. И сегодня - налицо ситуация, выходящая из-под контроля «хозяев жизни» по Б. Дизраэли, это во-первых, а, во-вторых, разворачивающаяся борьба правящей элиты за будущее. Стратегия же современной России должна состоять в выявлении и овладении этими противоречиями, а также в возможности сыграть на них, как это уже было сделано в нашей истории в 30-х годах XX столетия, для того, чтобы не допустить институционального и метафизического отчуждения человека от человека.

## **5.2. Институционально-эволюционные аспекты формирования адаптивных и конкурентных преимуществ российского бизнеса**

Рыночный тип организации экономической деятельности, господствующий в Российской Федерации последние двадцать пять лет, предоставил широкие возможности реализации коммерческих интересов предпринимательских структур. Стремление к прибыли побуждает фирмы вступать в конкурентную борьбу за рынки, ресурсы, доходы, потребителя, поддержку государственных органов. В связи с этим возникает проблема формирования конкурентных преимуществ и экономической безопасности хозяйствующего субъекта, принимающих внутрифирменные, региональные и национальные масштабы. В предметном поле экономической науки обозначенные проблемы изучаются методологическими инструментами эволюционной экономической теории, актуализирующей междисциплинарный, поведенческий и социально-институциональный аспекты рыночного хозяйства.

На современном уровне развития бизнес-технологий инструменты стратегического маркетинга и менеджмента распространяются передовыми компаниями на институциональную среду бизнеса. Конструирование благоприятного институционального окружения производится в соответствии с идеей, что пре-

---

<sup>11</sup> Не стоит путать со светлой эпохой Средневековья начала IX века – начала XIV века. «Тёмные века» - время между серединой VI века, когда окончательно перестала работать система римских акведуков, и серединой IX века.

<sup>12</sup> При этом молодые европейцы связывают своё будущее далеко не с США а с Канадой, Австралией и Новой Зеландией.

имущества в координатах выбора потребителя имеют компании, которые целенаправленно работают над улучшением свойств, имеющихся в распоряжении фирмы институциональных ресурсов.

Базовые направления совершенствования внутренней институциональной среды бизнеса – привлечение и удержание высококвалифицированных кадров, профессиональное развитие персонала, формирование социально привлекательного имиджа компании, повышение качества выпускаемых товаров и услуг. Основная причина интенсивного внедрения подобных социальных инноваций, то обстоятельство, что рост общей конкурентоспособности компании в условиях жесткой конкурентной борьбы достигается посредством совершенствования внутрифирменной институциональной среды.

Разграничение внутрифирменной и внешней институциональной среды весьма условно, особенно в сфере трудовых отношений и сфере реализации интересов развития бизнеса. Так, перемены в распространенных в местном традициях, обычаях, процедурах ведения переговоров и совершения сделок и иных элементах экономической культуры составляют как внутреннее, так и внешнее содержание институциональных изменений.

Подробно природу и причины институциональных изменений в экономике и обществе рассматривал Д. Норт. В исследованиях этого автора особое внимание уделено историческому контексту экономического выбора предпринимателя и общества. В частности, указывается, что «настоящее и будущее связаны с прошлым непрерывностью институтов общества. Выбор, который мы делаем сегодня или завтра, сформирован прошлым». Поскольку экономическая история каждого народа представляет уникальный набор событий, процессов, решений в заданных ресурсных и политических ограничениях, изучение экономических проблем настоящего периода требует ретроспективного обзора.

Институциональная среда современного российского бизнеса – продукт длительного эволюционного вызревания ее основных элементов, формирования взаимосвязей и взаимозависимостей в плоскости взаимоотношений бизнеса с государством, с гражданским обществом. Теоретические инструменты исследования в области организации совместной деятельности индивидов разрабатывает эволюционная экономическая теория. Изучая вопросы установления и поддержания экономического порядка в обществе, приверженцы эволюционной теории утверждают, что социально-экономическое развитие может происходить как путем поступательного движения (культурной адаптации к изменяющимся условиям жизни), так и реформационным (запланированным) и революционным способом.

Адаптационные институциональные изменения в масштабах общества растянуты во времени и могут длиться веками, поскольку затрагивают глубинный институциональный слой – сферу ценностей и идеологии. На уровне хозяйствующего субъекта адаптация – приспособление к заданным параметрам экономической деятельности и организации сотрудничества с представителями власти и контрагентами в формате институциональной рациональности. На внутрифирменном уровне продуцируется «адаптационная эффективность», которая по определению Д. Норта предстает как «готовность общества приобретать знания и умения, поощрять новое, идти на риск, и заниматься творческой деятельно-

стью (в широком смысле), а также решать возникающие в обществе проблемы и расширять узкие места». Задача предпринимателя в обществе, продуцирующем адаптивную эффективность, реализовать заданный институтами экономический потенциал общества.

Рассмотрим в аспекте эволюции институционального контекста российской экономической модели адапционные преимущества отечественного предпринимательства. Современной формой институциональной адаптации крупного бизнеса к проблемам и угрозам внешней среды предстает корпоративная социальная ответственность, которая в национальной экономике есть результирующий продукт развития систем социальной защиты российского населения.

Особого изучения требует проблема дискретного институционального развития эндогенных механизмов социальной поддержки традиционного общества, когда сложились первичные институциональные элементы социальной ответственности бизнеса. Российская экономическая история знает немало примеров социально ответственного хозяйствования. Так, система социального страхования русской поземельной общины предоставляла гарантии выживания всем ее участникам, однако она была разрушена искусственным способом. Сначала реформ «сверху», а затем пролетарского государства. «Положение становится еще более опасным, потому что в стране нет упорядоченной системы помощи бедным. В прошлом большей части населения помогали общины. Даже для промышленных рабочих они оказывались прибежищем при безработице и в старости. Теперь все это должно существенно измениться. Узлы общинной системы разорваны, но заменить их чем-нибудь другим позабыли».

Полного исчезновения институциональных элементов сельской поземельной общины не произошло. В социальной памяти потомков сохранились институты трудовой взаимопомощи, частной благотворительности и родственной поддержки, которые в кризисные времена обеспечивают выживание россиян.

Адаптивные преимущества корпорации формируют корпоративную устойчивость – стратегический подход к бизнесу, создающий стабильную прибыль для акционеров на долгосрочную перспективу за счет использования всех возможностей и минимизации рисков, вытекающих из социально-экономической и экологической ситуации. Институциональное обеспечение корпоративной устойчивости реализуется в сфере воспроизводства институций социальной ответственности бизнеса (СОБ).

Институт СОБ, как и любой другой общественный институт, представляет собой комплекс специфических институций (социально оформленных функций), которые в процессе действия их агентов, формируют особый образ экономического поведения субъекта. При этом «каждая институция зависит от знаний, умений и навыков своего актора; используемых им технических средств; предметов деятельности и среды; внутренней структуры, места и роли в обществе; пространственно-временного континуума и контура осуществляемой деятельности». Передача знаний и хозяйственного опыта от одного субъекта к другому и составляет информационную функцию института, которая определяет соотношение наследственности и изменчивости.

Воспроизведение хозяйственных практик, хранящихся в глубинах социальной памяти, – механизм обеспечивающий наследственность. Вследствие неточ-

ного искаженного воспроизведения традиций, обычаев, ритуалов и других институциональных атрибутов происходят институциональные мутации. Изменчивость как свойство института формируется и за счет непрерывного инкрементного накопления изменений. Импульсы экономического развития задают стимулы к приобретению новых знаний, встроенные в институциональную матрицу страны, возрастающая экономическая отдача от технических нововведений и социальные гарантии предпринимателям.

Традиционные институции СОБ – благотворительность, спонсорство, меценатство, добровольчество имеют внутренние основания в российской хозяйственной системе. Они возникли как негосударственные формы взаимного социального страхования населения и берут начало от традиций общинного землепользования, транслируемых внутри крестьянского сословия – самой обширной и устойчивой институциональной структуры России.

Экономическая устойчивость и социальная стабильность русской общины долгое время воспринималась российской общественностью как признак эффективности этого социального института. Сохранение самобытности русского крестьянского хозяйственного уклада воспринималось как способ достижения социальной справедливости в условиях возрастания конфликтов и противоречий капитализма в странах Запада. Предполагалось, что «воспитание и дисциплинирование нашего народа для общественной формы труда происходит и без руководства капитала, силою общины», которая содержит ряд преимуществ социально-экономического характера. Однако эволюция современного капитализма показала возможности разрешения экономических конфликтов и вопросов социальной справедливости в рамках институтов рыночного типа в частности СОБ. Это направило усилия исследователей в иное русло – выявление функций и механизмов комплементарных современным институциям СОБ.

В числе важнейших механизмов социальной стабильности русской общины рассматривается система общинной взаимопомощи, которая возникла для решения проблемы выживания человека (семьи) в экстремальных условиях земледелия. Стремясь свести к минимуму риск хозяйствования, домохозяйство поддерживало коллективные усилия по расчистке полей, содержанию общего имущества, созданию страхового фонда и т.п. Ментальным отражением глубокой взаимозависимости хозяйства крестьянина с окружающим его сообществом явилась идеология коллективизма. Древний человек осознавал себя не как изолированный индивид, а как соборная личность, заключающая в своем бытии множество личных связей, проникнутых осознанием единства территориального, духовного, социального, кровнородственного начал.

Материальный фундамент социального единства общины заключало уравнительное перераспределение земли. Земля не являлась объектом частной собственности крестьян и воспринималась как общественное достояние. Хотя обработка земли и присвоение сельскохозяйственной продукции имели личный характер, но решения о распределении земельных наделов принимались совместно по принципам солидарности. Крестьянская семья получала права на владение участком, определенным в соответствии с ее трудовым потенциалом (количеством работников – душ мужского пола) или ее потребностями (общей численностью). Был отработан устойчивый внутриобщинный институциональный ме-

ханизм оценки вклада домохозяина в эффективное использование всего общинного земельного фонда и оценки вклада семьи в совместную работу. Эволюционное формирование этого механизма стало возможным благодаря довольно удачному сочетанию в свободной русской общине различных форм собственности на средства производства. Преобладала личная собственность крестьян на сельскохозяйственный инвентарь и коллективная собственность на крупные производственные объекты – мельницы, пастбища и т.п.

Важнейшей институцией, обеспечивающей социально-экономическую устойчивость общины, являлись милосердие и благотворительность. Наиболее распространенной формой ее осуществления была раздача милостыни «из рук в руки» нищим и нуждающимся. Появления данного социального феномена нередко связывают с духовным влиянием православия. И, действительно, частная благотворительность – одна из наиболее распространенных религиозных практик, оцениваемая как проявление ответственности перед Богом и обществом, предоставляющая богатому человеку духовную санкцию на обладание собственностью. С развитием рынка и расслоением общества в конце XIX – начале XX вв. благотворительность признавалась нормой поведения богатого человека. В рамках же сельской общины она носила характер разовых акций, поскольку считалась прерогативой знатных слоев населения, а бедность имела всеобщий характер среди крестьянского населения. К тому же вследствие неразвитости товарно-денежных отношений раздача милостыни в форме денежных подаваний была возможна лишь в городах. В крестьянских общинах преобладала тихая милостыня, когда на порог избы тайно выставлялись продукты; крестьянские семьи по очереди брали малолетних сирот на содержание.

Специфической формой социального страхования, генерированной русской деревенской общиной, являлась общинная трудовая взаимопомощь, возникшая на обычаях «помочей» и традициях трудового сотрудничества древнерусских обществ. Характер помощи (добровольный или обязательный) различался в зависимости от общественной значимости данного вида работ. Чем значительнее общественные издержки от оппортунистического поведения при выполнении определенного вида «помощей» для общины, тем более обязательный характер приобретала данный вид работ.

Длительное воспроизводство экономических отношений в рамках общинного жизнеустройства определила преобладание в образе мыслей предпринимателей, не утративших духовную связь с деревней, стереотипов поведения, привычек и ментальных конструкций коммунитарного характера. Определяющим для внедрения института СОБ в российскую экономическую систему является соотношение позитивных и негативных факторов идеологического характера.

К числу институциональных установок коммунитарного характера, препятствующих укоренению института СОБ в России следует отнести:

- уравниловку (стремление к имущественному равенству всех граждан, осуждение чрезмерного богатства);
- стремление к минимизации жизненных стандартов, что в конечном итоге ведет ослаблению мотивации к внедрению передовых стандартов СОБ;
- консерватизм – сопротивление всяким изменениям, отходу от привычных практик ведения дел;



– обостренное чувство справедливости, воспринимать всякое проявление СОБ как попытку «откупиться» от общества.

Институциональные установки коммунитарного характера, способствующие укоренению института СОБ в России:

– традиции взаимопомощи и взаимовыручки комплементарные институты волонтерства,

– положительное восприятие частной благотворительности – одной из самых распространенных институций СОБ, которая имеет эндогенный характер;

– поддержание атмосферы взаимного доверия и самозащиты внутри коллектива (организации), что способствует формированию социального партнерства.

Выше перечисленные институциональные установки коммунитарного характера представляют элементы адаптивных преимуществ российского бизнеса.

Конкурентные преимущества российского бизнеса в условиях инновационного развития следует рассматривать в плоскости реализации уникальных качеств человеческого и институционального капиталов российского общества. Человеческий капитал российского бизнеса – это не только запас знаний, умений, навыков наемных работников, но и также способностей к профессиональному обучению, повышению профессионального мастерства, восприятию технико-технологических инноваций.

Рассмотрим уникальные свойства человеческого и институционального капитала России, сложившиеся в результате эволюции национальной хозяйственной системы. В стандартный набор индивидуального трудового капитала ценного работника входит творческая мобилизация, усердная работа по развитию профессиональных качеств, самостоятельное управление карьерой, способность оправданному риску, финансовая грамотность. В современной экономической теории данные характеристики признаются отличительными свойствами работника-самопредпринимателя. Реальная альтернатива дорогостоящим программам – система внутреннего побуждения к добровольному неоплачиваемому труду по повышению собственной квалификации, формированию конкурентоспособности и устойчивости индивидуальный профессиональных навыков.

Институциональный прототип самопредпринимателя – средневековый ремесленный мастер, для которого акту признания профессиональным сообществом высокой квалификации предшествовал длительный процесс самоинвестирования в профессиональное обучение. Преимущественной формой приложения труда ремесленника была работа на заказ, которая невыполнима без учета индивидуальных требований потребителя. Ремесленное сообщество выработало институциональные инструменты формирования оптимального сочетания высокого престижа труда и необходимой восприимчивости к сигналам рынка. Подобный баланс профессионализации и клиентоориентированности в поведении персонала крайне необходим современной корпорации.

Не менее важной чертой наемного работника новой России представляется способность к рациональному расчету прибылей и убытков. Институционализация внутрипроизводственного хозрасчета – процесс трансформации структурного подразделения в автономную бизнес-единицу с помощью наделяния полномочиями принятия решений по вопросам планирования внутрицехового произ-

водства; распоряжения внутрицеховыми ресурсами и внутрицеховым имуществом; осуществления экономических согласований с другими подразделениями данного предприятия и внешними структурами; формирования финансовых бюджетов; использования остаточной прибыли. При этом коммерчески обособленные цехи функционируют на принципах оперативно-хозяйственной самостоятельности, самокупаемости производственных затрат и рентабельности. Хозяйственная самостоятельность цехов сочетается с гарантиями поддержки и взаимопомощи внутриорганизационного характера.

Феномен рыночного хозяйства в контексте воспроизводственных и эволюционных аспектов сопряжен с проблемой социально-экономической эффективности производственной деятельности, установление которой не представляется возможной в ситуации игнорирования положительного опыта индустриализации российской экономики. Созидающие воспроизводственные возможности современного рынка – результат императивного овладения естественно-социальным ресурсным регулятором общественного производства.

Рассмотрим институциональные элементы данного регулятора в исторической ретроспективе. Институциональный прототип внутрипроизводственного хозрасчета современной капиталистической фирмы – купеческие коалиции. Традиции организаций российского купечества, как и западноевропейских купеческих гильдий, могут быть задействованы в формировании пучка внутрифирменных контрактов, интегрирующих индивидуальные трудовые соглашения и контракты с внешними контрагентами в самоподдерживающуюся систему, участники которой пользуются взаимной поддержкой в обеспечении коммерческой эффективности. Основа стабилизации – многосторонний репутационный механизм предупреждения оппортунистического поведения. Актуальный опыт внутрипроизводственной кооперации содержат институциональные инструменты неформальной координации коммерческой деятельности Московского купечества и купечества императорской России.

Таким образом, конкурентные и адаптивные преимущества современной российской бизнеса – результат исторического развития основных компонентов структурно-организационных и отношенческих активов национальной экономики. Реализация данных преимуществ происходит на микроэкономическом (внутрифирменном) уровне и активизируется институциями социальной ответственности, в устойчивом воспроизводстве которых отражены междисциплинарный, поведенческий и социально-институциональный аспекты феномена рыночного хозяйства.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Альпидовская М.Л. К вопросу о целеполагающей деятельности человека и субстанциональности его труда в экономике будущего // Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: поиск модели эффективного социохозяйственного развития. Сборник статей международной научно-практической конференции/ под ред. Г.Б. Клейнера, Э.В. Соболева, В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой – Краснодар: ЮИМ, 2015. – С.10-14.
2. Альпидовская М.Л. Об имитации интеллектообщества // Философия хозяйства, 2012. №1 (79).- С. 145 -154.
3. Альпидовская М.Л. О противоестественности неравенства потребления чисто-общественных благ в современной России // Вестник ТвГУ. Серия «Экономика и управление», 2016. № 3. С.16-21.
4. Альпидовская М.Л. Социально-экономическая эвфемизация как способ существования современного экономизма // Философия хозяйства, 2013. №1 (85).- С. 37 -47.
5. Бельмонт Лео. Социализм и справедливость. Пер. с польск. / Под ред. и с предисл. В.В. Битнера. Изд. 2-е. – М.: Книжный дом «ЛИБРИКОМ», 2012.

6. Замысел реформы образования. Реконструкция. // Экстернаты Москвы. Единая информационная служба [сайт]. 2011. URL: <http://www.extern-mos.ru/articales-news57.html>
7. *Маркс К.* Капитал: критика политической экономии. Т.1. – М.: Эксмо, 2011.
8. *Мартин Г.-П., Шуманн Х.* Западная глобализация: атака на процветание и демократию. – М.: Альпина, 2001.
9. *Минина А.* Михаил Прохоров предлагает реформу труда. // The Конкурент [сайт]. 13 апреля, 2011. № 13 (000287) URL: <http://www.konkurent-krsk.ru/index.php?id=3508>
10. *Никонов И.* Конец нашей истории? Капитализма. // Pravda.ru [сайт]. URL: <http://www.pravda.ru/economics/prognoses/19-01-2013/1142252-kapitalizm-0/>
11. *Туроу, Лестер К.* Будущее капитализма: Как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир / Лестер К. Туроу; Пер. с англ. А. И. Федорова. – Новосибирск: Сибирский хронограф, 1999.
12. *Фурсов А.И.* Мир будущего / Андрей Фурсов; беседу вел О. Морозов [Текст] // Наш современник. - 2016. № 10. - С. 214-227.
13. Экономические вызовы западных санкций против России: общие и особенные черты. Под ред. М.Л. Альпидовской - Краснодар: Изд-во НИИ Экономики ЮФО, 2016.
14. *Воронцов В.П.* Судьбы капитализма в России. – СПб.: Типография Стасюлевича, 1882.
15. *Горц А.* Нематериальное. Знание, стоимость и капитал / пер. с нем. и фр. – М.: «Изд. дом ГУ ВШЭ», 2010.
16. *Иншаков О.В.* Институты и институции в современной экономической теории // Вестник ВолГУ. Серия 3. Вып. 11. 2007. С. 6–21.
17. *Ключко В.Н.* Участие работников в управлении предприятиями. Российский опыт и перспективы // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 1. С. 119–132.
18. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начала, 1997.
19. Религия и общество: традиции, особенности и генезис духовных и культурных ценностей: международная монография. / Под общ. ред. проф. О. И. Кирикова, Ю.К. Волков, Д.В. Гарбузов, О.В. Ивановская, Е.А. Шулимова. Кн. 2. – М.: Наука-информ, Воронеж: ВГПУ, 2012.
20. *Рябцева Л.В., Собакина Т.А., Попова Н.С.* Экономическое стимулирование согласованной работы производственных подразделений металлургического предприятия // Фундаментальные исследования. 2014. № 11. С. 1771–1775.
21. *Савина Т.Н.* Институциональные предпосылки развития корпоративной социальной ответственности: объективная необходимость и возможность // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 10 (247). С. 17–24.
22. *Сидоров В.А., Ядгаров Я.С., Власова Н.В.* Феномен рыночного хозяйства: диалектика связей и воспроизводственная динамика // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2016. № 61. С. 7–14.
23. *Чупров А.А.* Уничтожение сельской общины в России // Вопросы экономики. 2010. № 10. С. 135–146.
24. *Шулимова А.А.* Эволюция корпоративных форм организации экономики российского города // Региональная экономика. Юг России. 2014 № 2. С. 106–114.
25. *Шулимова Е.А.* Проблема возникновения социальных отношений на раннем этапе антропогенеза: современное состояние // Кубанские исторические чтения: материалы IV Всероссийской с международным участием научно-практической конференции. – Краснодар: ЦНТИ, 2013. С. 4-7.
26. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты / пер. с англ. – М.: Дело, 2001.
27. *Greif A., Milgrom P., Weingast B.R.* Coordination and Enforcement: The Case of the Merchant Guild // Journal of Political Economy. 1994. Vol. 102. № 4. P. 745–776.
28. *North D.* Understanding the Progress of Economic Change. London: IEA, 1999.

## ГЛАВА 6. НАЦИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ: УРОКИ ДЛЯ РОССИИ

### 6.1. Американская модель

Каждая страна с рыночной экономикой имеет свои институциональные особенности, которые определяют параметры формирования национальной модели рыночной экономики. Анализ национальных моделей развитых стран особо актуален с позиции эффективности и устойчивости к рецессиям. Национальная модель экономики каждой страны – это результат длительного исторического процесса, в течение которого выстраивается соотношение элементов модели и формируется механизм их взаимодействия.

Эффективность той или иной экономической модели определяется ее жизнеспособностью, возможностью постоянно и адекватно реагировать на внешние и внутренние дисбалансы. В конечном счете, наиболее полно эффективность модели оценивается в показателях роста экономического потенциала и благосостояния населения. В качестве объекта анализа автор выбрала три модели: американскую, шведскую и южнокорейскую, как наиболее характерные модели для разных частей света.

Центральным вопросом общественных дискуссий был и остается вопрос о роли государства в обществе, а точнее – о соотношении функций «большого правительства» и гражданского общества. В результате сформировались два основных взгляда на эту проблему: первый – признание необходимости ограниченных функций федеральных властей, своего рода «социальный консерватизм»; второй – активная роль федеральной администрации, в основном в социальной сфере, и решение на этой основе проблем американского общества.

Оценить эти взгляды возможно, изучив исторические предпосылки формирования современной модели.

*Кейнсианство, или «государство – наше все».* С начала 1930-х годов, во времена «Великой депрессии» в США укрепилась тенденция государственного регулирования в социальной и экономической сферах, исходившая из кейнсианских установок. Такое регулирование было в основном нацелено на воздействие на совокупный спрос, на потребление. Предполагалось, что совокупный спрос вызовет соответствующее совокупное предложение, а, следовательно, обеспечит соответствующий уровень производства. Проводимая таким образом политика действительно способствовала некоторому смягчению циклических колебаний, уменьшению разрушительной силы кризисов. Особенно результативно оказалось регулирование совокупного спроса в первой половине 1960-х годов, когда был достигнут высокий уровень потребительских расходов. Даже идеолог неоконсерватизма И. Кристол утверждал, что кейнсианские методы хорошо оправдали себя на практике; что именно благодаря им было обеспечено экономическое процветание страны в 1945–1970 гг.

Однако ускорение темпов с помощью стимулирования спроса в 1960-е годы вызвало ряд проблем и противоречий, которые со всей остротой проявились в последующий период – развитие инфляции, быстрый рост цен, высокий уровень безработицы. Кроме того, энергетический кризис 1970-х годов показал, что американская экономика зависима от зарубежных источников энергоресурсов.

Стало ясно, что однобокий упор на спрос не в состоянии избавить экономику от кризисов и оградить ее от сопутствующих проблем. Это породило разочарование в кейнсианской модели государственного регулирования.

Рецепты Кейнса уже больше не обеспечивали растущего процветания. Выражением реакции на трудности 70-х гг. стали экономическая «теория предложения» и практика рейганизма.

*Экономика предложения.* Теория и практика рейганизма как одного из вариантов современного американского консерватизма внесли серьезные коррективы в сложившуюся десятилетиями национальную модель США. Р. Рейган, 40-й президент США, придерживался старого принципа «хорошо то правительство, которое хорошо правит». По его мнению, «большое правительство», которое «сидит на шее» у американцев, и в виде налогов лишает их честного заработка, и есть основное зло, главный источник экономической и политической нестабильности в США. Усиление регулирующих функций государства рассматривалось Рейганом как посягательство на права и свободы личности, среди которых особо выделялись права «равных возможностей» и свободного предпринимательства, присущие естественной природе человека.

Этим принципам соответствовала экономическая «теория предложения», которая и была положена в основу философии рейганизма, оказавшей существенное влияние на национальную модель. Благоприятный баланс между спросом и предложением, в отличие от кейнсианского «накачивания» спроса, достигался путем прямого воздействия на производство – стимулированием частных инвестиций, сокращением государственного сектора и государственных расходов. Также были сокращены федеральные налоги, которые в то время составляли 50% заработной платы, что умерщвляло стимулы сберегать, инвестировать и рисковать, а также порождало «налоговые лазейки». Предполагалось, что снижение налоговых ставок приведет к снижению темпов инфляции, станет условием обновления основного капитала и будет способствовать улучшению торгового баланса; укрепит позиции доллара на мировом рынке.

Основные направления реформ Р. Рейгана были изложены в программе «Новое начало для Америки: программа экономического восстановления». Программа предусматривала проведение комплекса преобразований в 4-х направлениях: значительное ограничение роста правительственных расходов с целью уменьшения дефицита госбюджета и преодоления инфляции; сокращение ставок налогов с целью увеличения заработной платы; ослабление регулятивной функции государства; проведение кредитно-денежной политики (главным направлением был объявлен монетаризм).

Однако и это не принесло быстрых позитивных результатов. В 1981 году в США случился очередной финансовый кризис, породивший бюджетный дефицит, увеличение государственного долга, снижение стоимости доллара, а также масштабную безработицу. Но, начиная с 1983 года, Америка достигла необыкновенно высоких темпов экономического роста. Рейгану удалось многое: налоговая реформа, блокирование инфляции, снижение роста государственных расходов, повышение уровня жизни. Однако у этих преобразований были и отрицательные стороны – рос дефицит госбюджета, увеличился государственный долг. Реальные достижения реформ Рейгана – усовершенствование и модернизация

механизма государственного регулирования, а также адаптация его к информационной революции XX века.

После ухода Р. Рейгана наметился ряд изменений существующей модели. Выявился ряд дефицитов, в том числе, дефицит вложений в человека, в состояние окружающей среды, в развитие научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок.

Приход Дж. Буш (ст.) ознаменовался революционным сдвигом приоритетов от военных к гражданским программам; определил основные задачи государства по трем направлениям инвестирования: в производительный капитал; в технологическое развитие; в человеческий капитал. Были открыты государственные социальные программы; создан фонд социального страхования.

Политика Б. Клинтона сводилась уже к несколько другим целям: расширение государственных капиталовложений и обеспечение долгосрочного экономического роста; преодоление бюджетного дефицита; создание более справедливой налоговой системы. Развернувшись в сторону от дефицитного бюджетного финансирования и сделав основным приоритетом приведение к балансу федерального бюджета, Клинтон совершил своеобразную революцию: учетные ставки стали низки, что привело к экономическому подъему.

Дж. Буш (мл.) во многом развил идеи рейганизма, не уставая говорить и о важной роли государства в сферах образования, здравоохранения и социального обеспечения.

Администрация президента Б. Обамы предложила пути разрешения ипотечного кризиса, проведения налоговой реформы, поддержки американской промышленности, обновления инфраструктуры, постепенного отхода от использования нефти в качестве основного источника энергии, реформы госаппарата и пр. По основным макроэкономическим показателям деятельность президента Обамы не вызывает нареканий. Уровень безработицы снизился с максимальных 10% в октябре 2009 года до 4,6% в ноябре 2016-го. При этом некоторые эксперты полагали, что он будет оставаться выше 5% минимум до 2020 года. Объем ВВП за третий квартал 2016 года, если рассмотреть его в годовом исчислении, вырос на 11,5% по сравнению с докризисным уровнем 2007 года.

Тем не менее экономическая политика Барака Обамы имела серьезные недостатки. Низкая производительность труда, ее рост за 2005–2015 годы составил всего 1,3% в год. Это было вызвано уменьшением инвестиций, а также низкими темпами роста общей производительности факторов. Второй недостаток – увеличение неравенства, среди развитых стран «большой семерки» США занимают первое место по неравенству доходов. В 2015 году доля дохода самых обеспеченных граждан (1% населения) составила более 15,5% от общего заработка по стране.

Экономика США сейчас не имеет устойчивого фундамента для дальнейшего развития: Обама не смог создать защиту от будущих рецессий. Поэтому нужно предпринять ряд шагов, которые помогут избежать серьезных проблем. В частности, улучшение системы страхования для безработных обеспечит более эффективную поддержку экономики во время спада. Кроме того, как показывает опыт администрации Барака Обамы, можно совместить краткосрочную финан-

совую экспансию со среднесрочной фискальной консолидацией для сохранения налоговой дисциплины.

## **6.2. Шведская модель**

Термин «шведская модель» возник в конце 60-х годов, когда было отмечено успешное сочетание в Швеции быстрого экономического роста с относительной социальной бесконфликтностью общества. Таким образом, шведская модель превратилась в символ государства всеобщего благосостояния.

За сто лет из отсталой (одной из беднейших в Европе) страны, какой она была в середине XIX в., превратилась в одно из наиболее развитых в экономическом отношении государств. Хотелось бы отметить важную деталь: в отличие от других рассматриваемых моделей, Швеция не принимала участие в мировых войнах, а также сохраняла неизменный внешнеполитический нейтралитет.

В послевоенное время, когда мировое большинство «зализывало раны», развитию Швеции благоприятствовали такие факторы, как сохранение промышленного потенциала, квалифицированная рабочая сила, высокоорганизованное общество, а также стабильная политическая система. Все это повышало благосостояние, и казалось, что нет пределов успехам.

Социал-демократическая партия Швеции сделала ставку на повышение уровня жизни путем постепенных капиталистических реформ. Они исходили из принципа сочетания максимального роста производства в частном секторе и широкого перераспределения государством прибылей через налоговую систему, что привело к очень большой роли государства в экономике. Росла централизация организаций, роль профсоюзов и коллективных договоров. Такая деятельность получила название «функциональный социализм».

Но с началом 80-х гг. модель претерпела критику: некоторые работодатели не без основания считали, что централизация и система доплат для низкооплачиваемых занятых приводит к слишком уж малым различиям в заработной плате (разница между самыми высокооплачиваемыми и самыми низкооплачиваемыми составляла всего 3,4 раза). Последовавшая за этим политика децентрализации коснулась не только частного сектора, но даже и центрального правительства.

Главные особенности социальной политики современной Швеции – высокие ставки налогообложения (налогом облагаются даже пособия), а также социальное страхование в сфере здравоохранения и пенсионной системе.

Но если в социальной политике Швеция добилась несравненных успехов, то, например, имели место такие негативные явления, как инфляция, относительно скромный экономический рост, снижение конкурентоспособности шведских товаров, а, следовательно, и снижение стимулов к труду.

Первоначально шведская модель предполагала необычно однородное организованное общество, однако этого не вышло – массовая иммиграция из соседних стран в поисках заработка привела к проблемам ассимиляции и росту несогласных. Также предполагалось существование внутренней «арены», огражденной от внешних явлений, что бы позволило осуществлять контроль над основными направлениями внутренней политики, но и это не оправдалось: вхождение страны в ЕС, колебания валютных курсов, изменения в мировой экономи-

ческой конъюнктуре – все это проявило жестокую реальность невозможности существования обособленного государства.

По мнению премьер-министра Швеции Фредрика Рейнфельдта, «Швеция встречает мировой финансовый кризис рядом мощных мер, направленных на сохранение рабочих мест и благосостояния шведов: выдаем муниципалитетам дополнительные средства на медицину и школы, активизируем систему защиты наших граждан, уже потерявших работу или получивших предварительное уведомление. В целом, что касается антикризисных мер, Швеция выглядит самой активной из всех стран ЕС и ОЭСР».

Отличительными чертами шведской модели являются:

-основными целями политики шведского государства были и остаются полная занятость и выравнивание доходов. Эти принципы имеют глубокие корни и традиции;

-политическая демократия, которая, кстати, присуща не только Швеции, но и другим промышленно развитым странам Запада;

-высокий уровень стремления населения к равенству;

-независимые от правительства профсоюзы и объединения предпринимателей, которые отличают давние традиции.

### **6.3.Южнокорейская модель**

Южнокорейская модель сложилась за сравнительно короткий исторический период – 3–4 десятилетия, и достойна восхищения. За эти годы Южная Корея смогла из отсталой полукOLONиальной аграрной страны превратиться в современную индустриальную развитую экономику. ВВП страны, составлявший в 1954 году всего 1,7 млрд. долл., к началу 21 столетия достиг объема более 400 млрд. долл.

Южнокорейская модель в самом начале своего становления выбрала для себя путь рационального сочетания модели «японского экономического чуда» и новоиндустриальных стратегий экономического роста. Также среди благоприятных факторов можно назвать выгодное геополитическое положение; союзнические отношения с США и Японией; огромная зарубежная финансовая помощь на этапе подъема национальной экономики; доминирующая роль государства в проведении экспортоориентированной индустриализации.

Удивительно то, что за реализацию экспортоориентированной индустриализации взялись военные режимы тогдашних правителей Пак Чжон Хи и Чон Ду Хван. Но даже при авторитарных режимах удачно соединились рационально заимствованный план и широкие возможности корейского государства. Это и позволило государству совершить скачок из нищеты в мир индустриально развитых стран.

В конце 1940-х гг. основные реформы пришлись на промышленность и сельское хозяйство. Администрация взяла контроль над отраслями общественного пользования, такими как транспорт, связь, банковское дело, что привело к формированию госсектора из отраслей повышенного хозяйственного риска. Далее последовала аграрная реформа, ликвидировавшая помещиков и наделившая землей крестьянские хозяйства. Это, в свою очередь, укрепило социальную базу и дало толчок развитию капитализма: правительство выкупало у помещиков из-



лишки земли, расплачивалось с ними акциями промышленных предприятий; помещики устремились в частное предпринимательство. Я считаю это обстоятельство главным успешным решением корейского правительства – за ним последовал динамичный хозяйственный рост, который согласовывал различные классовые интересы.

В конце 1950-х гг. правительство попыталось реализовать новую, импортозамещающую модель индустриализации. Это дало такие положительные результаты: расширение производств, увеличение занятости, улучшение материально-технического снабжения. Но вскоре эта модель была вытеснена новой экспортоориентированной стратегией – открытие экономики с помощью расширения ее участия в международном разделении труда.

Результатом внедрения этой модели стало открытие доступа в страну иностранного капитала и новых технологий, а также расширение емкости внутреннего рынка страны.

С самого начала курс на проведение экспортоориентированной индустриализации стал возможен благодаря государственному стимулированию научно-технического прогресса – огромное финансирование внедрения новых технологий путем приобретения патентов, лицензий и ноу-хау.

Важное место в южнокорейской модели занимает аспект развития крупных монополий и их взаимодействия с властью (примеры – Samsung, SsangYong). Южнокорейское «экономическое чудо» явилось в преобладании жесткого военно-бюрократического режима, который обеспечивал условия для реализации планов экономического развития.

Но наступил момент, когда стало необходимо освобождение механизма госрегулирования от сковывающих рыночные отношения ограничений. И система немедленно отреагировала на эту необходимость – изменились пропорции между государственным регулированием и действием рынка; государственным и частным секторами. Ведущие предприниматели становились собственниками созданных государством промышленных объектов. Так центр, сохраняя контроль над ключевыми звеньями экономики, освобождался от текущего оперативного руководства производством. Государство же сосредоточилось на разработке перспективных прогнозов, «увязывании» внешнеэкономической деятельности и внутрихозяйственных процессов. Однако и в этой системе выявились проблемы – протекционизм ведущих развитых стран, жесткая конкуренция, недостаточный рост внутреннего спроса, а также чрезмерная ориентация на внешний рынок.

Основные черты южнокорейской национальной модели:

- модель имеет много общего с японской: этнопсихологический склад населения страны базируется на нравственных нормах конфуцианства, трудолюбии и ответственном отношении к своим обязанностям;

- развитая система авторитарного государственного регулирования экономики способствует повышению конкурентоспособности южнокорейских товаров на мировом рынке;

- государственное поощрение монополий - крупных корпораций, финансово-промышленных групп.

Таким образом, тщательное изучение различных национальных моделей рыночной экономики позволит нашей стране использовать успешные стратегии и избегать ошибочных направлений на пути экономического развития и роста. Современное состояние мировой экономики обострило внимание к механизму функционирования как отдельных национальных моделей экономики, так и мирового хозяйства в целом. Каждая страна стремится с максимальной выгодой использовать свои преимущества. Выход из кризиса на траекторию экономического роста означает для России не только учёт изменяющейся структуры мировой экономики и современных тенденций её развития, но и упор на инновационно-реформаторский подход ко всем факторам роста национальной экономики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Гайдар Е.Т.* Наследие социалистической экономики: Макро- и микроэкономические последствия мягких бюджетных ограничений. – М.,1998.
2. Социально-экономические модели в современном мире и путь России. Кн. 2. Социально-экономические модели (из мирового опыта): Монография /под ред. *К. Микульского.* - М.: Экономика, 2005.
3. *Решетова О.* Обама оставил неравенство // Российская газета. 19.01.2017.// URL:<https://www.gazeta.ru/business/2017/01/18/10481231.shtml#page3>
4. Швеция: Совместный проект журнала «Эксперт»//Эксперт,2009. №25. С.69-78.
5. *Самаруха В.И., Краснова Т.Г.* О степени участия государства в рыночной экономике. //Известия Иркутской государственной экономической академии, 2014.№ 1.С.48-51.

## ГЛАВА 7. ЭВОЛЮЦИЯ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЫНКА

### 7.1. Развитие теории риска в историческом аспекте

Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, на исход (положительный или отрицательный) принимаемых людьми решений влияет множество условий и факторов, имеющих как субъективную, так и объективную природу.

Термин «риск» имеет древнегреческую этимологию и в первоначальной своей трактовке означал «скала», «утес». В староитальянском языке «risiko» – это опасность, угроза, а «risicare» – «опасность лавирования между скал», во французском «risqué» – угроза, «risquéer» – рисковать

В предпринимательской деятельности практика учета фактора риска была известна еще в древнейшие времена и связывалась обычно со страхованием имущественных ценностей. Так, законодательные основы страхования рисков были заложены во втором тысячелетии до новой эры в Вавилоне — в известных «Законах Хаммурапи» предусматривалась необходимость заключения договоров между участниками торговых караванов на предмет возмещения убытков, связанных с риском грабежа или нападения разбойников.

Современная теория и практика риск-менеджмента своими корнями уходит в теорию рисков, являющейся его неотъемлемой частью. Истоки теории рисков имеют давнюю историю и связаны с отношением человека к будущему. В древности мировоззрение человека было основано на том, что будущее не зависит от воли человека, а предопределено свыше. Позднее с возникновением христианства появляется понимание неоднозначности будущего и значимости поведения человека в его формировании, как в настоящей жизни, так и после смерти.

В эпоху Возрождения началось серьезное изучение проблем, связанных с риском. Развитие азартных игр и прежде всего игры в кости привлекло внимание к прогнозированию возможных результатов. Данная область стала предметом интересов французского математика, изобретателя и философа, Блеза Паскаля. Исследуя особенности результатов азартных игр, он в сотрудничестве с математиком П. Ферма в 1654 г. создает теорию вероятностей, которая явилась фундаментальной основой для количественных прогнозов будущего.

В начале XVIII в. немецкий математик Г. Лейбниц выдвинул идею, а швейцарский математик Я. Бернулли (1654–1705) обосновал закон больших чисел и разработал процедуры статистики. С 1725 г., когда впервые правительством Англии были применены таблицы смертности, этот инструмент быстро распространился во всем мире.

В 1730 г. французский математик А. Муавр ввел понятие структуры нормального распределения и меру риска – стандартное отклонение. В 1738 г. Д. Бернулли определил ожидаемую полезность, на которую, в конечном счете, опирается современная теория портфельных инвестиций. Появление теоремы Байеса (теоремы гипотез) в 1763 г. выявило влияние на принятие решений степени информированности об объекте управления.

Впервые понятие «риск» именно в качестве характеристики предпринимательства было использовано в XVII в. французским экономистом Ричардом Кантильоном (1680–1734 гг.), который в своей работе «Очерк об общей природе

торговли» (1755 г.) рассматривал риск как свойство присущее любой торговой деятельности, которая ведётся в условиях конкуренции, а предпринимателя как индивида, который «покупает по определённой цене, чтобы продать по неизвестной цене», т.е. принимает решения и реализует свои интересы в условиях риска. Таким образом, начало изучения проблематики риска и разработки инструментов управления рисками относится к XVII–XVIII вв.

Развитие рыночной экономики и усиление конкуренции между участниками хозяйственной деятельности, привело к появлению различных теорий риска. В экономической науке можно выделить две основные теории предпринимательских рисков: *классическую и неоклассическую*.

К представителям классической школы, в той или иной степени исследовавших природу рисков, относятся А. Смит, Д.Рикардо, Дж. Милль, Н.У. Сениор. Так, классики политэкономии Адам Смит (1723–1790) и Давид Рикардо (1772–1823), рассматривая природу предпринимательской деятельности, отмечали наличие у предпринимателя способности разумно рисковать. Смит в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.), отмечая психофизическую составляющую риска, в целом говорит о нем в контексте надбавки за риск, которая является частью дохода предпринимателя как собственника.

В дальнейшем понятие риска было расширено такими представителями классической теории предпринимательского риска как английские экономисты Джон Милль (1806–1873 гг.) и Нассау Уильям Сениор (1790–1864 гг.). Так, в своей работе «Принципы политической экономии» (1848 г.) Дж. С. Милль, развивая идею А.Смита, рассматривал *предпринимательскую прибыль как сумму «заработной платы» капиталиста, процента на вложенный капитал и платы за риск. Плата за риск - это компенсация возможного ущерба, связанного с опасностью потери капитала в результате предпринимательской деятельности. В этом подходе любая рискованная деятельность вознаграждается, и опасная работа оплачивается выше)». В сходном контексте видение предпринимательского дохода встречается у Н.У.Сениора.*

Таким образом, классическая теория, при исследовании предпринимательской прибыли различает в структуре предпринимательского дохода две составляющие:

- процент как доля стоимости товара, приходящаяся на вложенный капитал;
- плата за риск как возмещение возможных потерь, связанных с предпринимательской деятельностью.

Общим у представителей ранней классической политэкономии является их признание риска фактором, требующим вознаграждения. В классической теории предпринимательского риска (Дж.Милль, Н.У.Сениор.) риск отождествляется с математическими ожиданиями потерь, вероятностями понести убытки, которые могут возникнуть в результате реализации избранного решения «изолированным субъектом». Риск здесь не что иное, как ущерб, который наносится осуществлением данного решения. Выбор решения по этой теории зависит от ожидаемых потерь.

Ограниченность и односторонность данных взглядов с позиций современной теории рисков проявилась в том, что сущность риска, рассматривалась с позиций отдельного индивида, который является «изолированным субъектом» в экономической системе. Риск не рассматривался применительно к целостной экономической системе, обладающей неопределённостью и неоднородностью.

Значительный прогресс в развитии теории предпринимательского риска связан с исследованиями *маржиналистов*, теоретической базой взглядов которых стала сформированная ими теория предельной полезности. Данная теория позволила сосредоточиться на микроэкономическом анализе, в частности, на поведении потребителя в условиях неопределенности и риска. Ими предложены ряд известных математических моделей оценки поведения потребителей, принципы которых используются в предпринимательской практике и в настоящее время.

Самый ранний предшественник маржинализма, немецкий ученый XIX века Иоганн Генрих фон Тюнен (1783–1850 гг.) в своей книге «Изолированное государство» (1850 г.) впервые рассмотрел сущность инновационных рисков в процессе предпринимательской деятельности. Инновационную деятельность он характеризует как одну из наиболее рискованных в экономическом процессе. Такого рода деятельность, утверждает Тюнен, не может быть предсказана относительно вероятности получения дохода или убытков, следовательно, предприниматель является «изобретателем и исследователем в своей области». Вознаграждение предпринимателя, по его мнению, является доходом как «за предпринимательское искусство», так и за принятие на себя тех рисков, которые из-за непредсказуемости не примет на себя и не покроет ни одна страховая компания. Значимость этого вывода в том, что он впервые наметил различия между «условиями риска» (т.е. условиями, вероятность которых может быть рассчитана) и «условиями неопределенности» (т.е. условиями, вероятность которых непредсказуема и не поддается количественному анализу).

Определенный вклад в развитие понимания сути предпринимательского риска и его связи с инновационной деятельностью внес Йозеф Шумпетер (1883–1950 гг.). В своей книге «Теории экономического развития» (1912 г.) он предложил новый подход к оценке роли предпринимателей. По его мнению, функциональной сущностью предпринимателя является выявление и использование новой комбинации факторов производства, то есть реализация нововведений, путь прогресса – это «...делать не то, что другие» и «...не так, как делают другие». Главное в предпринимательстве, утверждает Шумпетер, это инновационная деятельность, а все новое всегда сопровождается риском. Соответственно, предприниматель, осуществляя инновационную деятельность в условиях высокого риска, является источником всех положительных динамических изменений в экономике. Также, как и его предшественники, связывая получение прибыли с риском, он в то же время отмечает, что в экономике необходимо разделять риск, связанный с возможным техническим провалом и риск, сопряженный с отсутствием коммерческого успеха. Заслуга Шумпетера в том, что, показав роль предпринимателя в инновационной деятельности и акцентировав внимание на рисках, сопровождающих ее, он заложил основы функционального подхода в изучении предпринимательства и личного компонента рисков.

Экономический риск можно рассматривать либо как возмещение возможного дохода вследствие принятого решения, либо как получение убытков (наступления неблагоприятных последствий) вследствие реализации неудачного решения. Однако экономисты классического направления понимали экономический риск только как возможный ущерб, вследствие экономического действия. С математической точки зрения риск в данной теории есть не что иное, как математическое ожидание потерь. Такое одностороннее понимание экономического риска экономистами классического направления вызывало критику и явилось причиной создания иной теории предпринимательских рисков, получившей название неоклассической. Основы неоклассической теории предпринимательских рисков были разработаны в 20–30-е годы XX века английскими экономистами, представителями кэмбриджской школы Альфредом Маршаллом (1842–1924) и Артуром Пигу (1877–1959).

*Неоклассическая теория* основана на следующих положениях:

– предприятие, которое работает в условиях неопределенности и прибыль которого является случайной переменной величиной, должно руководствоваться в своей деятельности двумя критериями: размером ожидаемой прибыли и величиной ее возможных колебаний;

– поведение предпринимателя в этих условиях должно зависеть не от абсолютной величины прибыли, а руководствоваться концепцией «предельной полезности», т.е. если нужно выбрать один из двух вариантов инвестирования капитала, дающего одинаковую предпринимательскую прибыль, то следует выбрать тот из них, в котором колебания прибыли будут наименьшими.

Так, в работе А. Маршалла «Принципы экономикс» (1890 г.) плата за риск рассматривается как составляющая часть дохода. Но в отличие от своих предшественников, он поставил под сомнение идею рассматривать прибыль «только как вознаграждение за нестрахуемый риск» на том основании, что от многих видов риска предприниматель может застраховаться. А.Маршалл выдвигает идею обособления риска и неопределённости. По его мнению, предприниматель, действуя в условиях неопределённости, руководствуется двумя критериями – размерами ожидаемой прибыли и величиной её возможных отклонений, т.е. рискованностью операции. Он утверждал, что «в подавляющем большинстве случаев риск действует отталкивающе», т.е. большинство предпринимателей ограждает себя от чрезмерного риска, и это привело его к заключению, что при одинаковом размере потенциальной прибыли предприниматель выберет вариант, связанный с меньшим уровнем риска, поскольку для него общая полезность растущего дохода увеличивается медленнее, чем растущий уровень риска.

Взгляды А. Пигу, которые большей частью совпадали с взглядами А. Маршалла, были изложены в книге «Экономическая теория благосостояния» (1924 г.). Автор акцентировал внимание на том, что господствующими являются переходные состояния и никогда – стационарные, т.е. длительный аспект равновесия невозможен. Вследствие этого всегда существует риск предпринимательства.

Из неоклассической теории риска следует: гарантированная прибыль имеет большую ценность, чем ожидаемая прибыль такого же размера, но связанная с возможными колебаниями.

Таким образом, неоклассический подход предусматривает, что риск – это существующая вероятность колебания величины финансового результата хозяйствующего субъекта от среднего, ожидаемого значения.

Анализируя подходы классиков и неоклассиков, необходимо отметить, что представители классической теории рисков связывали данную категорию исключительно с потерями, убытками, ущербом, а представители неоклассической школы – с отрицательным либо положительным отклонением полученной прибыли от ожидаемой. Причём обе школы соглашались с тем, что экономический риск возникает при наличии фактора неопределённости, однако не выдвигали каких-либо конкретных гипотез в разграничение категорий риска, неопределённости и вероятности.

Различие положений классической и неоклассической школы условно можно свести к тому, что если в первом варианте учитывается опасность понести ущерб, а следствием является отклонение от поставленных целей, то во втором основа – это достижение цели, а получение ущерба – это следствие отклонения от поставленных целей. В настоящее время в чистом виде эти экономические теории не существуют, поскольку претерпели определенную трансформацию.

Идею о связи прибыли и риска в дальнейшем развивали многие авторы. *Фундаментальный подход* к категории риска представлен американским экономистом, основателем Чикагской школы экономистов Фрэнком Найтом (1885–1972 гг.). В своей работе «Риск, неопределенность и прибыль» (1921 г.) он впервые чётко разграничил понятия «риск» и «неопределённость». Найт развивает мысль Тюнена о различии между исчисляемым и неисчисляемым предпринимательским риском, говоря, что «измеримая неопределенность» – это и есть риск, а неизмеримая – по существу является неопределенностью. Он указал, что к риску не относится та область, где уникальность ситуации не позволяет оценить вероятность исхода событий априорно либо эмпирически. Риск присущ предпринимательству и является неотъемлемой частью его экономической жизни. Он провел разделение между страхуемыми рисками и нестрахуемой неопределённостью, и отметил, что прибыль предпринимателя, представляет собой награду за принятие на себя «не страхуемого» риска. Риск, по Ф. Найту, представляет собой объективную вероятность того или иного события и может быть выражен количественно, в частности, в виде математически вероятностного распределения доходности. Чем больше вероятность стандартного отклонения от ожидаемой величины при таком распределении, тем меньше риск, и наоборот. Такой риск имеет статистическое выражение и может быть застрахован и фактически устранен.

В то же время существует неопределённость, условия которой он рассматривает как такие, в которых ни вероятности, ни даже полный набор возможных результатов неизвестны, так как отсутствует прецедент. Эта неопределенность, с которой сталкивается большинство предпринимателей, не может быть застрахована и, хотя доход при этом может быть получен, однако вероятность такого события нельзя измерить или просчитать. Найт рассматривает доход предпринимателя как компенсацию за несение им «бремени риска» за успех или неуспех своего дела.

Устранить неопределенность будущего в предпринимательской деятельности невозможно, так как она является элементом объективной действительности и касается, прежде всего, будущей конъюнктуры рынка и, следовательно, является фундаментальным свойством рыночной системы. По Ф. Найту, одним из главных источников неопределённости является совершенствование производственных процессов, методов организации и т.д., при этом он отмечает, что степень предсказуемости возрастает в том случае, если новые знания возникают в результате целенаправленных размышлений, исследований и экспериментов. Среди механизмов, способствующих уменьшению неопределенности (трансформации в измеримый риск), американский экономист выделяет страхование, сбор информации о деловой конъюнктуре, распределение неопределённости между различными альтернативами. Согласно выводам Ф. Найта, «необходима специализация некоторых людей на принятии решений в условиях риска и неопределённости». Подобные его предложения являются, по сути, элементами управления рисками, и, можно сказать, что именно Ф. Найт выдвинул идею создания науки об управлении рисками.

Следующим этапом развития теории рисков стало появление *кейнсианской теории предпринимательского риска*. Джон Кейнс (1883–1946) – основоположник кейнсианского направления экономической мысли и ученик А. Маршалла, дополняя неоклассическую теорию, в своей работе «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.) обратил внимание на такое понятие как «склонность к риску». Основным недостатком предыдущей неоклассической теории Кейнс считал недооценку склонности к риску, часто встречающейся в практике предпринимателей. По его мнению, склонность к риску, и удовольствие от участие в азартном деле приводит к тому, что ради большей прибыли предприниматель, как правило, идет на больший риск.

Кейнс также вводит понятие «издержек риска», понимая под ними те средства, которые предприниматель должен включать в затраты для страховки на случай получения меньшей реальной выручки, чем планировалось. К «издержкам риска» относятся средства для покрытия возможных аварий и катастроф, падение рыночных цен, преждевременного износа оборудования и т.д.

К заслугам Кейнса относится то, что изучая инвестиционные и предпринимательские риски, он предложил одну из первых классификаций рисков. Так, он считал целесообразным учитывать в экономических процессах три вида риска: риск предпринимателя или заёмщика, риск кредитора и также риск, связанный с возможным уменьшением ценности денежной единицы.

Кейнс ввёл собственное разграничение между ситуациями неопределённости и риска. По Кейнсу, осуществление инвестиций происходит в условиях неопределённости, которая господствует в экономической жизни и не поддается вероятностным оценкам. Эта неопределенность в значительной степени влияет на экономическое поведение людей. Поэтому ожидаемую доходность инвестиций – предельную эффективность капитала – невозможно заранее вычислить, даже используя методы теории вероятности. Инвестиции находятся под влиянием поведения предпринимателя, которое Кейнс представляет как «спонтанно возникающую решимость действовать», «врождённую жажду деятельности»,



поэтому с учетом этих особенностей осуществление инвестиций не связано с оптимизирующим рациональным поведением.

В отечественной экономической науке и практике проблема рисков поднималась еще в 20-е гг. XX в. Так понятие производственно-хозяйственного риска содержалось в ряде законодательных актов. Однако уже к середине 1930-х гг. понятие «риск» было объявлено буржуазным и проблемы риска игнорировались как несоответствующие плановому характеру советской экономики. Интерес в России к проблематике риска и вопросам управления предпринимательским риском возникает с переходом к рыночной экономике. Со второй половины 1980-х гг. понятие риска вновь входит в теорию и практику хозяйствования в России. Однако принципиальной новизны в концепциях отечественных экономистов, по сравнению с западными, относительно проблемы риска не прослеживается.

В 50-е годы проблема рисков актуализировалась в работах экономистов Г. Марковица и У. Шарпа, занимавшихся разработкой теории управления портфелем инвестиций. Предложенная Г. Марковицем классификация рисков, имела в своей основе выделение систематического и специфического рисков активов инвестиционного портфеля. В исследованиях У. Шарпа эти понятия были четко разграничены следующим образом: *систематический* риск – это доля изменчивости ожидаемой доходности актива за счёт объективных условий и это риск *недиверсифицируемый*, рыночный. Риск несистематический – это риск остаточный или специфический, который можно диверсифицировать.

Другими ключевыми моментами развития теории рисков являются работы Г. Модильяни по теории инвестиций, работы Н.Блейка и М.Шоулза по финансовым опционам; многих других исследователей и практических разработчиков множества новых финансовых инструментов, которые широко применялись в практике работы на финансовых рынках.

Обобщая, можно сказать, что представители различных школ и направлений внесли собственный вклад в определение категории «риск». На сегодняшний день универсального определения данной экономической категории не существует, в различных моделях и системах акцент делается на важнейших признаках и свойствах риска для конкретного случая.

Наиболее распространенные подходы к трактовке риска выглядят следующим образом:

1. Под риском понимается возможная неудача, опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества

2. Риск в экономическом смысле рассматривается как размер возможного ущерба вследствие нежелательного события. Такое понимание риска подчеркивает его измеримость, в отличие от неопределенности, которую измерить нельзя.

3. Понимание риска не только как вероятность возможных потерь (риск-ущерб), но и как возможности положительного результата, выигрыша, дополнительного дохода (риск-шанс) в процессе предпринимательской деятельности.

Таким образом, в категории «риск» отражается широкий спектр отношений между хозяйствующими субъектами. Эти отношения возникают в связи с наличием в предпринимательской деятельности не только опасности возникновения

потерь, убытков, неполучения ожидаемой доходности операций, но также альтернатив принимаемых решений.

Развитие теории риска, появление новых граней его понимания, разнообразие классификаций, возникновение его новых видов по мере усложнения внешней среды привело к осознанию необходимости управления риском, что дало импульс к развитию теории риск-менеджмента. Последнее десятилетие показало, что наука о риске становится одной из ведущих в XXI в. из-за устойчивого роста многообразия и масштабов проявления рисков и связанных с этим проблем.

## **7.2. Эволюция концепции риск менеджмента**

История риск-менеджмента берет свое начало (как и теория риска, которая является его неотъемлемой частью) с середины XX в. Этот период характеризуется резким ускорением научно-технического прогресса и значительным увеличением масштабов производства и потребления. С другой стороны, рост спроса на капитал обусловил интенсивное развитие финансовых рынков и возникновение новых финансовых инструментов (фьючерсы и т.д.). Таким образом, количество всех видов рисков (финансовых, операционных, технологических и т.д.), с которыми сталкивается предприятие, значительно возросло, и появилась необходимость в управлении этими рисками. Последнее десятилетие показало, что наука о риске становится одной из ведущих в XXI в. из-за усложнения внешней среды и сопровождающего его устойчивого роста многообразия и масштабов проявления рисков и связанных с этим проблем.

В истории развития риск-менеджмента можно выделить определенные вехи, специфика которых связана как с появлением знаковых научных работ в области риск-менеджмента, так и определенными историческими событиями, оказавшими несомненное влияние на развитие инструментария риск-менеджмента.

Идею об управлении риском и специализации на этой деятельности, как было сказано выше, высказывал еще в 1921 г. Ф. Найт в своей книге «Риск, Неопределенность и Прибыль». В 1952 году аспирант Чикагского университета Гарри Марковиц в статье «Диверсификация вложений» («Portfolio Selection») математически обосновал стратегию диверсификации инвестиционного портфеля, показав, как путём продуманного распределения вложений минимизировать отклонения доходности от ожидаемого показателя. По сути, здесь доказана значимость одного из самых применяемых инструментов при управлении рисками связанного с их снижением – диверсификации. Г.Марковиц математически обосновал прямую зависимость, существующую между степенью риска и размером ожидаемой прибыли, и показал, что отклонения прибыли от ожидаемых значений можно сократить путем диверсификации инвестиций. Его модель активно применяется на практике специалистами по управлению инвестиционным портфелем. В 1990 году ему была присуждена Нобелевская премия за разработку теории и практики оптимизации портфеля фондовых активов.

Термин «риск-менеджмент» был предложен в 1955 году профессором страхования из Темплтонского университета Уэйном Снайдером. Но впервые концепция «*риск-менеджмента*» возникает в 1956 г., когда Harvard Business Review опубликовал статью Рассела Галлахера «Риск-менеджмент: Новая фаза контроля

затрат». В этой статье он дал также описание профессии «риск-менеджер». Понимание необходимости формирования специалистов в области управления рисками находит подтверждение в действиях Страхового института Америки, который в 1966г. разрабатывает три экзамена, для присуждения квалификации «Сертифицированный специалист по управлению рисками».

Ряд важных событий происходит в 70-е гг. Американские ученые Блэк Фишер и Майрон Шоулз в 1973 г. опубликовали *математическую модель расчета стоимости опциона*, ставшую теоретической основой для оценки и управления рыночными рисками производных финансовых инструментов. Эта формула была выведена ими в статье «Оценка опционов и коммерческих облигаций» (The Pricing of Options and Corporate Liabilities). Вывод модели основывается на концепции безрискового хеджирования. Покупая акции и одновременно продавая опционы «call» на эти акции, инвестор может конструировать безрисковую позицию, где прибыли по акциям будут точно компенсировать убытки по опционам, и наоборот. Густав Гамильтон – риск-менеджер из Швеции в 1974 г. описал цикл управления риском, в котором впервые представлена взаимосвязь и взаимодействие всех элементов процесса риск-менеджмента. В 1975 г. журнал «Fortune» публикует статью под названием «Революция управления рисками», в которой предлагается координация ранее несвязанных функций управления рисками внутри организации и принятие руководством ответственности за подготовку политики и за контроль. Но эти идеи не сразу получили признание.

Растущее понимание в социуме важности и необходимости управления рисками, проявилось в появлении профессиональных и общественных организаций, занимающихся вопросами риска. Так в 1975 году в США Американское общество по вопросам управления в области страхования (the American Society of Insurance Management), меняет свое название на «Общество по вопросам управления риском и страхования» (Risk and Insurance Management Society), признавая необходимость перехода к управлению рисками, а не просто фиксации убытков. В 1980 г. проблемы в государственной политике, проблемы в области защиты окружающей среды приводят к формированию «Международного общества анализа риска».

Дальнейший научный вклад в развитие риск-менеджмента был сделан Даниэлом Канеманом и Амосом Тверски, которые в 1979 г. опубликовали статью «Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска». Теория перспектив – экономическая теория, описывающая поведение людей при принятии решений, связанных с рисками. Эта теория показывает то, как люди выбирают между альтернативами, вероятности различных исходов в которых известны.

Однако, несмотря на прогрессивные для того времени изменения в области теории риск-менеджмента, на практике риск-менеджмент, начиная с 70-х годов характеризовался *фрагментарностью* и получил название микро риск-менеджмент. Каждый риск при таком подходе рассматривается отдельно, и руководители большинства организаций традиционно считают риск-менеджмент специализированной и обособленной деятельностью, а у каждого важного риска был свой «ответственный».

В 1970-е гг. в мире произошли исторические события, которые способствовали вызреванию новых факторов риска. Так упразднение Бреттон-Вудской си-

стемы фиксированных валютных курсов 1973 г. и переход впоследствии к Ямайской валютной системе плавающих валютных курсов привело к усилению валютных рисков и сопровождалось увеличением нестабильности результатов внешнеторговых операций. Все это усилило интерес исследователей к разработке инструментов по их снижению, а общественности к созданию международных стандартов по регулированию рисков.

Четкое осознание необходимости созданию международных стандартов по регулированию рисков возникло в 1974 году после краха немецкого банка Herstatt Bank. Особенностью того времени было то, что контроль за состоянием балансов банков со стороны регуляторов практически отсутствовал, а размер принимаемых рисков определялся исключительно рыночными механизмами, то есть, фактически, степенью доверия банков друг другу. «Свободное плавание» валют порождало невероятные возможности для спекуляций на валютном рынке, которыми занимался данный банк, к тому же его надежная репутация позволяла банку иметь огромное «кредитное плечо». Но 26 июня 1974 года данный банк обанкротился. Этот случай, проиллюстрировал реализацию расчетного риска в сфере международных финансов и показал необходимость введения инструментов, регулирующих деятельность банков. В результате данного события в 1974 году при поддержке Международного Банка Расчетов был создан Базельский комитет по банковскому надзору. До появления Базельских соглашений коммерческие банки использовали свои собственные показатели, которые помогали им бороться с окружающей средой и конкуренцией на рынке, управляя рисками внутри организации.

Главной задачей Базельского комитета стала разработка директив и рекомендаций, направленных на улучшение и совершенствование банковского регулирования и унификации требований к финансовому регулированию. Сначала комитет занимался в основном вопросами регулирования банков на международном уровне, а в 1988 году был выпущен свод рекомендаций по контролю за размером капитала и методам его расчета («Базель-I»). Дальше эта работа продолжилась, требования к банкам постоянно ужесточаются и конкретизируются. В 2004 году был опубликован Базель II, подход которого основан на трех компонентах: минимальных требованиях к капиталу (основа Базель I), процедурах надзора и рыночной дисциплине. Тем самым существовавший с момента принятия Базель I механизм расчета минимального уровня достаточности капитала, который уже доказал свою эффективность, был дополнен системой надзора и взаимодействия между банками и надзорными органами, а также широкой системой раскрытия информации. Сегодня в большинстве стран мира банки действуют в очень жестких и в целом унифицированных рамках под пристальным вниманием регуляторов. Далее появился Базель III, где повысились требования к качеству капитала. Впрочем, как показывает практика, это не спасает банки от периодических крахов.

В 1986 году в Лондоне начинает свою деятельность Институт Управления Рисками. Несколько лет спустя, под руководством доктора Гордона Диксона, в нем были введены международные экзамены для обозначения «Участник Института управления рисками» и создана первая образовательная программа, рассматривающая управление рисками во всех его аспектах. Эта программа была

расширена в 2007–2008 для ее 2500 участников. В том же году конгресс США принимает на пересмотр «Закон о Удержании Риска» от 1982 года, существенно расширяя его применение, в свете стоимости страхования и кризиса.

В конце 80-х гг. создается концепция рискованности стоимости Value-at-Risk (VaR), где VaR – предстает как стоимостная мера риска, «VaR» - это выраженная в денежных единицах оценка величины, которую не превысят ожидаемые в течение данного периода времени потери с заданной вероятностью. Считается, что идея VaR принадлежит Дэннису Везерстоуну, председателю Совета директоров банка J.P.Morgan. Данная концепция оценки риска получила распространение во всем мире. Дальнейшим шагом вперед в области оценки рыночного риска стала реализация банком J.P.Morgan концепции в системе RiskMetrics. В 1993 г. термин Value-at-Risk впервые появился в публичном документе – в докладе Derivatives: practices and principles, подготовленном J.P. Morgan по заказу «Группы Тридцати» (G30), некоммерческой организации, объединяющей крупнейшие финансовые организации США В октябре 1994 г. банк J.P. Morgan опубликовал систему RiskMetrics и разместил в Интернете в открытом доступе ее подробное описание Одновременно с этим банк разработал программный пакет FourFifteen по вычислению VaR на основе методологии RiskMetrics. Дальнейшее развитие данной концепции было осуществлено в 1997 году, когда RiskMetrics Group (дочерняя компания J.P.Morgan) опубликовала способ расчета показателя CreditVaR (аналог показателя VaR в сфере кредита).

19 октября 1987 г. называют «Черным понедельником», в этот день произошел обвал фондовой биржи, напоминая инвесторам, что риск является неотъемлемой частью их деятельности. В том же году доктор Вернон Гроуз, физик, публикует «Управление рисками: Систематическое предотвращение потерь для руководителей» (Managing Risk, Systematic Loss Prevention for Executives), книга, которая остается одной из лучших по оценке и управлению рисками.

В 90-е года отмечается наращивание внимания в компаниях к вопросам управления и контроля в области рисков. Так, в 1992 г. комитет Кэдбери (Комитет по финансовым аспектам корпоративного управления) подготовил доклад, главной идеей которого является, что руководящие органы являются ответственными за установление политики управления рисками, отмечая, что именно они понимают все свои риски и должны устанавливать надзор в течение в/сего процесса. Термин «Директор по управлению рисками» ввел Джеймс Лэм, описывая функцию управления рисками, включая риск-менеджмент, бизнес-планирование, финансовое планирование и функции бэк-офиса.

В середине 1992 г. международными организациями принимается ряд законодательных актов и требований по перспективам ведения бухгалтерской отчетности. Одним из первых разработчиков таких документов была Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). Ею разработан документ «Internal Control – Integrated Framework» (ICIF). В соответствии с данным документом появляется новая структура контроля, в которой главные роли занимают пять взаимосвязанных компонент: контроль за факторами среды; оценка риска; действия контроля; информация и коммуникация; мониторинг. В документе говорится о появлении новой культуры и политики предприятия в области осознания риска всем коллективом предприятия. С ICIF можно вести отчет

жизни риск-менеджмента, как новой парадигмы стратегического управления. Исторически первый национальный стандарт по риск-менеджменту появился в Австралия в 1992 г., за ним последовали стандарты Канады и Японии (1997 г.), и затем Великобритании (2001–2002 гг.).

Из важных событий 90-х гг. - возникновение в 1996 г. Международной ассоциации специалистов по управлению рисками (Global Association of Risk Professionals, GARP), которая начала свою деятельность в Нью-Йорке и в Лондоне. В 1999 г. произошло открытие российского отделения GARP. В том же 1996 году была опубликована книга Питера Л. Бернштейна «Против богов. Укрощение риска». Значимость данного произведения в том, что Питер Бернштейн выявил один из важнейших постулатов современности: несмотря на то что риск – неизменный спутник нашей жизни, тем не менее можно избежать ряда негативных последствий того или иного события, используя различного рода статистические методы, историко-социологический опыт и математический анализ. Подобными страховыми механизмами могут быть и хеджирование, и диверсификация, и т.д., что рассмотрено на примере изучения опыта деятельности институционального инвестора и анализа биржевой практики. Автор в полном объеме раскрыл роль риска в хозяйственной деятельности человека, всесторонне охарактеризовал все имеющиеся в арсенале теории вероятностей методы прогнозирования будущего с целью принятия эффективного решения, выбор которого минимизирует возможность пессимистического сценария.

Особенностью этапа 90-х является то, что управление рыночным риском осуществляется путем контроля риска в рамках финансового департамента. В компаниях появляется функция «управление рисками», и далее происходит развитие этой функции через дополнительный переход к управлению кредитным риском.

В 2002 г. принимается закон Сарнбейнса-Оксли – закона о защите инвесторов за счет повышения точности и надежности корпоративной информации, раскрываемой в соответствии с законодательством о ценных бумагах и иных целей. Создается в том же году PRMIA (Professional Risk Managers' International Association) – международная профессиональная организация риск менеджеров.

В 2005 году Международная организация по стандартизации (ISO) создает рабочую группу для разработки руководства для определения, применения и практики риск-менеджмента.

Знаковым событием, привлечшим внимание научного мира, становится выход в 2007 году книга Нассима Николя Талеба «Черный Лебедь». Главное, о чем говорится в книге - это наша слепота по отношению к случайности, особенно крупномасштабной. Черный лебедь, по Талебу, это событие, обладающее следующими характеристиками: аномально, потому что в прошлом ничего его не предвещало, «сюрприз», обладающий огромной силой воздействия. Он считает, что «в нашем мире преобладает чрезвычайное, неизвестное и очень невероятное, в то время как мы фокусируем внимание на известных и повторяющихся фактах».

С 1970-х до конца 1990-х гг. в подходы в области риск-менеджмента можно охарактеризовать как подход «снизу вверх». Суть его в том, что отделы самостоятельно управляли рисками в соответствии со своими функциями. Данный под-

ход, получивший название фрагментарный, имел целый ряд недостатков, таких как: разнородность характера оценок и невозможность провести их сравнение, как следствие сложности в анализе и объединении получаемых результатов; управление рисками осуществлялось тогда, когда менеджер считал это необходимым; в качестве инструментов риск-менеджмента использовались в основном страхование и избежание рисков.

В XXI в. корпоративный риск–менеджмент основывается на комплексном подходе к управлению к рисками. В эти годы распространяется подход в управлении рисками, получивший название «сверху вниз». Данный подход заключается в том, что высшее руководство координирует управление рисками, а каждый сотрудник компании осуществляет управление рисками в рамках своих обязанностей. Особенности данного подхода являются: наличие корпоративной политики управления рисками; сбалансированность мероприятий по управлению рисками; непрерывный процесс управления, включающий мониторинг, идентификацию, анализ; использование широкой методологической базы.



Рисунок 1. Структурная схема риск-менеджмента

При прежнем фрагментарном подходе каждый риск рассматривается отдельно, и руководители большинства организаций традиционно считают риск-менеджмент специализированной и обособленной деятельностью, а у каждого важного риска был свой «ответственный».

Новый же подход комплексного риск-менеджмента – *концепция EWRM* (Enterprise-Wide Risk Management) заключается в ориентировании всего состава

служащих и менеджеров на весь риск-менеджмент. Концепция EWRM - риск-менеджмент в рамках всего предприятия или комплексное управление рисками - за последнее десятилетие стала особенно популярной. Для нее характерен *интегрированный подход*, т.е. учет и управление всеми рисками. В рамках данного подхода произошло появление системы, способной анализировать различные факторы риска в единой интегрированной и согласованной среде. Целесообразность интегрированного риск-менеджмента обусловлена взаимосвязанностью рисков, а необходимое в рамках данной концепции централизованное управление всеми рисками компании включает контроль суммарного уровня риска и контроль суммарных затрат на управление рисками.

В таблице 1 показаны основные черты современной парадигмы риск-менеджмента, которая основывается на переходе от фрагментированной, эпизодической, ограниченной модели управления рисками к непрерывной, интегрированной и расширенной.

Интегрированный подход в риск-менеджменте показал свои преимущества на практике. Основные его отличия от прежнего подхода сводятся к следующему (Табл.1).

Таблица 1 – Основные черты старого и нового подхода к риск-менеджменту

Старый подход	Новый подход
<i>Фрагментированный</i> риск-менеджмент: каждый отдел предприятия самостоятельно управляет рисками (в соответствии со своими функциями). Это относится к бухгалтерии, финансовому, экономическому отделам.	<i>Интегрированный</i> , объединенный риск-менеджмент: управление рисками координируется высшим руководством, каждый сотрудник предприятия рассматривает риск-менеджмент, как часть своей работы
<i>Эпизодический</i> риск-менеджмент: управление рисками осуществляется тогда, когда менеджеры посчитают это необходимым.	<i>Непрерывный</i> риск-менеджмент: Процесс управления рисками непрерывен
<i>Ограниченный</i> риск-менеджмент: касается прежде всего страхуемых и финансовых рисков.	<i>Расширенный</i> риск-менеджмент: рассматриваются все риски и возможности их организации.

Современные зарубежные компании, внедрившие в свою постоянную деятельность интегрированный подход в риск-менеджменте, зачастую по-разному учитывают и управляют своими рисками. Однако в целом при реализации нового подхода можно выделить три основные этапа, показанные в таблице 2.

Процесс создания интегрированной системы риск-менеджмента может протекать довольно сложно, поскольку зачастую связан с культурными изменениями в организации и требует учета интересов различных работников и подразделений. Новое видение риск-менеджмента предусматривает включение EWRM в процесс принятия стратегических и оперативных решений. Реализация данной концепции означает направленность на выявление событий, которые могут по-



влиять на стабильность организации, и управление рисками, связанными с этими событиями, а также контроль того, чтобы не были превышены предельные уровни рисков организации и обеспечивалась разумная гарантия достижения целей ее деятельности.

Таблица 2 – Три этапа реализации интегрированного подхода в управлении рисками

Этап	Действие	Методы
1	Определить все важные риски	Составлении списков и карт рисков, их оценка
2	Измерить риск и задействовать наилучшие способы и инструменты	Инвестиции с учетом риска (VAR) и стресс-тестинг; прибыль с учетом риска (EAR)
3	Использовать комплексный подход в анализе рисков	Анализ:- противоречий; естественных покрытий; возможностей для передачи и финансирования

Успешным зарубежным компаниям риск-менеджмент в рамках всего предприятия позволил задействовать более эффективные и менее дорогие модели риск-менеджмента. Новая парадигма предусматривает включение комплексного риск-менеджмента в процесс принятия стратегических и оперативных решений. Для достижения этой цели зарубежные компании используют различную инфраструктуру.

В данный момент можно выделить три ключевых направления развития теории и практики риск-менеджмента:

- первое направление связано с профилактикой рисков, предупреждением их возникновения и влияния на организацию;
- второе направление концентрируется на минимизации отрицательных для организации последствий, которые могут быть вызваны рисками;
- третье направление изучает положительную сторону риска – дополнительные доходы, премии за риск и другие преимущества, которые организация может получить в рискованной ситуации.

В последние два десятилетия возникло осознание того, что ключевым фактором в риск-менеджменте является отношение компании к риску

Адекватность управления рисками в определенной степени зависит от способности компании точно сформулировать свою склонность к риску, которая показывает, какие именно риски и в каком количестве компания готова принять и, соответственно, какие убытки она готова понести, если что-то пойдет не по плану.

Четкое формулирование склонности к риску в компании помогает в рамках риск-менеджмента решению следующих задач:

- Выявление приоритетных рисков. Приоритетные риски - это риски наиболее значимые для компании, управление которыми приносит наибольшую выгоду.

– Доведение до каждого сотрудника понимания того, какие риски компания готова принять, что позволит им корректировать собственные подходы к управлению рисками.

– Осознание каждым сотрудником спектра рисков, которые являются для компании неприемлемыми.

Склонность к риску в определенной степени зависит от того как компания воспринимает риск: как возможность или как опасность. Рассмотрение риска и принятие его как источника дополнительных возможностей означает принятие неизвестности, но одновременно с этим – повышение шансов успеха, возможность совершенствоваться, вероятность повысить ценность компании. Рассмотрение риска исключительно как опасности снижает вероятность потерь, но в то же время ведет к избеганию и уклонению от возможностей, что может обернуться отставанием или даже проигрышем в конкурентной борьбе.

В соответствии с отношением к риску и в зависимости от степени сложности риск-менеджмента компании можно разделить на следующие группы.

В первую группу попадают компании, для которых характерен так называемый «реагирующий подход». Управление рисками в таких компаниях представлено действиями, возникающими после рискованной ситуации. Руководство компании ориентируется на избегание рисков. Риск рассматривается как угроза, как явление, связанное исключительно с финансовыми потерями и требующее определенных методов контроля. Контроль за соответствием всем стандартам корпоративного управления рассматривается как основное средство, способное защитить от рисков, приводящим к убыткам. Каждый раз при появлении новых рисков руководство будет стараться усовершенствовать свою систему контроля, разработав для этого новые механизмы.

Вторая группа – это компании, которые используют более сложный подход к риск-менеджменту, делая акцент на выявлении полного спектра рисков, с которыми они сталкиваются. Такие компании стараются точно идентифицировать риски, причем не ограничиваются финансовыми рисками, а включают в область своего анализа также операционные и другие нефинансовые риски. Понимание и оценка бизнес-рисков и стратегических рисков способствует повышению качества и результативности стратегических решений. Отношение к риску компаний данной группы более сбалансировано, они стараются применять лучшие методики, инструменты и управленческие структуры для управления рисками, для них характерно понимание полного спектра рисков, с которым сталкивается современный бизнес.

В компаниях третьей группы преобладает взгляд на риски как риски-возможности, которые позволяют компании расширить возможности ее бизнеса, получить конкурентные преимущества и обеспечить рост стоимости компании. Руководство таких компаний уверено в том, что для увеличения стоимости компании нужно быть готовым идти на риск. Для них характерно применение наиболее совершенных методов риск-менеджмента, стремление к росту и инновациям и оценка стратегических и бизнес-рисков на этом пути. В этом варианте риск-менеджмент встраивается в процессы принятия решений и в процесс мониторинга принятых решений. Для подобных компаний характерно рассмотрение всех рисков в комплексе, и такой подход используется во всех подразделениях

компании, для чего создается соответствующая структура риск-менеджмента. Подобное отношение к управлению рисками положительно сказывается на корпоративной репутации и сопровождается улучшением доходности бизнеса.

Изменение системы управления рисками происходило по линии движения от простых методов (внутренний контроль и система управление качеством) к комплексному, интегрированному риск-менеджменту, позволяющему не только защитить бизнес, но и максимизировать акционерную стоимость компании. Иными словами, можно сказать, что, если раньше компании рассматривали риск, как угрозу для своего бизнеса, то теперь риск рассматривается еще и как вероятность получения новых возможностей. На текущем этапе развития риск-менеджмента наблюдается смена концепций: на место традиционной статичной концепции управления рисками приходит концепция динамического использования рисков как возможностей для повышения акционерной стоимости компании.

Особенности последних изменений связаны с тем, что международный финансовый и экономический кризис значительно изменил ландшафт современной бизнес-среды и в результате повлиял на подход, именуемый «разумное управление рисками» (*prudent risk management*). Финансовый кризис продемонстрировал, что важные события, которые были оценены как крайне редкие с точки зрения вероятности возникновения, могут внезапно оказаться реалистичным движением рынка. Множество организаций и финансовых институтов были не готовы к тому, чтобы принять столь крупные потери, которые, в результате, привели к обвалам на рынках и необходимости вмешательства государственных властей для поддержки финансового и реального секторов экономики.

Объем, уровень влияния и время развития проблем на финансовом рынке и в реальной экономике стали большим сюрпризом для специалистов, регуляторов и ученых. Хотя, следует отметить, что надлежащее управление рисками не всегда может предотвратить большие потери, в связи с чем уместно вспомнить Талеба и его концепцию «Черный лебедь». Стало ясно, что управление рисками должно иметь более высокий приоритет, как для финансовых учреждений, так и для компаний реального сектора.

Высокая неустойчивость бизнес-среды в настоящее время является главным драйвером трансформации управления рисками, как для регуляторов, так и для участников рынка. При этом происходит не только развитие отдельных элементов системы управления рисками, например, внедрение более прогрессивных методов оценки рисков, но и качественные сдвиги в рамках корпоративного управления рисками.

В докладе SSG (*Senior Supervisors Group*) «Замечания по управлению рисками во время последних потрясений рынка» отмечено, что ряд выявленных подходов к управлению рисками дал возможность определенным компаниям и финансовым институтам противостоять рыночным потрясениям в начале финансового кризиса лучше, чем другим. Данный ряд практик включает в себя:

- эффективное выявление рисков во всей организации;
- последовательное применение независимой и тщательной практики оценки рисков во всей организации;
- информативные и быстро реагирующие подходы к измерению рисков.

В последующем докладе «Уроки управления рисками из Мирового банковского кризиса», SSG проанализировала проблемы фондирования и ликвидности во время кризиса и отметила недостаточность корпоративного управления, управления рисками и системы внутренних контролей.

В результате переосмысления существующей системы, можно отметить несколько преобладающих тенденций в эволюции систем управления рисками.

1. Произошло переосмысление роли Совета директоров в управлении организации в целом и в частности в управлении рисками

2. Новая культура корпоративного управления рисками: Риск-менеджмент становится неотъемлемой частью «Tone-at-the top»

3. Централизация управления рисками: Централизованная система управления рисками позволяет обеспечить устойчивый и унифицированный подход

4. Возрастание роли Руководителя направления риск-менеджмента: CRO (Директор по рискам) или аналогичная позиция появилась почти в каждой крупной компании

5. Усиление требований регулятора корпоративному управлению рисками. Регулирующие органы (в основном в финансовом секторе) сфокусировались на корпоративном управлении рисками

6. Изменение требований к автоматизации управления рисками: Автоматизация содействует детальной проработке рисков контрольных процедур на уровне бизнес-процессов

7. Управление рисками - не только для сохранения стоимости, но и для её создания: Понимание того, что риск не является только негативным понятием позволит повысить осведомленность и эффективность управления рисками в организации.

*Интеллектуальное управление рисками* в организации – это концепция управления рисками, которая ориентирована на поддержание разумного баланса между риском и доходностью. Проще говоря, организации создают стоимость, идя на риск, и теряют ее, так как оказываются неспособными управлять риском. Эффективная система управления рисками нацелена одновременно на создание и сохранение стоимости.

В структурном отношении методология интеллектуального управления рисками включает следующие основные разделы:

– Свод правил управления рисками, которые распространяются на всю компанию и связанные активы;

– Стратегии для всего спектра рисков;

– Процессы, направленные на повышение надежности бизнеса и снижение степени его уязвимости;

– Подходы, учитывающие сценарии рисков и их взаимодействие;

– Правила, ставшие неотъемлемой частью корпоративной культуры;

– Риск-философию, ориентированную не только на негативные последствия, связанные с риском, но и на возможности, которые появляются при том или ином событии.

Внедрение интеллектуального управления рисками позволяет организации разрабатывать эффективную стратегию развития, наиболее полно учитывая те изменения, которые происходят во внешней и внутренней средах организации.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Бернстайн П.* Против богов: Укрощение риска: пер. с англ. М.: Олимп бизнес, 2000
2. *Бланк И.А.* Управление экономическими рисками - К.: Ника-Центр, 2005
3. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Дело Лтд, 1994.
4. *Вишняков Я.Д., Радаев В.Н.* Общая теория рисков: учебное пособие .- М.: Академия, 2008
5. Ильинова В.В. Управление рисками: Учебное пособие для студентов 4 курса ФВМ – М.: ВАВТ, 2011
6. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости процента и денег: пер. с англ. - М.: Инфра-М, 1999
7. *Маршалл, А.* Принципы политической экономии: пер. с англ. - М. : Прогресс, 1993. Т. 2
8. *Милль, Дж. С.* Основы политической экономии: пер. с англ. - М.: Политиздат 1981. Т. 1
9. *Найт Ф.Х.* Риск, неопределенность и прибыль./ Пер с англ. – М.: Дело, 2003
10. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов - М.: Ось-89,1997
11. *Шарп У.* Инвестиции: пер. с англ. - М. : Инфра-М, 2001
12. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Пер с англ. – М.: Директмедиапаблишинг, 2008
13. Group of Thirty Global Derivatives Study Group (1993). Derivatives: practices and principles. Washington. D. C. [G-30 report]
14. [http://ecsocman.hse.ru/data/052/996/1219/Risk\\_measurement\\_and\\_Var.pdf](http://ecsocman.hse.ru/data/052/996/1219/Risk_measurement_and_Var.pdf)
15. [http://www.risk24.ru/etapi\\_razvitiya\\_riska.htm](http://www.risk24.ru/etapi_razvitiya_riska.htm)
16. <http://dis.ru/library/detail.php?ID=26463>
17. [http://www3.weforum.org/docs/GRR17\\_Report\\_web.pdf](http://www3.weforum.org/docs/GRR17_Report_web.pdf)

## **РАЗДЕЛ II. ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА В КОНТЕКСТЕ ПРИСУЩИХ ЕМУ ВОСПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ МЕХАНИЗМОВ И ТРЕНДОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ**

### **ГЛАВА 8. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ ОСМЫСЛЕНИЕ НОВОЙ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА И СУДЬБА ФЕНОМЕНА РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА**

#### **8.1. Объективная необходимость новой модели социально-экономического развития (НМСЭР)**

Новая экономическая реальность текущего столетия характеризуется глубокими сдвигами, множеством новых процессов и явлений. Достаточно назвать некоторые ключевые тенденции вхождения мира и России в будущую цивилизацию, которые характеризуют современную, сложившуюся сегодня модель социально-экономического развития. К ним относятся небывалый скачок научно-технического прогресса. Глобальная демографическая, ресурсная тенденция, вынужденная приоритетность социальных проблем по сравнению с экономическими и др.

Так за последние 50 лет начисление зарплаты удвоилось: если в 1963 г. на Земле числилось 3,5 млрд.чел., то уже к 2016 г. – более 7 млрд. Из них, что называется «по-человечески» живет чуть больше одного миллиарда. В России же, по данным член-корр. РАН Гринберга Р.С., 20% населения живет по-человечески, а 80% борются за существования. Можно ли изменить это соотношение и как это сделать? Эти вопросы остаются открытыми.

Последние годы добавили к этому еще и небывалый системный, интегрированный, перманентный (постоянно повторяющийся и продолжительный) глобальный кризис, выражающий нестабильность, неустойчивость, турбулентность современного мира, грозящего перерасти в новую мировую войну. Динамичность и возросшая скорость перемен, недостаточная изученность кардинальных потрясений определяют трудности предсказуемости развития мира.

В экономической литературе можно выделить две гипотезы выхода из данного цивилизованного кризиса: оптимистическую и пессимистическую. Согласно первой, результатом выхода из кризиса будет новая модель социально-экономического развития (НМСЭР), характеризующая инновационную, постиндустриальную, экономическую систему. Согласно второй – первобытно-общинное общество (Ведута, Кагарлицкий, Хазин).

Глубина происходящих изменений позволила отдельным экономистам сделать вывод о наступлении особого временного феномена, или эпохи перемен, предполагающих качественное обновление экономики на пути к ее новой модели. Отмеченные выше тенденции, вызывающие значительные перемены, обуславливают определенный скачок в истории, «цивилизационный сдвиг» или цивилизационный разлом, поскольку речь идет о событии эпохального значения – завершения длительной многовековой эпохи расточительного эксплуататорского использования человеческих и природных ресурсов и их последствий, которые так и не смогла преодолеть система рыночной экономики в ее капиталистической форме при всех ее преимуществах.

В то же время распад СССР и мировой социалистической системы также свидетельствуют о несостоятельности или в лучшем случае о преждевременности (о чем в своё время писал ещё Г. В. Плеханов, выдающийся русский мыслитель) построения социалистической модели развития общества. При этом не отрицаются огромные достижения социалистической модели в развитии производительных сил, науке, технике и социальной сфере (ликвидация безграмотности, безработицы, беспризорности, платности за образование, медицинские услуги и многое другое). С фактом распада СССР и МСС обычно связывают утверждение о победе капиталистической модели развития рыночной экономики над социалистической моделью в холодной войне. Результаты почти тридцатилетней перестройки в России ставят под сомнение рекомендованную для реформирования экономики и восхваляемую неоклассиками рыночную модель социально-экономического развития. Они позволили преодолеть в России две утопии: одностороннюю ориентацию в развитии исключительно на частную собственность и свободный рынок, а также одностороннюю ориентацию исключительно на всеобщее огосударствление и детальное директивное командование из центра. На Западе же уже не только ученые, но и руководители государств и бизнеса дружно заговорили о необходимости реформирования существующей и создании новой модели капитализма. Лауреат же Нобелевской премии Джозеф Стиглиц отмечает, что «борьба между капитализмом и коммунизмом может и закончилась, но рыночная экономическая наука развивается по разным направлениям и потому соперничество между ними продолжится и в будущем». Признание становления постиндустриального общества в развитых странах мира тоже не вызывает оптимизма.

Во-первых, потому, что оно не отменяет кризисы и не объясняет причины их появления.

Во-вторых, несмотря на свои преимущества по сравнению с капитализмом и социализмом, постиндустриальная экономика уже продемонстрировала присущие именно ему неразрешимые противоречия между глобализацией и национальным государством, пытающимся примитивно извлекать выгоду именно для себя.

В-третьих, в современном постиндустриальном обществе потребляется больше, чем позволяют ресурсы нашей планеты. Мы живем «в долг» растрачивая ресурсы будущих поколений.

В-четвертых, отсутствие справедливого распределения, сохранение социальных конфликтов в постиндустриальном обществе позволяют вести речь не о его совершенствовании, а об отказе от него, о необходимости новой модели с альтернативной цивилизацией, где на первом месте не потребление, а разумность.

В-пятых, нельзя не отметить сложившийся парадокс в экономической теории, суть которого в том, что когда роль субъекта экономики, человека на деле стала решающей, сам он исчез со страниц учебников и учебных пособий и весьма слабо освещается в научных изданиях. Этот парадокс требует решения.

Таким образом, новую модель социально-экономического развития мира и России ещё только предстоит разработать экономической науке, мировому обществу учёных.

В связи с этой дискуссией нельзя не вспомнить слова Ж. Сисмонди, который писал 190 лет назад, что «сегодня общество находится в совершенно новых условиях существования, по которым у нас нет совершенно никакого опыта» (Ж. Сисмонди. 1827 г.) Высказанная некогда мысль становится актуальной вновь, и человечество призвано скорректировать свои взгляды, мотивы, интересы, цели, чтобы обеспечить гармоничное развитие цивилизации, выбрав новую модель социально-экономического развития мира и отдельной страны.

*НМСЭР: понятие и сущностные черты.*

Исследуя какую-либо проблему и вступая с кем-либо в дискуссию, А. Маршалл рекомендовал прежде всего определиться с терминологией чтобы снять ненужные разногласия в нем. Следуя этим рекомендациям, прежде всего необходимо определить, что же мы понимаем под моделью социально-экономического развития.

Модель (от лат. *Modulus* – мера, образец) – это абстрактный образ, отражающий основные черты, ключевые составляющие сущности описываемого явления; формализованных описаний того или иного процесса или явления с целым рядом допущений и ограничений и приближенная к современной реальности и практике хозяйствования.

Под понятием «новая модель социально-экономического развития (НМСЭР)» подразумевается не только модель будущего, но и настоящая модель, отличная от старой, прежде существовавшей, но в настоящем устаревшей и уступившей место новой, ещё только формирующейся с учетом новых процессов, явлений, вызовов и тенденций, определяющих модели социально-экономического развития общества.

НМСЭР существующая в реальной действительности (в настоящем) отличается от теоретической НМСЭР (модели развития в будущем) тем, что в ней сохраняются остатки (отдельные элементы, черты) прежней модели, но уже постепенно формируются новые черты, новые элементы и базовые составляющие теоретической НМСЭР.

В экономической теории в общих чертах уже определены базовые, сущностные черты НМСЭР. К ним относятся:

- в производстве – структурный сдвиг в сторону науки, инноваций как непосредственной производительной силы и сферы услуг;
- в продукции – выход на первый план научных знаний, информации, духовных благ;
- в труде – становление всеобщего научного труда как творческой деятельности;
- в потребностях – решающее значение социально-духовных потребностей (в образовании, культуре, творчестве, здоровой окружающей среде и т.п.);
- в стимулах – главенство стимулов самореализации личности;
- в собственности – снижение роли «вещных» форм собственности и возрастание роли интеллектуальной собственности с присущим ей способом отчуждения продукта научного труда;
- в целеполагании – качество жизни как вектор новой модели социально-экономического развития;



– в создании нового механизма организации и управления экономикой на основе баланса (равновесия) социального государства, рынка (бизнеса) с новой идеологией и активного гражданского общества;

– инновационный путь развития и связанная с ним системная модернизация экономики.

Новая модель хозяйствования с учетом изменившейся реальности призвана соответствовать следующим критериям:

– вписываться в контекст существующих цивилизационных моделей хозяйствования;

– учитывать доминирующие тенденции глобализации экономического пространства;

– интегрировать преимущества рыночной и редиистрибутивной экономики;

– основываться на новых технологиях, адекватных пятому и шестому технологическим укладам;

– обеспечить пропорции воспроизводства в пользу наукоемких секторов, секторов экономики, генерирующих инновации и инновационно восприимчивых, что обеспечивает конкурентные преимущества на мировом уровне;

– оптимально сочетать динамизм и консервативность;

– гармонизировать интересы хозяйственных субъектов;

– отвечать гуманным нравственным принципам.

Ныне действующая в России модель социально-экономического развития большинством научного сообщества признаётся неудовлетворительной во многом по причине неэффективности государственной власти. Это не совсем так, ибо институциональная система включает в себя не только институты государственного регулирования рыночной экономики в виде системы органов, обладающих соответствующими полномочиями, но и институтами рынка – законодательно урегулированные формы функционирования рыночной экономики (кредит, процент, инвестиции, банкротство, ценные бумаги и т.п.).

В условиях «перестройки» в России, странах СНГ и Юго-восточной Европы гипертрофированное внимание к трансформации государственных органов (ликвидации плановых органов, органов контроля за ценами и ценообразования, Госснаба, Госконтроля и т.д.) без создания необходимых институтов, отвечающих условиям рыночной экономики вне должного контроля привели к:

– гигантскому увеличению доли теневой экономики;

– падению доли государственных доходов в ВВП;

– неспособности государства гарантировать «исполняемость законов и предписаний», борьбы с неплательщиками, коррупцией, растущего уровня преступности;

– демонетизации, долларизации, бартеризации экономики и снижении доли кредитования в ВВП;

– отсутствию защиты контрактов, прав собственности и общественного порядка в целом.

Замечено, что в действующих моделях развития так называемых переходных (реформируемых) экономиках, чем ниже уровень государственных доходов, тем больше теневая экономика - от 5% в структуре ВВП Польши, до 55% в Грузии, в России она составляет 30–40%.

Таким образом взаимосвязь государственных и рыночных институтов в НМСЭР чрезвычайно важна.

## 8.2. Специфика рынка в НМСЭР

Рынок в НМСЭР имеет определенную специфику. Объектом купли и продажи рынка в новой модели развития экономики являются сетевые блага, которые отличаются тем, что их можно воспроизводить при практически нулевых предельных издержках, и они порождают сетевые внешние эффекты для потребителей.

Основные параметры рынка в новой экономике - а именно спрос и предложение – ведут себя нетрадиционным образом. Стандартная экономическая теория, излагаемая в любом учебнике, базируется на известном утверждении: кривая предложения, в основе конфигурации которой лежат возрастающие предельные издержки, имеет положительный наклон, а кривая спроса, в основе конфигурации которой лежит убывающая предельная полезность, имеет отрицательный наклон. В ситуации сетевых благ кривые спроса и предложения как бы меняются местами: кривая предложения имеет отрицательный наклон, так как предельные издержки стремятся к нулю на значительных интервалах, а кривая спроса имеет положительный наклон, так как предельная полезность увеличивается по мере роста количества участников потребления блага. Если этот процесс будет динамически развиваться, кривые будут стремиться к пересечению при все более и более низких ценах, что отражает рисунок 1.

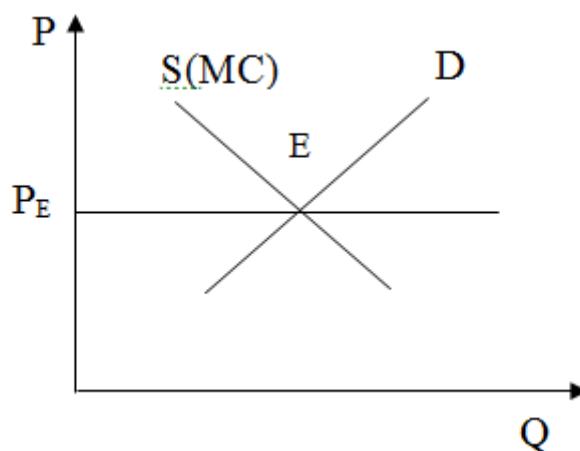


Рисунок 1. Равновесие на рынке сетевого блага

Таким образом, если благо увеличивает свою ценность по мере роста его количества и при этом цена блага падает по мере роста его ценности для потребителей, то мы приходим к следующему выводу: наибольшей ценностью в условиях новой модели развития экономики обладает такое благо, которое предоставляется бесплатно. Вывод парадоксален только на первый взгляд, поскольку речь идет, конечно, не о всех благах, а только о сетевых благах, но именно они составляют основу НМСЭР.

Особенностью рынка в данной модели можно считать выделение информационной конкуренции - борьба за лидерство на рынке информации, информационных ресурсов, и двух её составляющих – конкуренции производителей и кон-

куренции покупателей. Первая составляющая связана с соперничеством за доступ к этим ресурсам, за наиболее современные информационные технологии, за долю на данном рынке, получаемый доход. Конкуренция потребителей связана со стремлением обеспечить первенство в получении необходимой информации, что служит отправной точкой принятия решений и осуществления соответствующих хозяйственных операций. Так, в информации о курсе акций важно не только её содержание, но и скорость её получения. Стереотипом стало высказывание – кто владеет информацией, тот владеет миром. Информационная конкуренция стала уже реальностью для современных условий формирования НМСЭР.

Другой особенностью рынка является изменение поведения монополистов. Феномен НМСЭР связан, с одной стороны, со стиранием границ и барьеров для вступления в отрасль чисто технического характера, а с другой стороны, с появлением таких крупных монополий, как Microsoft, что также порождает массу принципиально новых особенностей макроэкономического характера.

Американский экономист К. Шапиро указывает на то, что комбинация эффекта масштаба со стороны предложения и со стороны спроса усиливает монопольные тенденции на рынке.

Монопольные тенденции проявляются здесь иначе, чем это было в условиях традиционной экономики. Считается, что нерегулируемая монополия завышает цену и занижает объем производства по сравнению с их конкурентным уровнем. Но на рынке информационных товаров, ситуация совсем иная: монополия увеличивает объем производства и снижает цены. С начала 1980-х до середины 1990-х гг. XX в. удельная цена единицы памяти компьютера жесткого диска снизилась более чем в 20002 раз, в течение жизни одного поколения в 1970–1990-е гг. цена компьютеров понизилась более чем в 10 тыс. раз, или в среднем ежегодно на 30-40%. Такой темп падения цен на средства связи превосходит все исторические примеры. Например, цены на обычную телефонную связь снижались в XX в. в 3-7 раз медленнее, а на электроэнергию в 20–25 раз медленнее.

Рост производительности благодаря информационным технологиям приводит к росту нормы прибыли, но только в краткосрочном периоде, поскольку жесткая конкуренция, существующая на этом монопольном рынке, ведет к сокращению нормы прибыли в долгосрочном периоде, а не к росту, как можно было бы предположить. Монополии в информационной сфере находятся в условиях жесточайшей конкуренции и поэтому пребывают в постоянном поиске наиболее эффективного решения производственных и управленческих задач.

Таким образом, в условиях распространения информационных технологий рынок неизбежно монополизирован, и в то же время монополии в большей степени начинают вести себя, как совершенные конкуренты. Это позволило Й. Шумпетеру выдвинуть теорию «созидательного разрушения», в соответствии с которой монополия может не тормозить, а стимулировать технический прогресс и экономический рост, так как, желая окупить свои издержки, она стимулирует внедрение инноваций.

Американский экономист П. Ромер, напротив, считает, что монополии в условиях информационных технологий играют отрицательную роль в силу того,

что им становится выгодно препятствовать инновационному процессу, чтобы сохранить свое собственное монопольное положение. Не допускать создания именно таких монополий путем устранения излишней закрытости информации, передачи права собственности на ряд информационных объектов государству и осуществления аналогичных мероприятий – суть антимонопольного регулирования в условиях НМСЭР.

Следующими отличительными особенностями рынка и товара в новых условиях являются:

– во-первых, срок жизни нового продукта укорачивается, поскольку информация о нём распространяется быстро и повсеместно;

– во-вторых, в перспективе всё больше появляются такие товары, которые оказываются «насыщены знанием» в большей степени, чем это требует их функциональное назначение. Так, выпускаемые часы, фотокамеры, персональные компьютеры могут иметь функции, которые покупатель вряд ли применит и в которых он редко нуждается;

– в-третьих, в индустриальном традиционном обществе реклама играла роль рычага, продвигающего товары на рынке, в информационном обществе роль рекламы заключается в том, чтобы стимулировать потребление какого-то конкретного товара. Кривая предельной полезности под влиянием рекламы в информационном обществе сдвигается вверх, а это в перспективе дает огромные возможности для экономического роста даже при отсутствии существенных хозяйственных изменений.

### **8.3. Базовые категории НМСЭР**

Базовыми категориями, определяющими сущность и содержание НМСЭР общество являются сочетание эффективности и справедливости, материальности и духовности, инновационности и образованности в их тесной взаимосвязи и взаимообусловленности.

Известно, что самое простое понимание эффективности – это степень соизмерения результатов с затратами; система показателей, характеризующих уровень использования производственных мощностей. В рыночной экономике, исходя из законов рынка, эффективность хозяйственной деятельности сводится к максимизации прибыли или как эквивалент - минимизации затрат.

В НМСЭР с учетом усложнения условий хозяйствования понимание эффективности не может не усложниться, что это показатель не только экономический, сколько экономико-социологический. Он характеризует также не только эффективность производства, но и синтез общественной, социальной, бюджетной, коммерческой, технической, экологической, эллокативной и других видов эффективности. Усложняется и понимание эффекта и затрат в данной модели. Эффект характеризуется не только объемом произведенной продукции, прибыли, доходом, но и способом их распределения и перераспределения и многим другим. Это особенно важно для обеспечения социального спокойствия, безопасности и стабильности в мире и стране. Последнее зависит от обеспечения нормальных условий жизни населения, а именно – достатка в питании, возможности ездить в отпуск, иметь детей, получать образование, достойную медицинскую помощь, иметь жильё (квартиру или дом). Обострившиеся противоречия

между экономическим ростом и социальной справедливостью, на первый план выдвигает необходимость решения не столько чисто экономических, сколько социально-экономических проблем, не отрицая значения экономического развития, в новой модели требуются решения проблемы безопасности народов, преодоления катастрофической дифференциации в уровнях доходов богатых и бедных людей не только в каждой стране, на планете в целом, но и в отдельной фирме и организации. Вот почему понятие эффективности все теснее связывается с социальной справедливостью.

В экономической теории социальная справедливость – это проблема приемлемой степени неравенство в распределении доходов. Наиболее известные концепции справедливости – это роулсианская, рыночная, утилитаристская и эгалитаристская. Согласно теории экономики благосостояния, именно равновесное и эффективное распределение можно трактовать как справедливое. Роулсианская концепция основана на утверждении, что справедливым считается такое распределение, которое максимизирует благосостояние наименее обеспеченного члена общества. Не вступая в подробный анализ различных трактовок социальной справедливости, отметим лишь главное, что для устойчивости социально-экономического развития решение проблемы социальной справедливости, роста благосостояния населения должно осуществляться в меру роста эффективности экономики.

Новая модель социально-экономического развития отличается от прежних моделей новым технологическим и организационно-экономическим способом создания благ, а именно инновационностью, которая становится её атрибутом, внутренней особенностью, базовой составляющей данной модели. Инновация предполагает достижение больших результатов в экономике за счет внедрения в практику новшеств (инноваций) и отражает суть прогрессивной стратегии развития общества в противовес бюрократическому типу развития, при котором неправомерно отождествлялись модели экономического роста и развития. Ещё Я Тинберген писал, что эти понятия совместимы друг с другом, но не тождественны. При подобном произвольном упрощении игнорируются важнейшие черты развития. Так, экономический рост предполагает увеличение объёма производства какого-либо блага (с 1000 единиц карет в прошлом году, до 1200 ед. карет в новом году). Развитие же может быть и без увеличения производства карет (в прошлом году было произведено 1000 карет и в настоящем тоже 1000 карет, но 200 из них поставлены на рельсы). Инновации - вот главная, объективно составляющая особенность развития любой экономики, но в условиях НМСЭР значение этой составляющей неизмеримо возрастает. На рубеже второго и третьего тысячелетий экономическое развитие особенно нуждается в развитии науки и образования. Подсчитано, что для увеличения производства в два раза объем знаний в стране должен быть расширен в 4 раза, а рост объема производства в 10 раз требует увеличения знаний в 100 раз.

Нельзя не отметить, что потенциал прежней и ныне существующей модели хозяйствования в большинстве стран мира опирался преимущественно на технологические уклады индустриального типа, а в определенных сферах и отраслях экономики даже на доиндустриальные технологические уклады, на интенсивное использование собственных сырьевых ресурсов в качестве объекта продажи на

мировом рынке, на быстрое расширение спроса на внутреннем рынке. Новая модель хозяйствования требует ориентации на использование преимущественно инновационных ресурсов – интеллектуальных, креативных, знаниеемких, таких ресурсов, которые связаны с ИТ-технологиями, нанотехнологиями и когнитивными технологиями.

Сегодня России необходима не просто новая модель хозяйствования, но модель хозяйствования определенного качества. Существующая модель хозяйствования консервирует экономический рост исключительно за счет экспорта сырьевых ресурсов, что при нестабильности мировых цен на них предопределяет неустойчивость развития, и обрекает страну на кумулятивное системное (экономическое, технико- технологическое и институциональное) отставание от развитых стран и даже от стран БРИК, ведет к усилению дирижисткой направленности в государственном регулировании в экономике, нарастанию рыночной дисфункции, преобладанию рентоориентированных моделей поведения экономических субъектов.

При таком положении дел инновационный путь развития становится невыгодным, поскольку предприятия, не использующие достижения научно-технического прогресса, имеют более низкие издержки и, следовательно, лучшие индивидуальные условия производства, что стало основной причиной падения рыночного спроса предприятий на новейшие наукоемкие средства производства.

Результатом подобной ориентации производителя является чрезвычайно низкий уровень инновационной активности промышленных структур.

Как монополистический и олигархический капитал, так и государственные корпорации, в силу отсутствия стимулов к конкуренции, оказались невосприимчивыми к инновациям. Получая при монопольном господстве и слаборазвитой конкуренции гарантированно высокую прибыль, они почти не авансировали средства на обновления основного капитала и снижения издержек производства. Не было в этом заинтересовано и государство, получая высокую выручку от экспорта нефти и газа.

Так, за предкризисный период 80% научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ финансировалось государством и лишь 20% частным предпринимательством.

Одна из серьезнейших причин низкого уровня инновационной сферы - отсутствие квалифицированных кадров. Реальная незанятость научных сотрудников российских академических и отраслевых институтов, заводской науки достигает огромного процента. За период перестройки более чем вдвое сократился объем работ, выполненных научными организациями по основному профилю, свернуты целые научные направления, ликвидированы научно-исследовательские подразделения.

Бурное вихреобразное развитие мировой цивилизации обуславливает необходимость бурного накопления новых знаний, которые решают не только накопившиеся проблемы и снимают их с повестки дня в науке, но и порождают новые, которые еще предстоит решить новым образованным людям.

Всякая остановка (или даже замедление) научно-технических разработок может привести к деградации общества, к ослаблению его интеллектуального потенциала, что будет иметь тоже катастрофические последствия.

Образование и просвещение всегда были эффективными инструментами для изменения стереотипов мышления, а также модернизации общества, экономики и государства в целом, они являются ключевым фактором перемен.

Роль образованности в развитии государства невероятно возросла за последние десятилетия. Из века соревнования в области техники, технологии, торговли мы переходим в век соревнования идей и организационных структур. Если есть достаточное количество образованных людей, то любые новинки, любые «ноу-хау» достижимы для всех. За считанные месяцы они, благодаря невиданным темпам научно-технического прогресса и развитию связи, превращаются в рутину. К этому следует еще добавить все те жизненные условия, которые ожидают человечество в новой экономике – уменьшение количества и повышение квалификации людей, занятых непосредственно в производстве, увеличение безработицы и т.д. В XXI в. впереди окажутся те страны, которые способны генерировать новые идеи. Образованность людей – ключ к будущему.

Россия также может иметь достойное будущее, но лишь на пути сохранения и развития образования и создания новых совершенных технологий. Всесторонняя образованность населения – главная опора нации. Русские очень легко обучаемы, им свойственно массовое стремление к знаниям. Это особенность нашей цивилизации, и ее следует принять во внимание.

Уже в ближайшие десятилетия на переднем плане истории окажутся те страны, те народы, которые будут способны обеспечить более высокий уровень образованности воспитанности, мастерства во всех его проявлениях, способности к поиску и, если угодно, нравственности.

Национальное благополучие (а, соответственно, и национальные цели) определяется не только экономикой и уверенностью в завтрашнем дне. Важнейшую роль играет общий нравственный климат общества, характер его духовной жизни, представление о месте своего народа в мировом сообществе и многие другие нематериальные факторы. И все они завязаны в единый узел.

Для НМСЭР характерна модификация множества категорий. Так возникают такие категории как интеллектуальный капитал, инновационный менеджмент, нематериальный капитал в форме интеллектуальной собственности, преобразования системы деловых связей в систему гибких альянсов, репутация в брэнд, таланте сотрудников и др. Эти перемены привели к глубинным изменениям в экономических отношениях, А.М.Кастельс писал по этому поводу так: «На более глубинном уровне новой социальной реальности производственных отношений в их прежнем виде больше не существует. В условиях сетевого общества капитал скоординирован в глобальном масштабе, тогда как труд индивидуализирован. Борьба между многообразными капиталистами и самыми различными рабочими классами перетекает в категорию более глубинного противоречия между голой логикой потоков капитала и культурными ценностями человеческого бытия».

В условиях НМСЭР меняется и природа собственности. По мнению Дж. Ходжсона, «...прогресс знаний «размывает» целостность собственности и

подрывает условия функционирования свободного рынка». Он обращает внимание на парадокс, заключающийся в том, что именно те экономисты XX в., которые уделяли особое внимание вопросам накопления знаний, были в то же самое время приверженцами свободного рынка, и приводит в качестве примера идеи Ф. Хайека.

Большая часть интеллектуальной собственности на рынке открытого программного обеспечения распространяется и используется бесплатно. Со временем число поставщиков такой продукции растет и, следовательно, увеличивается и доля фирм, занимающихся обработкой таких программ и предоставлением различного рода вспомогательных продуктов и услуг, т.е. происходит дифференциация фирм на данном сегменте рынка и усиление их специализации.

Меняется в НМСЭР, по выражению Р. Коуза, «природа фирмы», действующей на рынке. «Интеллектуальная фирма» может на сегодняшний день вообще не располагать производственными фондами в их традиционном понимании, поскольку материальные активы начинают вытесняться интеллектуальными активами, а текущие активы вытесняются информацией.

Информатизация экономики обусловила появление нового вида издержек: информационных, неосязаемых. По отношению к осязаемым, материальным затратам доля их значительна, есть тенденция к росту. Например, в США доля неосязаемых затрат (поиск информации, обмен ею с партнерами, мониторинг действий конкурентов и т.д.) составляет в среднем в добывающей промышленности 30-40% общих издержек, у финансовых институтов – до 60%.

Широкое распространение получила концепция телекомпьютенга – «дистанционной работы», предложенная Д. Ниллесом в 80-е годы прошлого столетия. Ее использование вызвало рост производительности труда в среднем на 15%, а по отдельным отраслям - до 40%. Эта форма занятости получила поддержку на государственном уровне.

Основные преимущества дистанционной работы сводятся к наличию гибкого режима работы, возможности привлекать более широкий контингент персонала (сотрудников, живущих в другом городе, регионе, ограниченно трудоспособных и т.д.) и одновременно оптимизировать его, сокращению финансовых затрат и времени.

Сдерживают развитие дистанционной работы необходимость контроля этой деятельности, обеспечение информационной безопасности, связанный с возможностью утечки данных на расстоянии, и информационного шпионажа, появлением новых способов ухода от налогообложения (регистрация интернет-фирм) и т.д.

Для российских компаний, к сожалению, сегодня выгоднее работа в офисе, ибо дистанционная занятость связана с организацией рабочего места дорогими информационными технологиями.

Хозяйствование в НМСЭР характеризует новый тип рациональности. Известно, что понятие рациональности по-разному трактуется экономическими школами - классической, неоклассической, неоинституциональной. От максимизации полезности до удовлетворенности - таков диапазон представлений о рациональности субъектов. В условиях информационной экономики понятие рациональности деятельности субъектов трансформируется до состояния качественно



иного типа, нового. Рациональным для субъектов становится то, что соответствует его нормам (общепринятым, индивидуальным), выбору тех из них, на которые преимущественно ориентируется субъект в своей хозяйственной деятельности.

В НМСЭР возникает новое понимание и иная расстановка «имущих» и «неимущих». Неимущим субъектом становится не тот, кто более 50% доходов тратит на питание, а тот, кто не включается в качестве участника единого информационного пространства. Знание информационных технологий становится неотъемлемым элементом современного интеллектуального капитала.

В НМСЭР информационные технологии моделируют поведение экономических субъектов, индивидов, изменяют их психологию и отношение к проблеме выбора, их понимание рациональности. Они постепенно ведут к установлению новых норм и установок. Информационная экономика формирует новый Веб-стиль жизни и хозяйствования современных институциональных структур. Наряду с традиционными методами хозяйствования, основанных на реальных связях и партнерах, появляются новые формы хозяйствования - интерактивные, через виртуального посредника, возникают новые институты.

Особенность НМСЭР связана с формированием и развитием нового сектора экономики – виртуального. Между различными секторами экономики – реальным, монетарным и виртуальным - складываются противоречия. Каждый из этих секторов имеет собственную логику и принципы развития, свои законы, при этом все они тесно связаны и взаимозависимы друг от друга. Существует некоторая изоляция их друг от друга, отчужденность и доминированность в экономической системе в целом. Так, в России сейчас превалирует монетарный сектор экономики, что и следовало ожидать от реализуемого монетаристского курса.

Нельзя не заметить неравномерность формирования НМСЭР, когда одни страны приоритетны в тех или иных ее областях и направлениях развития. Так, на мировом рынке выделяются американские и японские фирмы - разработчики высоких информационных технологий и коммуникационных средств, сочетающих карманный компьютер и мобильный телефон, световую клавиатуру и беспроводный монитор. Массовое конечное производство их, сборка сосредоточены в странах Юго-Восточной Азии. Среди разработчиков программ и средств анти-вирусной защиты на мировом рынке признаны и российские специалисты.

Интеллектуальное осмысление новой модели социально-экономического развития мира нуждается и в пересмотре существующей модели международных отношений, и миропорядка. Сегодня человечество подошло к критической точке и его судьба зависит от того, насколько удачно ему удастся разрешить противоречия сложившейся модели однополярного глобального мира.

Известный всему миру Зб. Бжезинский отмечает, что «впервые в истории привычные международные конфликты померкли перед общей проблемой выживания человечества, и ведущим державам еще предстоит разработать совместные пути решения новых растущих угроз: экономических, климатических, идеологических и т.д.»

Никакая война, никакой новый передел мира, никакие санкции не смогут разрешить возникшее в результате эволюции обострение противоречий и примирить необоснованные претензии друг к другу. В лучшем случае они лишь

отодвинут решение этих проблем на время. Эволюцию остановить нельзя, но преодолеть возникшие противоречия нужно и можно.

Итак, НМСЭР присущ целый ряд принципиальных отличий, что позволяет говорить об изменении отдельных макроэкономических параметров как на внутреннем рынке, так и в международном масштабе.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Журавлева Г.П., Юрьев В.М., Смагина В.В. и др.* Новый курс экономической теории. Кн. 2 Основы теории трансформации экономических систем и формирования экономики будущего». М. Тамбов. 2009. -С. 180.
2. *Штальян К.* Новая философия бизнеса. Т.1. Москва-Берлин. 1997.
3. *Иноземцев В.Л.* Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. М.: Логос, 2000. С. 67.
4. *Мельяцев В.* Информационная революция - феномен «новой экономики» // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 2. С. 5.
5. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Под.ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
6. *Ходжсон Дж.* Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложностей. // Вопросы экономики. 2001. №8. С.37.
7. *Бжезинский Зб.* Стратегический взгляд. Америка и глобальный кризис. М.: Астрель. 2012. С. 5.

## ГЛАВА 9. СИСТЕМНОСТЬ КАК ФАКТОР ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

### 9.1. Обоснование системности как фактора развития общественного воспроизводства

Современному обществу присущ особенный тип воспроизводства, в процессе которого интенсивные технологии реализуются с наибольшей полнотой. Это воспроизводство имеет много общих черт с воспроизводством экономики, основанной на знаниях, и развивается по направлению к ней. Расширенное воспроизводство постиндустриального типа характеризуется все возрастающими масштабами производства и потребления, общественное хозяйство становится все более гармоничным, усиливается наукоемкая сторона его развития, пропорции экономики все более соответствуют задаче удовлетворения возрастающих потребностей, повышается степень соответствия производительных сил и производственных отношений, воспроизводство становится социально все более однородным. Одну из центральных проблем подобного воспроизводственного процесса составляет фактор системности. С точки зрения соискателя, он есть не только техническая проблема, но и проблема организации общественного труда и характеризуется следующими требованиями: расширенное воспроизводство рабочей силы, полная занятость, повышение культурно-технического уровня населения, поступательный рост производительности труда, повышение его технической вооруженности, полное возмещение издержек воспроизводства рабочей силы, стирание социальной неоднородности труда. На воспроизводственную динамику оказывают влияние и вызовы глобальной экономики, деформируя пропорции национального хозяйства.

В связи с быстро развивающимся процессом обобществления особенно необходим системный подход к изучению сторон, факторов, связей и результатов воспроизводства. Вся совокупность отношений воспроизводства современного этапа общественного развития стала сложнее, динамичнее и требует исследования как единая система, в которой существует тесная взаимосвязь всех фаз воспроизводства. Только в рамках их субординированности можно достичь базиса интенсивного хозяйства. Вместе с тем комплексное рассмотрение воспроизводства в единстве его фаз предполагает известную обособленность и специфические закономерности развития каждой из них. Приведенное положение имеет свое методологическое значение – из него следует, что каждой фазе воспроизводства присущи свои закономерности развития. Например, фазе производства свойственны закономерности концентрации производства, его обобществления, фазе распределения – закономерности распределения продукта, фазе обмена – определение массы денежных средств количеством обращающихся товаров, скоростью обращения денег, фазе потребления – закон возвышающихся потребностей (включая антагонистические противоречия, свойственные капитализму). Конечно, в приведенном разграничении содержится определенная доля условности, поскольку все фазы переплетены. Тем не менее каждая фаза может и должна быть исследована в полном объеме. Этого требуют интересы повышения эффективности общественного производства.

## **9.2. Фазы воспроизводства в контексте системности**

В современной экономической литературе разграничение фаз воспроизводства, за редким исключением, вообще не просматривается. Однако встречаются высказывания по поводу того, что дальнейшее движение к «безлюдному» производству создает определенные предпосылки для стирания различий между производственной и непроизводственной сферами и что в большинстве современных предприятий (разных хозяйственных сфер) вещественные элементы, применяемые в качестве средств труда, идентичны. Думается, что попытки отказаться от разграничения фаз воспроизводства затрудняют изучение закономерностей каждой фазы, исследование воспроизводственного процесса во всей его полноте и сложности.

В качестве теоретического обоснования выдвинутого тезиса обратимся к известной литературе. Для марксизма решающим критерием исторического развития является рост производительных сил и их обобществление, производство здесь сохраняет свою ведущую роль в воспроизводственном цикле, от него зависят формы и характер распределения, интенсивность и непрерывность потоков в сфере обращения, уровень и структура потребления. Коммунистический способ соединения рабочей силы со средствами производства определяет социальную структуру общества, его главное производственное отношение. Доминирующее значение сферы производства предопределяет и ведущее положение рабочего класса.

Различные направления неоклассической школы представляют организацию общественного производства в несколько ином свете. Здесь рабочий класс перестает быть главным создателем общественного продукта, а сами производимые ценности приобретают совершенно иные черты, нежели сейчас.

Например, Ж. Фурастье развивает идеи технологического детерминизма, проводит дихотомическое деление хозяйства на доиндустриальное и индустриальное. Осмысливая противоречия индустриальной цивилизации, Ж. Фурастье сформулировал концепцию постиндустриального общества как цивилизацию услуг. По его мнению, усиленный подъем техники и науки дает возможность человечеству создать научное общество, избавленное от бремени политических, социальных и прочих антагонизмов. Развитие техники, с его точки зрения, независимый от общественных отношений, самостоятельный процесс, а научно-технический прогресс представляет альтернативу марксистскому положению о неизбежности классовой борьбы, устремленной к разрушению капитализма как общественно-экономической формации. Правда, в более поздних работах ученый признает, что прогресс техники и науки приводит к углублению и обострению противоречий, характерных для современного капитализма. Позиция О. Тоффлера базируется на том, что в результате научно-технической революции основными станут отрасли, создающие для человека ощущения и переживания.

Приведенные взгляды на проблему производства модерируют единственную общую проблему – проблему свободного времени и производства знаний. Базисом этого все же является материальное производство. Собственно же производство, представляя собой сложнейший социально-экономический комплекс,

надо расщеплять в соответствии с его социальной, технологической и организационной структурой.

Социальную структуру общества лучше всего характеризует коэффициент Джини (таблица 1).

Таблица 1 – Распределение доходов населения России

Показатели	Годы									
	1992	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2015
Денежные доходы – всего, %	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе по 20-процентным группам населения:										
первая (наименьшие доходы)	6,0	5,9	5,4	5,1	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2	5,3
вторая	11,6	10,4	10,1	9,8	9,8	9,8	9,9	9,8	9,9	10,0
третья	17,6	15,1	15,1	14,8	14,8	14,8	14,9	14,9	14,9	15,1
четвертая	26,5	21,9	22,7	22,5	22,5	22,5	22,6	22,5	22,5	22,6
пятая (наибольшие доходы)	38,3	46,7	46,7	47,8	47,7	47,7	47,4	47,6	47,5	47,0
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0,289	0,395	0,409	0,421	0,421	0,421	0,417	0,420	0,419	0,412

Как следует из ее материалов, последние 10 лет расслоение общества по уровню доходов довольно высоко. Социальная поляризация иллюстрирует возникновение в обществе крайних степеней богатства и ухудшение положения основной массы населения. Уже на начальной стадии структурной деформации экономики России можно обнаружить появление новых социальных групп и классов. Разрыв между 10 % самых низкодоходных и самых высокодоходных групп населения возрос с 4,5 раза в 1991 г. до 16,8 раза в 2015 г. (пороговое значение данного показателя – 8 раз). Сегодня он один из самых высоких в мире. Так, если в 1990 г. на наиболее обеспеченную группу россиян приходилось около трети всех денежных доходов, то начиная с 1995 г. они постепенно увеличивались, достигнув к сегодняшнему времени почти половины, тогда как на необеспеченные слои населения (40%) в начале реформ приходилось 25% совокупного дохода общества, а сегодня – 15%. Сравним: на долю самого обеспеченного населения Европы приходится около 40% дохода, США – 45%, на малообеспеченные слои населения – соответственно 20 и 16%. Еще один момент: статистика свидетельствует, доля малообеспеченного населения в 2003 г. составляла 40%, а в 2015 г. – 37%, т. е. шло как бы «перетекание» части бедных в состав малообеспеченных, а части малообеспеченных – в состав среднеобеспеченного населения.

Технологическая структура современного российского производства может быть охарактеризована национальным профилем индустрии (рисунок 1).

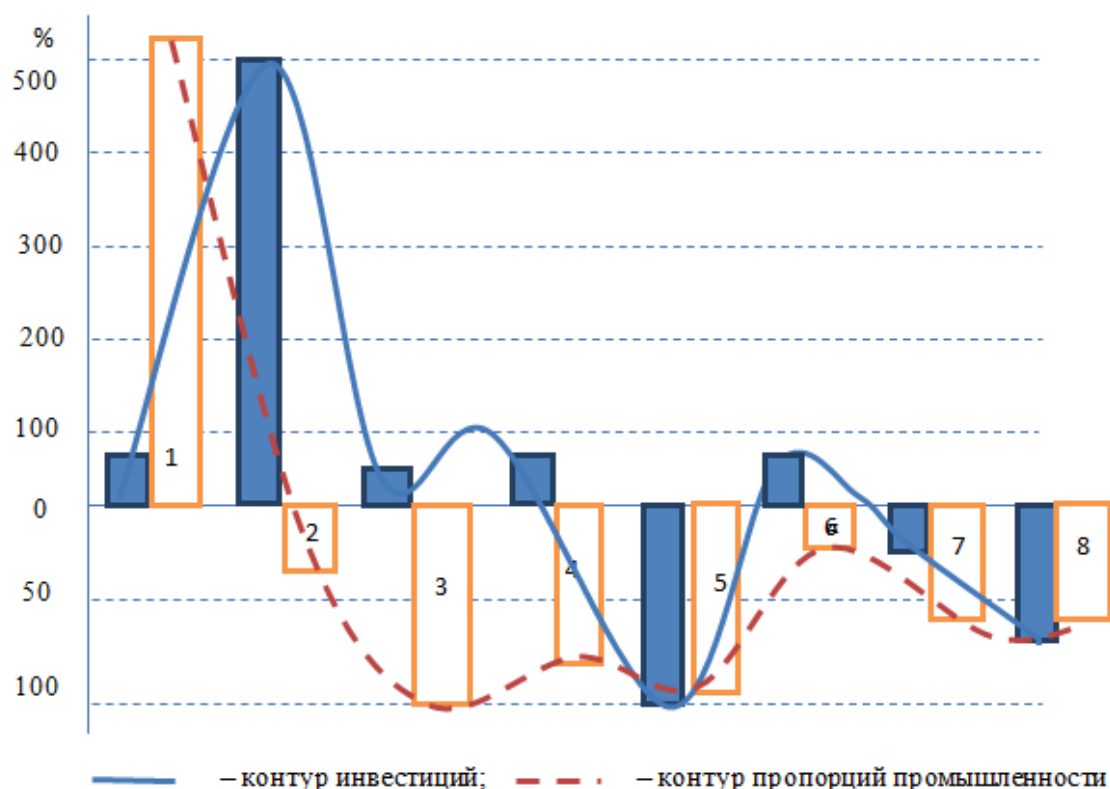


Рисунок 1 – Профиль российской промышленности:

1 – удельный вес ТЭК в российском экспорте; 2 – производство энергии; 3 – химическая промышленность; 4 – машиностроение; 5 – легкая промышленность; 6 – пищевая промышленность; 7 – целлюлозно-бумажная и деревообрабатывающая промышленность; 8 – наука и научное обслуживание

На рисунке представлены: а) отклонение российских промышленных пропорций от среднемировых (оранжевая линия); б) динамика структуры инвестиций по отраслям промышленности (синяя линия). Визуализация двух кривых иллюстрирует, во-первых, полное несовпадение инвестиционной направленности российского бизнеса с динамикой структуры производства и, во-вторых, не просто отрицательные отклонения российской индустрии от среднемировых значений, а катастрофическую их диспропорциональность. Полученный результат – не что иное, как деградация технологической структуры промышленности России, ее замораживание на отсталом уровне, являющееся следствием и неэквивалентного внешнеэкономического обмена. Выявленная дезинтеграция экономики усиливается в процессе воспроизводства сложившихся контуров перераспределения добавленной стоимости между секторами: более чем пятикратное превышение нормы прибыли в экспортно ориентированном секторе (по сравнению с внутренне ориентированным) постоянно воспроизводит и усиливает его отрыв от обрабатывающих производств, отражаясь в более чем двукратном различии в интенсивности обновления основного капитала, возможностях привлечения трудовых ресурсов и инвестиций.

В России, в отличие от развитых стран, системная государственная научно-техническая политика только формируется, приобретая осязаемые черты. Чтобы

ее правильно сориентировать, необходимо четкое понимание закономерностей современного экономического роста и национальных преимуществ, которые могут быть положены в основу государственной политики развития.

Современная экономика опирается на собственную систему распределения рабочей силы, средств производства и предметов потребления. Система распределения призвана обеспечить равномерное распределение рабочей силы и средств производства по отраслям экономики, совершенствование пропорциональности и более последовательную реализацию цели производства. Общий смысл распределения сложившейся воспроизводственной системы российской экономики иллюстрирует таблица 2.

Таблица 2 – Структура использования совокупного общественного продукта, % к итогу

Валовой внутренний продукт (100 %)	Годы								
	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2015
1. Расходы на конечное потребление	61,3	66,3	65,9	74,1	69,6	66,8	68,4	71,5	71,7
из них:									
- домашних хозяйств	45,2	49,0	47,8	53,1	50,5	48,4	49,1	51,6	52,7
- государственного управления	14,9	16,7	17,6	20,4	18,5	18,0	19,0	19,6	18,7
2. Валовое накопление	18,6	20,1	25,1	18,6	22,5	24,7	24,3	22,6	20,1
в том числе:									
- валовое накопление основного капитала	16,9	17,7	22,0	21,7	21,4	21,2	21,7	21,5	21,3
- изменение запасов материальных оборотных средств	1,7	2,4	3,1	-3,1	1,1	3,5	2,6	1,1	-1,2
3. Чистый экспорт товаров и услуг – всего:	20,1	13,6	9,0	7,3	7,9	8,5	7,3	5,9	8,2
экспорт	44,1	35,0	30,8	27,4	28,9	30,1	29,3	28,4	28,9
импорт	24,0	21,4	21,8	20,1	21,0	21,6	20,6	20,9	20,7

Рост затрат на государственное управление на фоне стагнирующего валового накопления – ярчайший показатель последнего времени, который прослеживается в материалах представленной таблицы. Вторым моментом является незначительное увеличение расходов на конечное потребление домашних хозяйств.

Воспроизводство включает в себя и обширную, сложную сферу обмена, основное содержание которой составляют эквивалентные, возмездные отношения по поводу результатов экономической деятельности. В качестве наибольшей общей формы этих отношений выступают товарно-денежные отношения, складывающиеся между экономическими агентами, реализующими результаты своей деятельности. Особое место в обмене занимает обмен результатами их деятельности с обществом, представляющий основной канал осуществления взаимных интересов. Наконец, разделение во времени процессов превращения товара в деньги и денег в товар обуславливает обширные денежные потоки, следующие за товарными потоками. Таким образом в сферу обмена входит рынок.

Сфера обращения посредством товарно-денежных отношений связывает производство и потребление и через разнообразные каналы воздействует на воспроизводство в целом. В известной мере она продолжает выполнение функции распределения продуктов. Экономическая природа сферы обращения предопределяет важные особенности ее использования. Хотя в обращение поступают товары, стоимость которых формируется в процессе производства, на рынке происходит дополнительная проверка затрат на эти товары, их соответствия общественно необходимым затратам. Изучение спроса и предложения, как было установлено во второй главе настоящей работы, является существенным элементом регулирования производства и ценообразования. Однако соотношение спроса и предложения не лежит в основе ценообразования. Форма цены допускает ее отклонение от стоимости. Поэтому совершенствование системы ценообразования представляет собой важнейший рычаг эффективного использования сферы обращения. Временной разрыв в кругообороте капитала или любой фазе воспроизводства создает условия для известного обособления движения товаров и движения денег. У экономических агентов могут образовываться мобильные денежные суммы, которое общество в лице государства или использует в виде кредитных ресурсов, или рассматривает как дополнительный спрос и обеспечивает его товарное покрытие. Таким образом, новой задачей органов государственного регулирования экономикой является дальнейшее совершенствование использования сферы обращения, в частности, создание условий учета товарного спроса, улучшение ценообразования, развитие кредита и усиление его действенности.

Потребление обеспечивает удовлетворение возрастающих потребностей всех членов общества, его рост составляет непосредственную цель производства. Система потребностей складывается в зависимости от социальной организации общественного производства, ступени его исторического развития. Количественная определенность общественной потребности чрезвычайно эластична и изменчива. Наличие разрыва в действительной и платежеспособной потребностях, усиливающаяся социальная разнородность российского общества обуславливают углубление противоречий воспроизводственной динамики.

Потребление, его размеры и формы отражают социальную организацию производства и распределения и определяются ими (таблица 3).

Размеры и формы потребления отражают социальную организацию производства, всю совокупность отношений производства и распределения и определяются ими. Именно поэтому основные показатели потребления, приведенные, как нельзя лучше иллюстрируют воспроизводственную динамику российской экономики. Сравнивая данные таблиц, можно убедиться в недостаточности потребления домашних хозяйств – на фоне роста уровня их фактического конечного потребления при одновременном увеличении коэффициента Джини дифференциация потребления только увеличивается.

Потребление не может быть выше, а его формы совершеннее, чем экономическая организация производства, в то же время организация потребления не должна отставать от организации производства. Общество, принимая на себя воспроизводство рабочей силы, обязано заботиться об обеспечении высшей организации общественного потребления. Общественный характер производства не должен входить в противоречие с частнокапиталистическим способом по-



ребления. Рост обобществления производства и усиливающееся разделение труда приводят к тому, что в воспроизводстве рабочей силы все большее значение приобретает нематериальная сфера – многие виды и формы потребления становятся больше общественными, нежели индивидуальными. Это второй момент в обсуждении вопроса о характере потребления в современной России.

Таблица 3 – Основные показатели потребления в России

Показатели	Годы					
	1992	2000	2005	2010	2013	2015
Фактическое конечное потребление домашних хозяйств (в текущих ценах), млрд р. (1992 г. – трлн р.)	7,9	3813,5	12455	27962	44052,5	50240,9
в том числе в %:						
к ВВП	42,8	52,3	57,3	59,8	60,6	60,9
к предыдущему году	97,3	105,9	110,8	104,3	103,9	14,3
на душу населения, р. (1992 г. – тыс. р.)	53	26014	86784	195744	281874	342839

Развитое современное общество, обеспечивая высокие темпы роста, в то же время подходит к этой проблеме с гуманистических позиций. Становится возможной все большая гармония в темпах развития разных сопряженных областей хозяйственной деятельности. Кроме того, Россия должна отказаться от «дорогих» темпов роста, требующих больших затрат при невысокой эффективности. В качестве критерия развития могли бы выступить темпы роста совокупности отраслей, обеспечивающих решение сложных социальных и экономических задач, например, модернизации экономики, перевода ее на инновационный путь развития, введения материнского капитала и пр.

При реализации указанного подхода открывается возможность не просто решить проблему темпов развития российской экономики, а обеспечить ее комплексный характер. Если учитывать только темпы роста производства, то будет один ответ, если же наряду с темпами роста производства принимать во внимание темпы роста потребления, то ответ будет другой. При этом показателям роста потребления в конечном счете должно быть отдано предпочтение. Усложнение задач хозяйственного развития на этапе поиска модернизационной парадигмы российского общества диктует необходимость расширения понятия «темпы экономического развития» по сравнению с прежней его трактовкой, конструирования новой системы показателей, более полно отражающей динамику воспроизводства. В современных условиях меняются и факторы экономического роста – место экстенсивных факторов занимают факторы интенсивного порядка, а основным его лимитом во многих случаях становится высокий уровень производительности труда.

### 9.3. Структурирование показателей оценки воспроизводственной динамики

Поступательное движение российской экономики, всего общества сопряжено со сдвигами в экономических пропорциях и структуре народного хозяйства. Некоторые структурные показатели, как и показатели темпов роста, выра-

жают различные, иногда противоположные тенденции. Например, рост накопления в каждый данный момент противостоит росту потребления, интенсивное развитие материальной сферы общественного производства может до известного времени сдерживать расширение сферы услуг и т.д. Но все эти и подобные им показатели, сведенные в единую систему, нужны для изучения воспроизводства.

Темпы и пропорции соотносятся друг с другом как причина и следствие, причем они в этом плане постоянно меняются местами: высокие темпы роста представляют собой средство измерения пропорций, а структурные сдвиги закладывают базу для изменения темпов. Например, быстрое развитие аграрной сферы способствует улучшению соотношения между производством средств производства и производством предметов потребления, а совершенствование указанной пропорции, в свою очередь, позволяет ускорить темпы выпуска товаров широкого потребления, увеличения товарооборота и т.д., что в условиях антироссийских санкций приобретает стратегическую окраску. Без высоких темпов производства, обеспечивающих технический прогресс, невозможно рациональное изменение структуры народного хозяйства, а без этого нельзя увеличить производительность общественного труда и эффективность производства.

Оценка экономического роста характеризуется одновременно высокими темпами развития отраслей, совершенствованием народнохозяйственных пропорций и повышением эффективности производства. Следовательно, процесс воспроизводства должен отражаться системой показателей, охватывающих все три указанные стороны. Это необходимо потому, что добиться высоких темпов роста можно и ценой ухудшения пропорций или снижения эффективности, но такое повышение темпов роста может подорвать его темп в будущем.

Вопрос о темпах роста ряда сопряженных отраслей и характере некоторых пропорций экономики – дискуссионный. Новые хозяйственные явления, вызванные этим этапом, вносят свои коррективы, тем не менее попытаемся обосновать приемлемую, на наш взгляд, постановку вопроса о ряде наиболее важных общих пропорций воспроизводства в связи с реальными экономическими процессами, с этой целью построим модель системы показателей важнейших сторон воспроизводства (рисунок 2).

В представленной схеме дана последовательность оценки воспроизводственной динамики. Первый блок показателей помогает выявить общие проблемы воспроизводства, можно полагать, что опережающий рост национального дохода выражает усиливающееся влияние интенсивных факторов. В пользу такого предположения говорит возрастание доли национального дохода, полученной за счет повышения производительности труда.

Вторая группа показателей предоставляет возможность сопоставить необходимый и прибавочный продукты. Прибавочный продукт растет, как правило, быстрее необходимого, в чем проявляется подъем эффективности общественного воспроизводства, увеличение производительности труда. Норма прибавочного продукта превышает издержки по расширенному воспроизводству рабочей силы, характеризует эффективность общественного воспроизводства. Прибавочный продукт служит единственным источником вновь созданного фонда накопления, удовлетворения государственных и общественных нужд, более высокие темпы его роста свидетельствуют о подъеме эффективности общественного вос-

производства, увеличении производительности труда, лучше использовании имеющегося основного капитала.

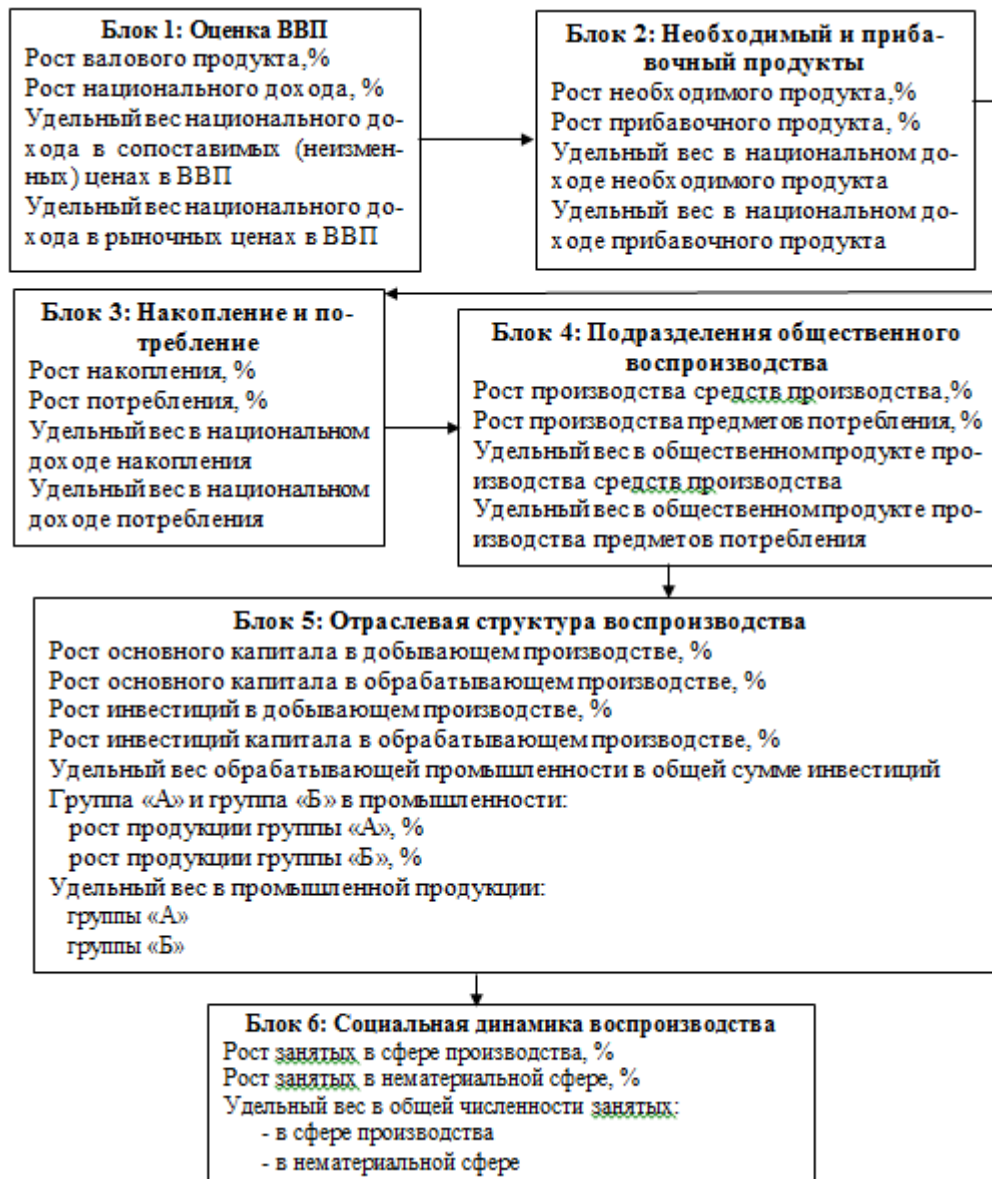


Рисунок 2. Структуризация системы показателей эффективности воспроизводства и их взаимосвязь

С помощью третьей группы показателей можно оптимизировать пропорции между накоплением и потреблением, которая заключается в том, чтобы увеличение накопления и потребления в каждом данном периоде позволяло, с одной стороны, не откладывать надолго повышение уровня потребления населения, а с другой – создавать предпосылки для роста производства и потребления в будущем. В современном российском обществе проблема повышения эффективности использования накопления приобретает все большее значение, однако оно сопряжено с существенными сложностями. В последние годы капиталотдача в лучшем случае стабилизировалась, но в ряде ведущих отраслей она снизилась.

Особые сложности вызвала оптимизация нормы накопления. Совершенно очевидно, что она представляет собой не только экономическую, но и социальную проблему, и оценка пропорции между накоплением и потреблением должна проводиться на основе не одного, а ряда критериев. Так, жизненно важно увеличивать благосостояние населения, вместе с тем должны быть удовлетворены наиболее существенные запросы расширенного воспроизводства. Влияние на объем накопления и потребления оказывает и результат внешнеэкономической деятельности. Все это надо учитывать при оптимизации пропорции между накоплением и потреблением. В общем виде оптимизация указанной пропорции заключается в том, чтобы увеличение накопления и потребления в каждом данном периоде позволяло, с одной стороны, не откладывать надолго повышение уровня потребления населения, а с другой – создавать предпосылки для роста производства и потребления в будущем. Нижняя граница роста потребления обозначается величиной издержек расширенного воспроизводства рабочей силы. Практически линия потребления проходит несколько выше этой границы, но никогда невозможно полностью отказаться от накопления, верхнюю границу которого составляет величина прибавочного продукта. Практически линия накопления проходит ниже этой границы.

Четвертая группа показателей характеризует народнохозяйственную эффективность воспроизводственного процесса. Создание мощных производительных сил усиливает возможности маневрирования экономики, обеспечивая большой простор в развитии всех подразделений общественного воспроизводства, а при наличии благоприятных условий – более быстрый рост производства предметов потребления. Сближение темпов роста производства товаров промышленного назначения и народного потребления характеризует народнохозяйственную эффективность воспроизводственного процесса. Это объясняется тем, что создание мощных производительных сил усиливает возможности маневрирования экономики, обеспечивая большой простор в развитии всех подразделений общественного воспроизводства. Как показал анализ, проведенный во второй главе настоящей работы, сегодня в качестве господствующей не следует рассматривать тенденцию преимущественного роста I подразделения. Но в пределах длительного периода времени возможны различные сочетания темпов роста обоих подразделений, а при наличии благоприятных условий – более быстрый рост производства предметов потребления. Нам кажется, что этот период уже наступил: в условиях антироссийских санкций первостепенная значимость проблемы производства предметов потребления обозначилась как нельзя рельефно.

Задача пятой группы показателей выявить отклонения в пропорциях развития добывающей и обрабатывающей промышленности. С социальной точки зрения это означает повышение занятости населения, нивелирование давления классовых различий, стирание граней между видами труда, выравнивание уровня жизни населения. С чисто экономической точки зрения гармоничное развитие добывающей и обрабатывающей промышленности означает полное удовлетворение потребностей населения в предметах потребления, производства – в сырье, осуществление инвестиций в инновации, нацеленные на модернизацию национальной экономики. Новая индустриализация, о которой так много говорят сегодня экономисты, предполагает внедрение в производство не просто си-

стемы машин, ликвидирующих простой труд, а систем роботизированного производства, меняющих сам вид труда, делающих его творческим процессом.

Шестая группа показателей нацелена на оценку социальной динамики воспроизводства. С их помощью становится возможным оценить уровень занятости населения, провести мероприятия по нивелированию давления классовых различий, стиранию граней между видами труда, выравниванию уровня жизни населения.

Таким образом, первым шагом на пути к реализации системного фактора в повышении эффективности общественного воспроизводства становится задача оценки общего состояния процесса воспроизводства и отдельных его элементов, которая может быть решена с помощью предложенной системы показателей, являющимися инструментом диагностики его состояния, дающим четкое понимание конечных результатов функционирования общественного воспроизводства.

Согласование пропорций достигается тем, что их формирование подчиняется объективным требованиям условий хозяйствования. На практике приходится иметь дело с необходимостью увязки многих объективно разнонаправленных тенденций в движении темпов и пропорций общественного воспроизводства с ликвидацией сохранившихся от прошлого или возникающих частичных диспропорций. Сбалансирование всей экономики в соответствии с задачами данного периода представляет собой первостепенную проблему народного хозяйства России. Ее решение может лечь в основу формирования совершенно отличной от имеющихся модели экономического развития страны, в центре которой будет акцентуация внимания на высокий уровень жизни российского населения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. См., например: Поликарпова М. Г. Статистический анализ диверсификации интеграционной активности в экономике России // Молодой ученый. 2013. № 10.
2. Фурастье Ж. Технический прогресс и капитализм с 1700 по 2100 год // Какое будущее ожидает человечество? Прага, 1964.
3. Тоффлер Э. Шок будущего. М., 2008; Тоффлер Э. Третья волна. М., 2010.
4. Россия в цифрах. 2014: крат. стат. сб. М., 2014; Россия в цифрах. 2016: Крат. стат. сб. / Росстат-М., 2016.
5. Социально-экономическая политика и интересы социальных страт. Социальные страты и реализация их экономических интересов // Управление персоналом. 2009. № 3.
6. Малообеспеченные в России. URL: [http://www.isras.ru/analytical\\_report](http://www.isras.ru/analytical_report)
7. Россия на пути к современной динамичной экономике / под ред. А.Д. Некипелова, В.В. Ивантера, С.Ю. Глазьева. М., 2013.
8. Яковлева Е. Б. Зависимость экономического роста от структуры общественного производства (на примере российской экономики 1990-х гг.) // Проблемы современной экономики. 2012. № 4.

## **ГЛАВА 10. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ**

### **10.1 Инновации как важный фактор экономического развития**

Вызов развивающихся стран, характеризующихся быстрыми темпами роста и качественными переменами в экономике, ведёт к изменению соотношения сил в мире. Усиливается дальнейшее отставание нашей страны от развитых и развивающихся стран по производительности труда, уровню жизни населения. В таких условиях настоятельной необходимостью является переход к инновационной экономике с развитым рынком интеллектуальной собственности, научными знаниями и прикладным научным бизнесом. В современных условиях высокий уровень конкурентоспособности страны может создать лишь развитие инновационной деятельности.

Назрела необходимость в комплексном системном теоретическом и методологическом исследовании закономерностей развития экономики, основанной на инновациях. На долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, квалификации кадров, организации производства в развитых странах приходится от 70 до 85 % прироста ВВП.

Общепризнано, что инновационная деятельность предоставляет возможность создать конкурентные преимущества как для отдельного физического лица или организации, так и для страны в целом. Существующее положение в мировой экономике и сравнительный анализ состояния дел в российской экономике позволяют сделать вывод о том, что российская экономика лишь пытается сделать первые шаги в этом направлении. Формирование инновационной модели экономики в России требует развития целой системы управления инновационной деятельностью для повышения её эффективности.

Под инновационной деятельностью понимается деятельность коллектива людей, реализующих и внедряющих на практике производственно-технические достижения – инновации. Эта деятельность основана на применении самых прогрессивных технологий, систем, машин и оборудования на базе использования научно-технических достижений отечественной и мировой науки и техники.

Инновационный путь развития – это переход от сырьевой экономики к «экономике знаний», в которой решающим условием успеха становятся конкурентные преимущества в области уникальных, недоступных другим знаний, создание на их основе инновационных, т.е. принципиально новых продуктов, процессов и технологий и введение их в народнохозяйственный оборот.

Если государство участвует в модернизации и инновационном развитии бизнеса, тогда появляется возможность ориентировать развитие компаний в правильном направлении. Это важно, так как инновационная экономика ведёт к увеличению ВВП, к повышению уровня и качества жизни населения.

Инновационная экономика - это экономика знаний, инноваций и открытости новым идеям. Она создаёт новую технологическую базу общественного производства, которая не только способна повысить производительность труда и качество готового продукта, но и направлена на сбережение исчерпаемых природных ресурсов и защиту экологии. Процесс перехода традиционных сфер материального производства на новый уровень сопровождается вливанием новых

знаний, научных открытий и новых технологий. Это даёт конкурентные преимущества на мировых рынках, обеспечивая этим странам дальнейшее развитие.

Постановка вопроса об актуализации проблемы инновационного развития экономики прежде всего требует чёткого определения понятия инновации, инновационных процессов, инновационной деятельности и её ресурсного обеспечения с целью выбора эффективных решений для поставленных стратегических целей как компании, так и региона, и страны в целом.

В экономической литературе под «инновацией» чаще всего понимается результат творческой деятельности, направленной на создание и внедрение новых видов продукции, технологий, новых организационных форм хозяйствования. На самом деле в условиях рынка инновации характеризуются многообразием их функций и свойств, и различные исследователи в своих работах дают разные трактовки этого понятия в зависимости от объекта и предмета своего исследования:

- инновация определяется как процесс, в котором идея или изобретение приобретают экономическое содержание (Б. Твисс);
- инновация трактуется как совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых улучшенных производственных процессов и оборудования (Ф. Никсон);
- инновация характеризуется как общественно-технический и экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию улучшенных изделий и технологий (Б. Санто).

Фактически первым учёным, высказавшим идею о необходимости инноваций, был русский патриот И.Т. Посошков, который ещё в 1724 году писал о чрезвычайной важности создания условий для новаторства, утверждая необходимость «учинения о вымышленниках определения гражданского твёрдого» для того, чтобы многие «вымышленники» явились бы. В нынешних условиях поднять уровень конкурентоспособности страны может лишь развитие инновационной деятельности, поскольку более чем очевидным является тот факт, что сырьевой вариант развития экономики России уже давно исчерпал свои возможности. Этому в книге Посошкова уделено немалое внимание: он, высказывая меркантилистские взгляды, подчёркивал, что россиянам лучше было бы «от своих вещей питаться и богатиться», чем западу «богатиться» от наших материалов.

Инновация способствует росту добавочного дохода, если она ориентируется на получение экономической выгоды. Основоположником инновационных теорий принято считать Й. Шумпетера, который в 1912 году в известной работе «Теория экономического развития» ввёл разграничения между понятиями экономического роста, обеспечивающегося за счёт количественных факторов, и развития, основанного в первую очередь на инновациях. Следует отметить, что, хотя за последние годы в России и наблюдается некоторый рост инновационной активности организаций, однако этот рост остаётся пока весьма незначительным. По данным Министерства экономического развития Российской Федерации, в среднем по регионам страны количество инновационных предприятий не превышает 10%, причём вклад этих предприятий в ВВП страны, по имеющимся экспертным оценкам, составляет 1–2%, что в несколько раз ниже аналогичных показателей развитых стран.

Й. Шумпетер трактует инновацию как новую научно-организационную комбинацию производственных факторов, мотивированную предпринимательским духом. Он, анализируя инновационную деятельность, выделяет пять типичных изменений как следствий инновационной деятельности:

- 1) использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства;
- 2) внедрение продукции с новыми свойствами;
- 3) использование нового сырья;
- 4) изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения;
- 5) появление новых рынков сбыта.

По нашему мнению, следует согласиться, что инновационный процесс будет успешным только при наличии основных трёх свойств инновации: научно-технической новизны, производственной применимости и коммерческой реализуемости. Можно привести множественные примеры, когда самые лучшие и передовые разработки не были реализованы, внедрены в хозяйственный процесс.

Инвестиции и инновации создают спрос на определённом рынке, или рыночном сегменте, а потом этот спрос мультипликативно транслируется в другие сферы. Если же связи в экономической системе характеризуются недостаточной развитостью и целостностью, то рост в этом отдельном рыночном сегменте может не приобрести системного качества, и механизм поступательного движения экономики не будет запущен.

В экономической литературе выделяют следующие функции инноваций: познавательную; преобразовательную; организационную; мотивационную; социально-потребительскую; ресурсосберегающую; исследовательскую и информационную.

Инновационная инфраструктура рынка жёстко взаимосвязана с рынком инноваций, конкуренцией и рынком капитала.

Современный мировой рынок наукоёмкой инновационной продукции развивается высокими темпами: если объём продаж на нём за период с 1980 по 1995 гг. вырос в 5 раз, превысив 1 трлн. евро, то в 1996–2008 г. он увеличился в 10 раз, составив более 10 трлн. долларов, и эта позитивная динамика была сохранена даже в период глобального кризиса, и продолжается сейчас.

Вместе с тем из проекта Стратегии научно-технологического развития РФ до 2035 года следует, что в настоящее время на долю Российской Федерации приходится всего 0,4% от мировых объёмов производства наукоёмкой продукции. В Совете по науке и образованию на заседании в конце 2016 года была подчеркнута необходимость создания мощной технологической базы для обеспечения опережающего роста экономики и глобальной конкурентоспособности отечественных компаний. Решение этой задачи возможно только при концентрации бюджетных и частных ресурсов, при тесном взаимодействии между наукой, органами власти и отечественным бизнесом.

## **10.2. Национальная инновационная система**

Национальные конкурентные преимущества определяют в первую очередь такие факторы, как: образование и охрана здоровья населения, развитие науки,



доступность и наполнение информационной среды, наличие условий для раскрытия созидательных творческих возможностей каждой личности, экология и высокое качество жизни, развитие ключевых производственно-технических систем нового технологического уклада и другие. Совокупность всех этих факторов и формирует национальную инновационную систему как базовый институт, обеспечивающий инновационное развитие экономики.

Регулирование инновационной деятельности может быть эффективным при оптимальном сочетании государственных и рыночных механизмов. В развитых странах - лидерах глобального экономического развития создаются важнейшие предпосылки конкурентных национальных инновационных систем, к которым можно отнести:

- наличие соответствующих экономических стимулов и институционального режима, позволяющих широко и эффективно использовать имеющиеся знания во всех отраслях экономики, расширять возможности для инициативы и предпринимательства;

- развитие сферы образования, обеспечение условий для качественного роста подготовки квалифицированных кадров, увеличение слоя творческих, креативных и динамичных людей, готовых и способных осуществить перемены в обществе и экономике;

- создание современной информационной инфраструктуры, сектора разнообразных эффективных и конкурентоспособных информационных и коммуникативных услуг, доступных для всех слоёв общества;

- создание эффективной инновационной системы, включающей научно-исследовательские центры, университеты, коммерческие компании и другие организации, способные использовать знания для создания новых продуктов, бизнес-процессов, услуг.

Таким образом, следует отметить, что инновационная деятельность – это целый комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в своей совокупности и ведут к развитию инноваций. Условиями развития современной инновационной экономики являются:

- создание новых технологий и внедрение их в производство;
- подготовка высококвалифицированных специалистов для народного хозяйства;

- система получения и управления научными знаниями;

- подготовка креативных кадров для организации и управления инновационной деятельностью;

- система финансирования инноваций.

Для характеристики и оценки уровня развития и эффективности инновационной системы страны используются различные макроэкономические индикаторы: показатели экономического роста, уровня научно-технического развития, показатели по использованию знаний, показатели финансирования, показатели бизнес-климата, качества трудового потенциала и др. Положение России в этой ситуации характеризуется тем, что по конкурентоспособности её экономика уступает развивающимся странам, так как они имеют преимущества по издерж-

кам, прежде всего на рабочую силу, по соотношению цены и качества. Она также уступает развитым странам по инновационному потенциалу.

Современные исследователи отмечают различные причины, препятствующие становлению и развитию инновационной экономики в России. По нашему мнению, эти принципиальные недостатки можно объединить в несколько групп:

- недостаточное финансирование институтов инновационной системы страны как счёт средств бюджета государства, так и за счёт привлечения средств коммерческого сектора;

- довольно низкий уровень инновационной активности предприятий. Среди инновационных проектов лидируют проекты по приобретению оборудования и машин, также наблюдаются мелкие усовершенствования выпускаемой продукции, копирование зарубежных товаров и технологий, а также технологий других предприятий;

- слабый уровень взаимодействия государства, науки и бизнеса;

- низкий уровень развития инновационной культуры.

Все эти причины, к сожалению, делают прогноз инновационного развития нашей страны весьма призрачным...

Таблица 1 – Сильные и слабые стороны инновационной системы России: ГИИ-2016

Сильные стороны	Слабые стороны
Занятость женщин с высшим образованием (2-е место из 128 стран)	ВВП на единицу использования энергии (114)
Размер внутреннего рынка (6)	Инновационные связи (112)
Число патентных заявок на полезные модели, поданных национальными заявителями в патентные ведомства страны (7)	Инвестиции (107)
Выпускники вузов по научным и инженерным специальностям (11)	Верховенство закона (104)
Экспорт культурных и творческих услуг (11)	Политическая стабильность и отсутствие терроризма (103)
Работники, занятые в сфере наукоемких услуг (14)	Уровень развития кластеров (101)
Платежи за использование объектов интеллектуальной собственности (14)	Качество регулирования (97)
Соотношение ученики/ преподаватель в среднем образовании (16)	Валовое накопление капитала (95)
Валовой коэффициент охвата высшим образованием (18)	ИКТ и создание бизнес-моделей (94)
Число патентных заявок на изобретения, поданных национальными заявителями в патентные ведомства страны (18)	Исследования и разработки, финансируемые из зарубежных источников (76)
	Валовой кредитный портфель микрофинансовых организаций (72)
	Сделки с использованием венчурного капитала (67)

Вместе с тем об определённых успехах России можно судить по данным рейтинга Глобального инновационного индекса – 2016. В рейтинг вошли 128 стран из всех регионов мира, которые производят 98% мирового ВВП и в которых живёт 92% населения планеты. ГИИ включает такие характеристики: институты, человеческий капитал, научные исследования, инфраструктура, развитие внутреннего рынка, состояние бизнеса, развитие технологий и экономики знаний, результаты креативной деятельности. В итоговом ГИИ-2016 Россия заняла 43 место, улучшив позиции на 5 строк относительно 2015 года. Согласно ГИИ-2016, сильные стороны инновационной системы России связаны с качеством человеческого капитала, развитием бизнеса, знаний и технологий. К слабым сторонам относятся: институты, развитие внутреннего рынка, уровень развития бизнеса, а также показатели ресурсов инноваций и результатов инноваций, то есть имеющийся инновационный потенциал реализуется малоэффективно, что можно отнести к традиционной российской проблеме (к «эффекту колеи»).

Слабые и сильные стороны российской инновационной системы представлены в таблице 1.

Итоги межстрановых сопоставлений по ГИИ в очередной раз подтверждают необходимость проведения активной политики государства в области развития национальной инновационной системы России.

### **10.3. Инновационная функция государства и основные направления государственной поддержки инновационной деятельности**

Важные системные инновации в большинстве своём являются достаточно капиталоемкими, и далеко не всегда могут принимать коммерческую форму и в связи с этим представлять интерес для частного бизнеса. В этой сфере есть много риска и неопределённости, поэтому она нуждается в серьёзной государственной поддержке, а инновационная функция выступает в качестве важнейшей функции государства (о чём было написано ещё во всех классических экономических работах).

Государственное регулирование инновационной деятельности может осуществляться на всех уровнях управления экономикой: на уровне организации, на региональном уровне и на макроэкономическом уровне.

В качестве важнейших целей государственного регулирования инновационной деятельности выступают:

- повышение конкурентоспособности национального продукта на мировых рынках;
- обеспечение прогрессивных преобразований в сфере материального производства;
- улучшение экологической безопасности в стране;
- укрепление обороноспособности страны.

В условиях рыночной экономики эти цели достигаются путём обеспечения свободы научного творчества, интеграции научной деятельности и образования, правовой охраны интеллектуальной собственности, концентрации ресурсов на приоритетных направлениях развития науки и технологий, а также постоянного и активного международного научного сотрудничества.

Решение этих задач предполагает серьёзные технологические сдвиги. Государство для решения поставленных задач должно увеличивать свои расходы, что может привести к бюджетному дефициту, к дополнительной эмиссии денег и инфляции. Если все эти меры приведут к росту выпуска в экономике, то расходы бюджета могут окупиться, однако возможен и другой сценарий, сопровождающийся снижением эффективности.

Государством уже созданы различные фонды стимулирования инноваций, такие, как Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ) и Российский гуманитарный научный фонд (РГНФ); Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере; Российский фонд технологического развития (РФТР) и система отраслевых фондов финансирования научных исследований и экспериментальных разработок; посевные и стартовые фонды финансовой поддержки инновационных компаний на ранних стадиях развития; венчурный инновационный фонд (Фонд фондов); центры трансфера технологий, главная цель их создания – это развитие институциональной среды, обеспечивающей цивилизованную передачу интеллектуальной собственности в экономику; технико-внедренческие зоны.

Многие авторы совершенно справедливо подчёркивают роль институциональных изменений. Однако нужно согласиться с тем, что реформация институтов требует большого времени, потому что они связаны с изменением норм и правил взаимоотношений людей и групп в обществе, с формированием новых привычек.

Нужно подчеркнуть, что любая провозглашённая даже самая прекрасная программа для своей реализации требует немалых совместных усилий всех субъектов общества. Очень многое зависит от качества системы государственного управления.

Демократизация общества предполагает участие современных представителей бизнеса, руководителей регионов и участников профессиональных сообществ в управлении экономикой, в выработке новых институциональных правил, так как именно от этих групп зависят перспективы устойчивого экономического роста.

Примерами реально действующих крупных объединений и союзов предпринимателей являются Российский Союз промышленников и предпринимателей, «Деловая Россия», «ОПОРА России». В Российской Федерации существует также более 300 отраслевых объединений предпринимателей.

Таким образом, можно заключить, что движение России от индустриального к инновационному варианту развития предопределяет будущее страны, перспективы её существования в условиях динамично меняющегося современного мира. Решающая роль в этом процессе принадлежит росту объёма инвестиций в инновационные проекты.

Реализация задач по развитию инноваций требует повышения эффективности государственного управления, государственной поддержки в форме увеличения финансирования проектов, создания различных фондов стимулирования инноваций, совершенствования налоговой политики; при этом особую важность приобретают институциональные условия развития российского общества и его демократизация.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Заседание Совета по науке и образованию от 23 ноября 2016 г. Стенограмма (2016) // URL: Официальный сайт Президента России. <http://kremlin.ru/events/councils/bycouncil/6/53313>.
2. *Иван Посошков*. Книга о скудости и богатстве. – Библиотека Якова Кротова. URL: <http://krotov.info/history/18/1710/pososhkov00.htm>.
3. Наука, технологии, инновации. – Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ, 2016. URL: [https://issek.hse.ru/data/2016/08/15/1117964142/NTI\\_N\\_12\\_15082016.pdf](https://issek.hse.ru/data/2016/08/15/1117964142/NTI_N_12_15082016.pdf).
4. Проект Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации до 2035 года от 05 мая 2016 г. (2016) / Фонд «Центр стратегических разработок». URL: [http://sntrrf.ru/upload/iblock/456/СНТР%2005.05.2016\\_редакция%2021.pdf](http://sntrrf.ru/upload/iblock/456/СНТР%2005.05.2016_редакция%2021.pdf).
5. *Терская Г.А.* Изменение институциональной среды бизнеса как основной фактор формирования инновационной модели экономики // «Транспортное дело России». М., 2013 г., № 5 (108).
6. *Терская Г.А.* Об оценке эффективности национальной инновационной системы. - В сборнике: Общество и экономика в зеркале современной науки. Сборник научных трудов по материалам научно-практической конференции. ООО «ЭКЦ Интеллект». Москва, 2015. С. 66-68.
7. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития: пер. с англ. – М.: Экономика, 1982.

## ГЛАВА 11. ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К РЕАЛИЯМ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

### 11.1. Инновационное развитие России и креативный класс: современные научные и общественно-политические дискуссии

В настоящий момент в российском обществе наблюдается своего рода «инновационный консенсус». И граждане, и элита едины в стремлении вывести РФ на новые рубежи политического и социально-экономического развития, учитывая реалии и вызовы XXI столетия. Более того, нет споров относительно инновационного пути даже в политическом сообществе, которое по другим вопросам «раздирается» противоречивыми позициями и «особыми мнениями».

Дело в том, что изменение количественных и качественных параметров жизни человечества на рубеже 1990–2000-х гг. фактически поставило ведущие страны мира перед выбором: или они проводят модернизацию инновационного плана, или теряют место в «высшей лиге».

При этом основным инициатором преобразований в России, по традиции, выступило государство, обозначив в целом основные направления инновационных реформ, выделив солидное финансирование и создав необходимую инфраструктуру (ОЭЗ, госкорпорации, технопарки, бизнес-инкубаторы, Агентство стратегических инициатив и пр.). Процесс инновационного развития страны в пилотном режиме был запущен еще в 2005 г., когда появилась первая госкорпорация – Агентство по страхованию вкладов, а с 2008 г. он приобрел статус едва ли не «национальной идеи». Так, например, в рамках своей президентской предвыборной кампании Д.А.Медведев обозначил политику «четырёх И», одним из которых и значились «инновации»<sup>13</sup>.

Тем не менее, инновационный механизм пока так и не заработан<sup>14</sup>. Конечно, для этого были весьма веские объективные и субъективные причины.

Во-первых, декларировав инновационные приоритеты, власть не предприняла активных действий в направлении продвижения инновационной повестки в рамках государства. В этом плане нужно понимать, что и рядовые граждане, и бизнес являются весьма инертными с точки зрения инновационной активности. Так одной из главных черт отечественной политической культуры является патернализм и ожидание приказа «сверху». Без такого «госзадания» народные массы даже при благоприятном настрое никогда не выступят в качестве «застрельщика» кардинальных преобразований. Предпринимательский цех также не имеет инновационной «жилки». С одной стороны, в силу принадлежности все к той же «подданнической» культуре, с другой – ввиду присутствия серьезных финансово-экономических рисков (необходимость долгосрочных вложений, долгая окупаемость инновационных проектов и пр.). Еще менее инициативной в этом плане является большая часть российская бюрократия, которая, как впрочем, и ее коллеги из других стран, склонна к «догматизму» и «консерватизму», а где-то и к «ретроградству», что, безусловно, негативно отражается на ее инновационных устремлениях.

<sup>13</sup> Известия. 2008. 18 февраля.

<sup>14</sup> <http://www.online812.ru/2012/03/28/001/>

Во-вторых, старт «инновационной кампании» пришелся на начало глобального экономического кризиса, из которого многие страны до сих пор в полной мере не могут выйти. Хотя Россия пострадала от указанных потрясений не слишком сильно, тем не менее, темп инновационных преобразований был потерян, а финансирование инновационных проектов «перераспределено» в пользу более «насуточных» направлений развития страны. Позже, когда РФ постепенно вышла из кризисной стадии, власти, тем не менее, предпочли политику экономии средств и не спешили возвращаться во времена активных инновационных инвестиций.

В-третьих, в какой-то мере «отложили» реализацию государственного инновационного проекта и высокие цены на энергоносители, которые создали у власти и населения иллюзию благополучия России. Соответственно, возникло ощущение того, что процветания можно достичь и за счет нефтегазового экспорта, а инновационный путь слишком «тернист» и сложен. Справедливости ради, стоит отметить, что оппоненты «сырьевого подхода» также зачастую дискредитировали инновационную идею, предлагая «прямо здесь и сейчас» отказаться от «энергетического проклятия» в пользу инновационной политики. При этом они не принимали во внимание то, что средства от продажи «черного золота» и «голубого топлива» составляют примерно половину ежегодного дохода страны. Гораздо более резонной представляется позиция тех экспертов, которые предлагали использовать «нефтегазовые» деньги для разработки собственных или закупки зарубежных инновационных технологий и производств.

В-четвертых, сдерживает продвижение инновационных преобразований и «моральный износ» власти, наблюдающийся в последние годы (особенно в 2011–2013 гг.). Если до 2008 г. практически каждая инициатива команды Владимира Путина получала безоговорочную поддержку населения и элиты, то сейчас граждане и истеблишмент гораздо более сдержанно и критически оценивают проекты, продвигаемые властью. Более того, зачастую многие инновационные предложения, спущенные «сверху», стали рассматриваться или как потенциально «коррупционные» или как «нецелевое использование госсредств». Такой скепсис не мог не сказаться негативно на инновационной политике России.

В-пятых, пока не сложилось мощной «группы поддержки» инновационных реформаций, того «креативного класса», который должен стать опорой и «локомотивом» соответствующих преобразований. Это породило в экспертном сообществе полемику относительно того, кто может стать кадровым «костяком» инновационного проекта страны.

В настоящее время в публицистической и научной литературе идут активные дискуссии по следующим вопросам:

- кого следует относить к «креативному классу»;
- как «креативный класс» должен взаимодействовать с действующей властью;
- каков должен быть потенциал «креативного класса», чтобы он смог запустить инновационный процесс.

Прежде всего, надо отметить, что теория «креативного класса» создавалась на Западе и была ориентирована на реалии, прежде всего, американской жизни. Провозвестником данного термина является Пол Фоссет, автор книги «Class». В

частности, исследуя социальную структуру общества США, он достаточно традиционно выделял низший, средний и высший классы. Однако главная его заслуга заключалась в том, что он «обнаружил» еще один слой, который не вписывался в указанную классификацию. Эти «X-люди» («X-people») отличались от «традиционных» классов своеобразным отношением к жизни и работе, спецификой карьерного роста, творческим потенциалом. Именно последний особо подчеркивал Фоссет, отмечая ориентированность этих «аномальных людей» на создание принципиально новых продуктов. При этом их интеллектуальная «продвинутость» порождала определенный образ жизнедеятельности. В частности, с точки зрения американского ученого, их отличала высокая эффективность и погруженность в работу, которую они рассматривали не как «повинность», а как продуктивный и интересный труд. Обратной стороной данной жизненной стратегии являлась «капризность» такой личности, высокая, а иногда и завышенная самооценка, отсутствие четких политических убеждений, тотальная мобильность, неподконтрольность государству и обществу. То есть, помимо отменных креативных способностей, в «X-людях» изначально были заложены асоциальные и антиэтатистские начала.

Продолжил исследование и развил идеи Фоссета другой американский исследователь Р. Флорида<sup>15</sup>. Он рассматривает в качестве «креативного класса» социальные группы (в основном из числа т.н. «средних» слоев общества), в той или иной мере заинтересованные в становлении и развитии постиндустриального общества. При этом основу креативного класса, по его мнению, составляют представители творческих профессий (артисты, писатели, художники), ученые и педагоги, иные «интеллектуалы» (PR-специалисты, дизайнеры, IT-менеджеры). Это - люди, вовлеченные в создание нового, высокотехнологичного общества. Они придерживаются, преимущественно, либертарианских воззрений и являются «гражданами мира». В своем большинстве они молоды, холосты, склонны к божественному образу жизни. При этом их социальная роль – творить новое и необычное. И именно с ними связано будущее человечества.

Ричард Флорида пишет в своих книгах о том, что принципиальным отличием креативного класса от «коллег» является то, за что его представители получают свои деньги. Так представителям обслуживающего и рабочего классов платят за выполнение определенного вида деятельности в установленные сроки. А креативный класс зарабатывает (и много) благодаря своей способности к интеллектуальным прорывам и созданию новизны. При этом он может быть не привязан к определенным срокам и не находится под жестким контролем со стороны работодателя. Базовой «формулой» данного социального слоя является «принцип трех Т» (талант, толерантность, технология). Кроме того, для максимально эффективной деятельности «креативщиков» требуется создание для них комфортных условий – от правильной организации рабочего места и гибкого трудового графика до качественного досуга и «подчеркнутого» признания со стороны коллег. То есть фактически «креативный класс» рассматривается Флоридой и его последователями в качестве «сверхценного» слоя общества, ради которого остальные граждане должны идти на определенные жертвы и терпеть его мировоззренческое, социальное и культурное «своеобразие».

---

<sup>15</sup> См.: Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М., 2007. 432 с.



Примечательно, что свои идеи Р. Флорида попытался реализовать на практике, выступив в качестве консультанта по развитию ряда депрессивных городов США. Для их подъема он предложил стратегию, предполагавшую активное инвестирование в развитие «хипстерских районов», рассматривая их в качестве «креативных анклавов» будущего, способных «поднять» депрессивную «периферию». Однако, «смелые» предложения ученого не выдержали испытания практикой.

В России, находящейся в стадии перехода к инновационному развитию, также возникли дискуссии относительно «креативного класса». При этом где-то они ведутся в рамках модели, заданной Фоссетом-Флоридой, а где-то приобретают своеобразное звучание. Как бы то ни было, но взгляды дискуссионщиков на данную проблему являются зачастую диаметрально противоположными.

Во-первых, определенную часть экспертов составляют те, кто отрицает само существование «креативного класса», как в России, так и за рубежом. В частности, известный политолог С.А.Михеев рассматривает данную социальную группу как «топ-обслужу» современного капиталистического общества, которая в принципе «не производит ничего, кроме сомнительных пиар-кампаний и второсортного и очень спорного интеллектуального продукта»<sup>16</sup>. Соответственно, он противопоставляет «креативному классу» «класс созидающий», относя к последнему в основном «ученых, конструкторов, специалистов, разрабатывающих новые технологии», которые «реально двигают вперед науку и технику». Одновременно Михеев поднимает еще одну проблему – завышенную самооценку и «социальный гедонизм» тех, кто относит себя к «креативному классу». В этом он видит серьезную опасность – оказавшись не у дел, «хипстеры» становятся опасной деструктивной силой, способной нанести серьезный урон государственности и традиционным ценностям нации.

Схожей позиции придерживается еще один аналитик «державного» пула – Николай Стариков. Он, также как и Михеев, считает «креативный класс» паразитическим, отказывая ему в творческой состоятельности. При этом Стариков считает этих людей «продуктом кредитной накачки местных экономик». Это же, по его мнению, касается и России, которая в 2000-е гг. пережила период социально-экономического подъема. Однако при этом отмечались «три разнонаправленных процесса:

– Восстановление производства и расширение самой прибыльной части экономики, т.е. добыча природных ресурсов.

– Быстрое вкачивание в население доступных кредитов для повышения уровня потребления.

– Развитие малого бизнеса, который, в принципе, из-за отсутствия первоначального капитала, может взять под себя лишь сферу услуг»<sup>17</sup>.

Именно со вторым и третьим моментами связывает Стариков появление претендентов на статус «креативщиков». «Лишние» нефтяные деньги привели к тому, что в стране появилась масса работников, которые не столько приносили пользу обществу, сколько «пускали пыль в глаза»: «всевозможные дизайнеры, парикмахеры всего и вся, советчики по любому поводу за наши деньги, специа-

<sup>16</sup> <http://www.stoletie.ru/print.php?ID=131147>

<sup>17</sup> <http://nstarikov.ru/blog/15458>

листы по правильному расположению бокалов на столе. И прочие столь же «нужные» профессии»<sup>18</sup>. При этом, получая немалую оплату за свой сомнительный труд, они преисполнялись чувством собственной значимости и претендовали на то, чтобы считаться «солью земли». Однако, оказавшись вследствие кризиса 2008-2010 гг. «за бортом», они стали основной движущей силой протестного «болотного» движения. Соответственно, выход из данной ситуации Стариков видит в «перепрофилировании» этого социального слоя в результате «русского антилиберального реванша» на основе «выстраивания здоровой экономики, защиты нашего российского суверенитета и... новой индустриализации». «И тогда какой-нибудь очередной «мерчандайзер» или «специалист» по интимным стрижкам просто переместится от офисного стола к станку и ничуть не потеряет в своих доходах. Его перемещение – это гарантия выживания страны», - пишет он.

«Скептиком» в отношении «креативного класса» во многом выступают и представители «левого» экспертного сообщества, в частности, Борис Кагарлицкий. Он критикует, прежде всего, «буржуазную» природу данной категории людей, ее встроенность в современную «несправедливую» капиталистическую систему. Ее важнейшую функцию он видит лишь в «эстетизации потребления и создании новых моделей потребительского поведения, достойных образованного среднего класса». При этом Кагарлицкий полагает, что «для самого капитализма постоянное накачивание спроса через столь же постоянное и бесконечное усложнение потребительских норм, практик и запросов оборачивается постоянным ростом издержек. Само существование креативного класса является такой социальной издержкой... Проблема разрешится только вместе с исчезновением самого креативного класса в пучине экономического кризиса, когда для буржуазии станет слишком накладно содержать целые социальные группы, которые паразитируют даже не на труде, а непосредственно на капитале»<sup>19</sup>.

Либеральная часть интеллектуальной элиты России, напротив, склонна «абсолютизировать» ценность «креативного класса», к которому зачастую она относит всех тех, кто выходил на «Марши несогласных» и другие протестные акции в 2011–2013 гг. В частности, такой точки зрения придерживались и А.Навальный, и Б.Немцов, и В. Рыжков, и К.Собчак<sup>20</sup>. И это, несмотря на то, что, по оценкам специалистов, большинство из участников «болотных стояний» вряд ли можно отнести к «креативщикам» - основу митингующих составляли, преимущественно, студенты, «офисный планктон» и «менеджеры».

Некоторые же представители либеральной общественности (Юрий Сапрыкин, Игорь Мальцев), отмечая сверхценность зарубежного (прежде всего, американского) «креативного класса», полагают, что в России его так и не сложилось. При этом Мальцев, анализируя отечественную историю, вообще приходит к парадоксальному выводу о том, что «на территории России креативности быть не может в принципе»<sup>21</sup>. Это, по его мнению, определяется как «творческой импотенцией» страны и ее народа, так и давлением со стороны государства на все

---

<sup>18</sup> Там же.

<sup>19</sup> <http://www.warandpeace.ru/ru/commentaries/vprint/73344/>

<sup>20</sup> См., например: [http://slon.ru/russia/kseniya\\_sobchak\\_luchshiy\\_variant\\_novaya\\_perestroyka-726803.xhtml](http://slon.ru/russia/kseniya_sobchak_luchshiy_variant_novaya_perestroyka-726803.xhtml)

<sup>21</sup> <http://www.colta.ru/docs/4829>

«нестандартное» и «инновационное»<sup>22</sup>. Конечно, такая точка зрения с учетом богатства и многообразия российской цивилизации представляется более чем спорной, однако, цель либеральных адептов теории «креативного класса» здесь прослеживается весьма отчетливо – противопоставить друг другу творческую общественность и государство.

Правда, имеется более «сбалансированная» либеральная позиция. Одна из статей в «Независимой газете» так и называлась – «Креативный класс как партнер государства»<sup>23</sup>. В частности, ее автор, политолог Андрей Окара утверждал, что «поскольку у его представителей доминируют прагматические мотивации, это сообщество в той или иной степени способно к мобилизации – оно готово откликнуться на призыв власти и принять участие в большом модернизационном проекте – даже в условиях отсутствия у государства избыточных ресурсов на модернизацию»<sup>24</sup>. Тем не менее, при этом они опять же имели в виду лишь свой, вполне «корыстный» интерес, а именно расширение в российском обществе «границ плюрализма» в духе «широкой демократизации». Так в качестве главного условия сотрудничества «креативного класса» с государством выдвигается совершенно нереалистичное требование к власти «не мешать его самоорганизации и кристаллизации в его среде альтернативных элитных сообществ и группировок».

Подобная «неконструктивная» позиция либеральных глашатаев «креативного класса» заставляет власть также реагировать достаточно нервно и не всегда точно. Так в одном из своих выступлений В.В.Путин публично отказал «болотной оппозиции» в праве монополизировать данный термин и «в советском стиле» отнес к числу «креативщиков» не «белых» и «золотых» воротничков, а «трудолюбивую интеллигенцию», то есть рядовых граждан, занятых, в основном, в бюджетной сфере<sup>25</sup>. Эта «нестандартная» точка зрения президента РФ также неоспорна, поскольку вряд ли «исполнители» способны к генерированию качественно новых идей и к лидерству в инновационной политике государства.

Таким образом, подводя «промежуточный» итог дискуссиям, можно отметить следующее.

Во-первых, в экспертной среде нет единства относительно того, кого можно «по праву» отнести к «креативному классу». Практически все точки зрения, являются уязвимыми для критики, а западные теории не всегда адекватно описывают отечественные реалии.

Во-вторых, при обсуждении характеристик и функционала «креативного класса» упускается из виду фактор «управленческой воли» и доступа к властным рычагам продвижения инновационной политики. В частности, как показывает история России, интеллигенция, несмотря на весь свой творческий и интеллектуальный потенциал, не обладает способностью к практической реализации большого реформаторского проекта. Еще меньше шансов на то, чтобы выступить в качестве «локомотива» инноваций – у рядовых граждан страны.

---

<sup>22</sup> Там же.

<sup>23</sup> [http://www.ng.ru/stsenarii/2009-12-22/12\\_creative.html](http://www.ng.ru/stsenarii/2009-12-22/12_creative.html)

<sup>24</sup> Там же.

<sup>25</sup> См., например: [http://www.gazeta.ru/politics/news/2012/12/12/n\\_2661405.shtml](http://www.gazeta.ru/politics/news/2012/12/12/n_2661405.shtml)

Наконец, в-третьих, в условиях оживления политической жизни в России, на полемику вокруг «креативного класса» большое влияние оказывает идеологическая конъюнктура и политические пристрастия экспертов. Все это требует от политологического сообщества проведения ряда независимых и объективных исследований, способных понять природу современного «креативного класса» и оценить перспективы его участия в инновационном обновлении нашей страны.

## **11.2. Накопление капитала и эффект Пикетти**

*1. Введение: разговор о вечном.* Понятие капитала не просто является центральным для экономической науки, но имеет буквально вселенское звучание. Капитал представляет собой базовый ресурс и некую организующую силу, которые носят во многом трансцендентный характер. Это до конца непонятная и во многом магическая сила, которая не просто порождает экономическую деятельность, но и дает миру свои собственные правила поведения и законы существования. Поэтому не случайно на мировом экономическом небосклоне периодически возникают книги, посвященные капиталу и носящие поистине эпохальное и во многом символическое значение.

К числу таких книг, несомненно, относится знаменитый «Капитал» (полное название: «Капитал. Критика политической экономии») Карла Маркса, вышедший в своем полном виде в 1867–1910 гг. На наш взгляд, второй вехой в этом великом научном ралли можно считать книгу «Стоимость и капитал» (полное название: «Стоимость и капитал: исследование некоторых фундаментальных принципов экономической теории») Джона Хикса, увидевшую свет в 1939 г. Еще одно символическое произведение, посвященное круговороту капитала в масштабе мировой системы, вышло в 1994 году под названием «Долгий двадцатый век» (полное название: «Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени») и принадлежит перу Джованни Арриги. И вот в наше время, в 2013 г., т.е. почти через полтора столетия со дня первого издания «Капитала» Маркса, вышел очередной монументальный труд, ознаменовавший четвертую веху в познании феномена капитала. Этой книгой стал знаменитый труд Тома Пикетти «Капитал в XXI веке». По иронии судьбы сложилось так, что вклад в общую копилку знаний о капитале на временном интервале в 150 лет поочередно внесли четыре национальные научные школы – немецкая (К.Маркс), английская (Дж.Хикс), итальянская (Дж.Арриги) и французская (Т.Пикетти). Данный факт можно считать символическим.

Для нас особый интерес представляет последняя книга, которая уже породила мощную волну обсуждений, хвалебных отзывов и жесткой критики. В центре данного раздела находится эффект Пикетти, сформулированный им в качестве третьего закона капитализма. Сам автор придает этому эффекту очень большое значение, однако, как будет показано ниже, он нуждается в серьезных комментариях и уточнениях, которые до сих пор не сделаны.

*2. Эффект Пикетти: формулировка и значение.* В своей работе Пикетти подробно рассматривает три закона капитализма, причем первые два из них не являются оригинальными и не принадлежат самому Пикетти, тогда как третий является его авторским обобщением многолетних эмпирических наблюдений. При этом характерно, что Пикетти довольно нестрого пользуется самим понятием

ем закона, т.к. первая из рассматриваемых им теоретических конструкций таковым никак не является, будучи всего лишь самоочевидным тождеством, а вторая представляет собой некую модель, которая лишь с большими натяжками может рассматриваться в качестве асимптотического закона. Что касается пресловутого третьего закона, то он выражен в форме неравенства:

$$r > g, \quad (1)$$

где  $r$  – доходность капитала;  $g$  – темпы экономического роста.

Таким образом, суть закона Пикетти состроит в том, что доходность капитала систематически превышает темпы экономического роста.

Неравенство (1) в терминологии автора раскрывает ключевое противоречие капитализма.

Надо сказать, что, несмотря на свою простоту (а, может быть, и благодаря этому), закон Пикетти приобрел скандальную популярность, апофеозом чего стал выпуск футболки с его знаменитым неравенством, которая стала хитом продаж в Интернет-магазине.

Насколько оправдана такая популярность нового закона?

Сам Пикетти приводит довольно веские основания для того, чтобы серьезно отнестись к новой количественной закономерности. Так, он утверждает, что проведенные расчеты на данных со времен античности убедительно показывают, что доходность капитала была довольно стабильна и колебалась в районе 4–5% в год, тогда как темпы экономического роста не превышали 1%. Лишь в XX в. годовые темпы мирового производства достигали 3,5–4,0%, что все равно было меньше доходности капитала. Тем самым величина разрыва  $r-g$  в конце прошлого века сократилась, но в XXI в., относительно которого ожидаются низкие темпы роста, этот разрыв опять будет расти. В среднем же на протяжении всей мировой истории до 1700 года доходность капитала была в 10–20 раз выше темпов роста производства; не исключено, что в ближайшие десятилетия нас ждет откат к этим временам.

По мнению Пикетти, закон (1) означает, что рекапитализация имущества, накопленного в прошлом, протекает быстрее, чем растут производство и зарплаты. Предприниматель в этом случае неизбежно превращается в рантье и усиливает свое господство над теми, кто владеет лишь собственным трудом. Накопленный капитал воспроизводит себя быстрее, чем увеличивается производство; «прошлое пожирает будущее». При неравенстве (1) собственник может позволить себе накапливать капитал со скоростью роста производства, а остаток тратить на личное потребление. Если же остаток будет реинвестироваться, то капитал собственника будет расти быстрее национальной экономики. За счет этого начинается строительство империи рантье.

Расчеты, проведенные Пикетти, позволяют ему утверждать, что коэффициент Парето в функции Парето, измеряющий степень неравенства в распределении собственности, представляет собой сильно возрастающую функцию от остатка  $r-g$ . Это означает, что закон (1) приводит к тому, что капитал все больше сосредотачивается в верхних эшелонах самых богатых членов общества. Именно этот факт придает закону (1) острое социальное звучание, от которого нельзя отмахнуться. Благодаря такой интерпретации эффект (1) превращается, по общему выражению Д.Н.Макклоски, в «главное неравенство о неравенстве».

Дальнейшие выводы из обозначенной закономерности каждый может сделать сам. Так, усиление концентрации капитала и богатства в руках немногих, как правило, сопровождается обнищанием масс, а это в свою очередь чревато революциями и политической нестабильностью. Если же упадет доходность капитала, то это вызовет недовольство его держателей, что также может приводить к переделу мира и масштабным войнам.

Коль скоро миру грозят такие серьезные потрясения из-за действия закона (1), то и сам этот закон является фундаментальным для экономической науки, а установивший его экономист должен быть признан живым классиком. Однако нет ли в этом законе подводных камней, которые существенно снижают его роль и значение?

3. *Критика эффекта Пикетти.* Как в свое время главный труд Маркса подвергся полярным оценкам, когда одни читатели отказывали автору в профессионализме, а другие – возводили его в разряд непререкаемых классиков, так и работа Пикетти вызвала очень неоднозначную реакцию в научной среде. В противовес высокой оценке со стороны самых известных экономистов современности звучали и критические, а порой, и уничижительные пассажи в адрес автора «Капитала в XXI веке». Наиболее щедрой на критические эпитеты оказалась Дейдра Макклоски. Так, она утверждает, что «...Пикетти-экономист не понимает реакции со стороны предложения», а затем скандирует, что «поразительные доказательства плохого образования Пикетти появляются уже на стр. 6». Далее она констатирует, что у автора «явно перепутано движение вдоль кривой спроса со смещением всей кривой – типичная ошибка студента первого курса университета», а следом констатирует: «правильный анализ (мы говорим это нашим первокурсникам где-то на четвертой неделе учебы) состоит в том, что когда цена «слишком высока», «восстанавливает равновесие» не вся кривая спроса..., а в конечном счете сдвигающаяся вовне (вправо) кривая предложения». В конце своей критики Макклоски ставит нелюбезный диагноз: «Пикетти не обладает квалификацией, позволяющей глумиться над саморегулируемым рынком..., поскольку не имеет ни малейшего представления о том, как он работает». Завершает же свою статью автор грустным утверждением в отношении самой монографии Пикетти: «Это смелая книга. Но ее автор ошибается».

На наш взгляд, подобные суждения несут на себе отпечаток избыточной эмоциональности и не соответствуют истинному положению дел – Пикетти прекрасно понимает все нюансы работы рынка и его описания. Тем не менее, к автору действительности есть вопросы и, прежде всего, к его третьему закону капитализма.

Начнем с того, что Пикетти приводит первый закон в форме строгого равенства, которое представляет собой тождество. В связи с этим Пикетти трактует данную формулу как некий баланс, к которому никак нельзя придраться. Второй закон капитализма автор записывает также в виде строгого равенства, которое вытекает из простой модели экономического роста, знакомой всем экономистам. Однако запись известной формулы им дается в «перевернутом» виде, не типичном для используемой модели. Такая трактовка таит в себе определенные неудобства и Пикетти это прекрасно осознает, постоянно подчеркивая, что данный закон является асимптотическим и выполняется только в долгосрочном пе-

риоде. И вот после всех этих относительно строгих построений французский экономист обрушивает на читателя третий закон капитализма, т.е. свое собственное изобретение, в форме неравенства. Это так называемая слабая форма экономических законов, которая очень распространена в экономической науке. Однако представляется странным тот факт, что после двух «сильных» уравнений автор сорвался на «слабое» неравенство, при этом не постаравшись вывести и обосновать его. Иными словами, вместо логики строгих балансов Пикетти отклонился в сторону эвристических откровений, возникающих на основе работы с большим эмпирическим (цифровым) материалом. Само по себе это не хорошо и не плохо, просто настораживает сам «разрыв» в методологии исследования.

Однако, как оказывается, «главное неравенство о неравенстве» (1) само по себе оказывается нестрогим. Дело в том, что оно изначально формулируется Пикетти для *номинальной* доходности имущества (до налогообложения) ( $r$ ), тогда как можно оценить *чистую* доходность (после налогообложения и за вычетом потерь капитала из-за различных разрушений) ( $r^*$ ). Тогда, как оказывается, взаимное расположение траекторий доходности и темпов роста производства становится совсем иным, а базовое неравенство  $r > g$  на столетнем интервале 1913–2012 гг. претерпевает полную инверсию:  $r^* < g$ . Данный факт порождает целую вереницу выводов. Во-первых, третий закон капитализма не фатален и может нарушаться. Во-вторых, данный закон требует уточнений и общепринятой калибровки параметра доходности капитала; в противном случае могут получаться совершенно разные выводы. В-третьих, фактор налогообложения выступает в качестве фундаментальной причины, способной нейтрализовать действие закона Пикетти.

Сказанного достаточно для определенных терминологических уточнений, а именно: закон Пикетти (1) или третий закон капитализма гораздо правильнее называть *эффектом* Пикетти, *правилом* Пикетти или *неравенством* Пикетти. Такие названия снимают излишнюю претенциозность рассматриваемой аналитической конструкции, но при этом не умаляют заслуг французского экономиста.

Учитывая сказанное, вернемся к сущности самого неравенства (1). Дело в том, что Пикетти исходит из того, что нормальный (естественный, равновесный) режим развития экономики предполагает либо превращение (1) в строгое равенство, либо вообще смену знака в (1). В противном случае образуется избыточное накопление капитала с последующим ростом неравенства и шальным потреблением со стороны класса рантье. Однако так ли это? И так ли это всегда?

Ответ на эти вопросы предполагает проведение дополнительного миниатюрного исследования.

4. *Обобщение эффекта Пикетти.* Ключом к более глубокому пониманию эффекта Пикетти является процесс накопления капитала с учетом реинвестирования полученного с него дохода. Для того, чтобы получить зависимость между изучаемыми переменными достаточно воспользоваться основополагающим балансом, который в теории получил название уравнения накопления капитала:

$$K_{t+1} = K_t - A_t + I_t, \quad (2)$$

где  $K$  – объем (основного) капитала (имущества) в соответствующий момент времени;  $A$  – затраты на возмещение выбывающего капитала (амортизация);  $I$  – объем валовых инвестиций в (основной) капитал;  $t$  – период времени (год).

Далее временные индексы можно опустить в силу синхронизации всех переменных. Тогда можно записать следующие соотношения:

$$I^* = I - A, \quad (3)$$

$$I^* = s^* Y, \quad (4)$$

$$Y = Y^* + W, \quad (5)$$

$$\zeta = W / Y^*, \quad (6)$$

$$Y^* = r^* K, \quad (7)$$

где  $I^*$  – чистые инвестиции (за минусом затрат на амортизацию);  $Y$  – произведенный национальный доход (ВВП);  $s^*$  – норма чистого инвестирования (накопления);  $Y^*$  – доход с капитала;  $W$  – доход в форме заработной платы;  $\zeta$  – пропорция между доходом с капитала и заработной платой;  $r^*$  – чистая доходность капитала (после выплаты налогов).

Особого комментария заслуживает уравнение (7), в соответствии с которым предполагается, что доход с капитала представляет собой произведения капитала и его нормы доходности.

Комбинация соотношений (2)–(7) позволяет получить уравнение для динамики накопления капитала:

$$\gamma = s^* r^* (1 + \zeta), \quad (8)$$

где  $\gamma$  – среднегодовой темп роста капитала.

Для того, чтобы перейти к описанию динамики экономического роста достаточно воспользоваться простейшей производственной функцией:

$$Y = K / \beta, \quad (9)$$

где  $\beta$  – капиталоемкость производства.

Уравнение (9) переписывается в темповой форме:

$$g = \gamma - \sigma, \quad (10)$$

где  $\sigma$  – темп роста капиталоемкости;  $g$  – темп экономического роста.

Комбинируя формулы (8) и (10), получаем искомое уравнение экономического роста:

$$g = -\sigma + s^* r^* (1 + \zeta). \quad (11)$$

В данном уравнении в явном виде увязаны темп экономического роста ( $g$ ) и доходность капитала ( $r^*$ ), которые фигурируют в неравенстве Пикетти (1). Для упрощения анализа можно предположить, что капиталоемкость не меняется ( $\sigma=0$ ). Тогда с очевидностью получаем простейшую зависимость для двух названных переменных:

$$g \cong Cr^*, \quad (12)$$

где  $C=s^*(1+\zeta)$  – коэффициент пропорциональности.

Таким образом, между темпом экономического роста и доходностью капитала имеется некий коэффициент пропорциональности, от которого полностью зависит величина разрыва между  $g$  и  $r^*$ . Тем самым мы получили более строгое формальное выражение, уточняющее неравенство Пикетти. Из (12) видно, что выполнение или, наоборот, нарушение неравенства Пикетти полностью зависит



от величины коэффициента пропорциональности. В частности, эффект Пикетти (1) предполагает выполнение условия:

$$C < 1. \quad (13)$$

Теперь рассмотрим суть полученного обобщения. Дело в том, что эффект Пикетти оказывается *следствием* из более общей аналитической конструкции – модели экономического роста (11). Более того, будучи частным случаем реализуемого режима роста, эффект Пикетти строго детерминирован другими макроэкономическими пропорциями, которые носят более фундаментальный характер – в том смысле, что именно норма накопления  $s$  определяет неравенство (1), а не наоборот. В этом смысле неравенство Пикетти имеет *инвестиционную природу*: чем меньше инвестиционная активность, тем больше разрыв между доходностью капитала и темпом экономического роста ( $r^* - g$ ). В более общем случае, отраженном в уравнении (11), можно видеть и еще один фактор, который «съедает» часть экономического роста – рост капиталоемкости, который имел место на протяжении почти всей истории капитализма, что хорошо проиллюстрировано на эмпирических данных самим Пикетти. Иными словами, слишком большой относительный объем капитала подрывает экономический рост, так как требует все больших инвестиций на свое возмещение за счет урезания инвестиций в новые активы.

Кроме того, форма модели (11) недвусмысленно показывает, что доходность капитала выступает в качестве *источника* экономического роста. Следовательно, любое уменьшение прибыльности капитала при прочих равных приведет к пропорциональному падению темпов экономического роста. Тем самым мы приходим к выводу, что пытаться сократить разрыв между  $r^*$  и  $g$  путем уменьшения  $r^*$  не имеет смысла, так как эти две переменные связаны между собой и они всегда будут изменяться синхронно.

Данные рассуждения еще лучше иллюстрируются моделью с номинальной (валовой) доходностью капитала. Так, если рассматривать валовую доходность  $s$  капитала ( $r$ ), которая складывается в результате обложения налогом  $\theta$ , то чистая доходность ( $r^*$ ) равна:  $r^* = r(1 - \theta)$ . Тогда уравнение (11) переписется в виде:

$$g = -\sigma + rs^*(1 - \theta)(1 + \zeta). \quad (14)$$

В этом случае получаем соотношение:

$$g \cong C^* r, \quad (15)$$

где  $C^* = s^*(1 + \zeta)(1 - \theta)$  – коэффициент пропорциональности.

Из (15) еще яснее видно, что расхождение между  $r^*$  и  $g$  можно всегда устранить за счет повышения налогового бремени  $\theta$ . Однако это будет равносильно уменьшению инвестиционной активности. Из (15) непосредственно следует неравенство (1) при выполнении неравенства  $C^* < 1$ .

5. *Количественная сторона эффекта Пикетти.* Выведенные формулы дают представление о направленности изучаемых связей, однако для полной картины не хватает понимания масштаба явлений. Так, например, следует разобраться с тем, насколько опасным является разрыв между  $r$  и  $g$ , о котором говорит Пикетти. В данном случае речь идет о разрыве в 5 раз, который иногда достигает и 20 раз. Насколько аномальным является такой спрэд?

Для ответа на поставленный вопрос достаточно провести ориентировочные расчеты по формуле (12). При этом оговоримся, что тщательная калибровка

уравнения (11) не входит в нашу задачу. Например, данное уравнение может быть записано для чистой доходности капитала  $r^*$ , если в исходном балансе присутствует чистый доход с капитала и заработная плата после вычета подоходного налога. Если же изначально используется валовой доход с капитала и номинальная зарплата, то и уравнение записывается относительно номинальной доходности  $r$ . Не заостряя внимания на данных моментах, рассмотрим простейший случай, когда в (11) фигурирует номинальная доходность.

Прежде всего, оценим чистую норму сбережений  $s^*$ . Данный параметр имеет весьма скромные величины в силу того, что из валовых инвестиций вычитается сумма износа и обесценения капитала. Сам Пикетти приводит данные цифры по восьми странам. Для примера, в США в 1970–2010 гг. доля валовых сбережений составляла 18,8%, тогда как доля чистых сбережений – всего лишь 7,7%. Диапазон параметра  $s^*$  для восьми стран лежит в интервале от 7,3 до 15,0%. В среднем чистая норма сбережений по рассматриваемой группе государств – США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Канада, Австралия – составляет 11,2%.

Второй параметр, который определяет величину коэффициента пропорциональности в (12), представляет собой структурный параметр  $\zeta$ , который задает соотношение между трудовыми и нетрудовыми доходами, т.е. между зарплатой и доходом с капитала. Сегодня в развитых странах мира зарплата составляет 60–70% чистого дохода, а прибыль – 40–30%. В среднем это дает оценку  $\zeta$  в 1,86. Тогда соотношение между доходностью капитала и темпами экономического роста определяются по формуле:

$$r/g \cong 1/C. \quad (16)$$

Расчеты показывают, что при указанных параметрах, характерных для современных развитых экономических систем, мы имеем 5-кратный разрыв в величинах доходности капитала и темпов экономического роста (табл.1). Это полностью согласуется с нижней оценкой, которую дает Пикетти.

Если мы рассмотрим более раннюю стадию развития мира, например, начало становления эпохи капитализма, то в рассматриваемое время чистые сбережения составляли не более  $s^*=2\%$ , а феномен заработной платы только формировался, как и соответствующий ему феномен наемного труда. В это время доля трудовых доходов не превышала 30% чистого дохода, что дает структурный параметр  $\zeta=43\%$ . В этом случае разрыв в величинах доходности капитала и темпов экономического роста достигает двух порядков (табл.1), что превышает самые пессимистические оценки Пикетти – 20 раз. При этом подчеркнем, что речь идет о ранних стадиях развития капитализма и об экономической динамике предшествующего ей периода.

Таблица 1 – Параметры экономики разных режимов развития

Режим развития	Параметры роста экономики			
	$s^*$	$\zeta$	$C$	$1/C$
Современный развитый мир	0,11	1,86	0,21	4,76
Начальный этап капитализма	0,02	0,43	0,008	111,3

Проведенные экспериментальные расчеты позволяют сделать следующие выводы.

Во-первых, эффект Пикетти является действительно универсальным и выполняется практически всегда. Расчеты показывают, что при нынешней инвестиционной активности коэффициент пропорциональности может стать больше 1 только в том случае, когда фонд зарплаты будет примерно в 10 раз превышать величину дохода с капитала. Такое положение дел следует признать нереалистичным, а потому и эффект Пикетти устойчиво выполняется практически при всех экономических режимах. Данная ситуация порождает двойственное отношение к рассматриваемому эффекту. С одной стороны, он выступает в качестве незыблемого принципа капитализма и в этом смысле может претендовать на роль важной теоретической конструкции в экономической науке, с другой стороны, выполненные выкладки показывают его тривиальность и самоочевидность, что не может не снижать его значения.

Во-вторых, разрыв в величинах доходности капитала и темпов экономического роста даже в самых благоприятных обстоятельствах является кратным. При ухудшении инвестиционной ситуации доходность капитала может на порядок, а иногда и на два, превышать темпы роста национального производства. Ничего удивительного в таких больших разрывах нет, а обеспокоенность Пикетти по этому поводу представляется необоснованной. Более того, чем больше становится удельный вес трудовых доходов в совокупном чистом доходе, тем больше становится параметр  $\zeta$ , что объективно увеличивает разрыв в величинах доходности капитала и темпов экономического роста.

В-третьих, большой разрыв в доходности капитала и темпах экономического роста при прочих равных условиях сопряжен с низкой инвестиционной активностью. Однако в данном случае речь идет о средней инвестиционной активности экономики, откуда автоматически отнюдь не вытекает, что она вызвана избыточным потреблением самых богатых слоев общества, как это утверждает Пикетти. В большинстве случаев это вызвано как раз вялостью инвестиционных действий среднего класса, хотя в общем случае возможен и вариант развития событий по Пикетти. Таким образом, большой разрыв в двух параметрах в неравенстве (1) действительно является неприятным фактом в том смысле, что он диагностирует о низкой инвестиционной активности в экономике, но не в смысле нарастания социального неравенства.

*б. Борьба с перенакоплением капитала посредством налогов.* Еще раз вернемся к обсуждению рекомендаций Пикетти относительно введения высоких налогов на доходы с капитала как способе выправления диспропорций между рентабельностью капитала и динамикой экономического роста. Осуществленные выше выкладки и расчеты показывают, что такой подход таит в себе определенную ущербность.

Если доход с капитала используется преимущественно на инвестиционные нужды, то в соответствии с уравнением (11) его урезание за счет фискальных изъятий приведет к автоматическому сокращению инвестиций, а вслед за этим и темпов экономического роста. Таким образом, фискальный нажим ударит не столько по богатым семьям, сколько по всей экономике и, как это обычно бывает, в большей степени по бедному населению. Напомним, что в дискуссии, разго-

ревшейся относительно тезисов книги Пикетти, принял участие Билл Гейтс, который выразил категорическое несогласие с идеей налога на капитал, предлагая взамен идею налога на потребление. Аргумент Гейтса можно считать классическим: один магнат направляет деньги на развитие высокотехнологичной компании, другой – на социальную филантропию (на социальные нужды населения), а третий – на придание еще большей роскоши своей и без того роскошной жизни. Совершенно очевидно, что «наказание» всех троих налогами в одинаковой степени приведет к тройному эффекту: умерит роскошь жизни одного, лишит поддержки многих бедных людей и заблокирует создание новой компании и множества рабочих мест.

Стратегическим направлением борьбы с чрезмерными расхождениями в доходности капитала и темпами экономического роста должно быть стимулирование инвестиций в производство, т.е. перенаправление средств из сферы потребления в инвестиционную сферу. Для этого можно использовать и налог на потребление. Однако примитивный отъем капитала, о котором говорит Пикетти, вряд ли даст желаемый результат. Пожалуй, в этом пункте своего анализа Пикетти действительно ошибается.

### 11.3. Типология экономических укладов и современный этап деглобализации

Тренд на глобализацию международных хозяйственных связей, возобладавший в мировой экономике в последние десятилетия XX века, по всей видимости, себя исчерпал. Об этом свидетельствуют тенденции по локализации производств, развернувшиеся в индустриально развитых странах мира после 2008–2009 гг.

Так, одной из движущих сил американской реиндустриализации является стимулируемый властями процесс решоринга. Решоринг означает пересмотр господствовавшей до недавнего времени экономической философии «распыления производства» по миру в пользу концентрации важнейших производственных операций на территории США для обеспечения промышленного суверенитета страны. Хотя тенденция к решорингу в Соединенных Штатах Америки фиксировалась с начала 2000-х гг., ее масштабы поначалу были довольно скромными (см. табл.2).

Таблица 2 – Примерный баланс рабочих мест в рамках оффшоринга / решоринга и прямых иностранных инвестиций в США

Потоки рабочей силы	2003	2014	2015
Оффшоринг	150 000	30 000 – 50 000	60 000
Решоринг и ПИИ	12 000	60 000	67 000
Сальдо	- 140 000 (прбл.)	+ 10 000 (прбл.)	0 – 7000 (прбл.)

Источник: таблица составлена авторами на основе: Reshoring Initiative Data Report 2014. Reshoring Initiative - P.2; Reshoring Initiative Data Report 2015. Reshoring Initiative P.2.

Для характеристики решоринга 2014 год является в определенной степени знаковым: согласно данным компании «Reshoring Initiative», количество рабочих мест, «вернувшихся» (в результате решоринга или прямых иностранных инве-

стиций) в США впервые превысило количество рабочих мест, выведенных за пределы страны (положительное сальдо составило около 10 тыс. рабочих мест). Некоторое уменьшение данного сальдо (не более 7 000 рабочих мест) в 2015 году может быть объяснено укреплением доллара США по отношению к валютам других стран мира.

Нужно отметить, что рещоринговые процессы, помимо США, имеют перспективу распространения и на другие страны мира. Так, по данным исследования KPMG (2013), 87% японских компаний в течение двух ближайших лет планировали увеличить долю отечественных поставщиков. Аналогичный показатель для китайских компаний составил 85 %, а для немецких – 70%.

В связи с этим научно-практический интерес представляют причины происходящих глобальных экономических изменений.

В экономической науке с 1920-х гг. разрабатывается концепция долгосрочного технико-экономического развития, опирающаяся на открытые Н.Д. Кондратьевым «длинные волны». Развивающие данную концепцию современные теории (теория технико-экономических парадигм; теория технологических укладов; теория принципов и этапов производства; теория эволюционных циклов мировой системы и др.) стали особенно актуальны в свете мирового экономического кризиса 2008–2009 гг., поскольку «претендуют» на обоснование сущности долгосрочной экономической динамики в целом и периода текущей глобальной экономической «турбулентности», в частности.

Признавая высокий объяснительный и прогностический потенциал упомянутых теорий, вместе с тем, хочется обратить внимание на научную проблему, которой их авторы, по нашему мнению, уделяют недостаточно внимания. Речь идет о критериях отбора «революционных» технологий, которые кладутся в основание той или иной «длинной волны». Так, первый «большой цикл» (с последней трети XVIII в.), как правило, отождествляется с радикальными производственными изменениями, основанными на внедрении и распространении машин, прежде всего, в текстильной промышленности; второй (со второй трети XIX в.) – преимущественно с преобразованием транспортного комплекса на базе внедрения и распространения парового двигателя; третий (с последней трети XIX в.) – снова с промышленным «перезформированием» экономики (электротехническая, химическая, сталелитейная отрасли); четвертый (со второй трети XX в.) – опять с преобразованием преимущественно транспортного комплекса (автомобиле-, тракторо-, самолетостроение, космическая отрасль); пятый (с последней трети XX в.) – с бурным развитием информационно-коммуникационных технологий.

Таким образом, фундаментальной причиной очередной «длинной волны» становятся поочередно то производственные, то транспортные, то информационно-коммуникационные технологии, которым, несмотря на их различное «качество», приписывается сравнительно одинаковое влияние на примерно полувектовую экономическую динамику.

Вместе с тем, если обратиться к секторальным оценкам, то мы столкнемся с терминологией трех промышленных революций, трех транспортных революций, пяти информационных революций и т.д. В связи с этим возникает вопрос о со-

отношении данных секторальных технологических революций с «большими циклами».

Для развития капиталистической системы, функционирование которой характеризуют данные циклы, ключевое значение имеет предельная эффективность капитала. В процессе углубления разделения труда, создания новых рынков сбыта и реализации возможностей капиталистической экспансии на базе «революционной» технологии («пучка» технологий) данный показатель довольно долго удается поддерживать на инвестиционно-привлекательном для предпринимателей уровне. Сначала данная технология «осваивает» пространство национальной экономики, затем за счет активизации международной торговли происходит экспансия на внешних рынках, наконец, по мере насыщения зарубежных рынков назревает необходимость в переносе производственных единиц за пределы национальной экономики. Тем самым достигается предел международного разделения труда в рамках господствующего «пучка» технологий.

На первом этапе (в процессе освоения «революционными» технологиями национального рынка) страны-технологические лидеры заинтересованы в протекционистской внешнеэкономической политике. Протекционизм здесь нужно понимать в широком смысле, как предполагающий не только таможенную защиту нарождающихся высокотехнологичных отечественных отраслей, но и концентрацию научно-инженерной базы на национальной территории. Следующий этап (торговая экспансия на внешних рынках) «требует» проведения политики фритредерства, позволяющей расширить рынки сбыта. Наконец, заключительный этап (активный экспорт капитала), очевидно, предполагает заинтересованность стран-экспортеров в либерализации международного движения капитала. Тем самым достигается предел международного разделения труда в рамках господствующего «пучка» технологий.

Предлагаемая нами научная гипотеза состоит в том, что процессы смены технологических укладов корреспондируют с циклами протекционизма, фритредерства и империализма в мировой экономике. При этом прослеживается соответствие между вышеприведенным характером технологического уклада и режимом внешнеэкономической политики.

Первый этап - протекционизм во внешнеэкономической деятельности - связан преимущественно с интенсивным развитием производственных технологий. Второй этап – фритредерство – сопровождается активным развитием средств транспорта, поскольку это позволяет повысить эффективность международной торговли. Наконец, третий этап – империализм (экспорта капитала) – «требует» более развитых средств обработки и передачи информации для более эффективного удаленного управления предприятиями. Выявление данной логики долгосрочной экономической динамики позволяет дать уточненную и скорректированную классификацию технологических укладов, определяющих внешнеэкономическую политику стран-технологических лидеров (см. табл.3).

Так, «освоение» производственными технологиями первой промышленной революции национального рынка побудило британские компании к активной внешнеторговой экспансии, что обусловило их заинтересованность в политике фритредерства.

Таблица 3 – Корреляция технологических укладов и режимов внешнеэкономической политики

Хронологический «пик» экспансии уклада	Тип технологического уклада	Технологическое «ядро» уклада	Режим внешнеэкономической политики	Исторические факты
Последняя треть XVIII – начало XIX века	Производственный	Производственные машины на базе водяного и парового двигателей	Протекционизм	1849 г. – отмена Навигационного акта в Великобритании; 1830-1870-е гг. – смягчение протекционистской политики в США, 1860 г. – англо-французский торговый договор
Вторая треть XIX века	Транспортный	Железные дороги, пароходо-строение	Фритредерство	
Последняя треть XIX – начало XX вв.	Информационно-коммуникационный	Телеграф, телефон, радио	Империализм	1871-1914 гг. – мир между ведущими европейскими державами; экспорт европейского избыточного капитала
Первая половина XX века	Производственный	Электротехническая, нефтехимическая, металлургическая промышленность	Протекционизм	Разрыв торговых связей между воюющими странами (1914-1918, 1939-1945), отказ Великобритании от принципов фритредерства (1915), рекордно высокие тарифы в США (1930)
Вторая треть XX века	Транспортный	Автомобиле-, самолето-, тракторостроение, космическая отрасль	Фритредерство	1947 – заключение ГАТТ, способствовавшее снижению тарифных барьеров, количественных ограничений и экспортных субсидий
Последняя треть XX – начало XXI вв.	Информационно-коммуникационный	Компьютеры, пейджинговая, сотовая, Internet-связь	Империализм	«Бегство заводов» из индустриально развитых стран в развивающиеся
Первая половина XXI века	Производственный	Робототехника, технологии 3D-печати и NBIC, промышленный Internet	Протекционизм	Требования по локализации производства, политика решоринга

Источник: таблица составлена авторами.

В связи с этим начавшаяся в 1820-е гг. кампания за либерализацию торговли увенчалась отменой протекционистских по своей сути Хлебных законов

(1846) и Навигационного акта Кромвеля (1849). Данная тенденция по мере распространения достижений промышленной революции затронула и другие страны. Так, принципы международной свободной торговли укрепил англо-французский торговый договор 1860 года.

Конгресс Соединенных Штатов Америки, в целом, не отказываясь от защиты внутреннего рынка, тем не менее, с 1832 года начал сокращать тарифы. В 1842 году тарифы были вновь увеличены, но с 1846 года опять возобладала тенденция к снижению. За четверть века (1832–1857) их средний уровень уменьшился примерно в 2,5 раза и составил около 20%.

Поддержанная фритредерской политикой активизация международных торговых потоков стимулировала развитие транспорта. Интересно отметить, что второй («транспортный») уклад, «пик» экспансии которого пришелся на вторую треть XIX в. (железнодорожное строительство и пароходостроение), является технологическим «продолжением» производственного уклада, сформированного благодаря так называемой первой промышленной революции (эпохе машин и пара).

Насыщение международных рынков продукцией, произведенной на базе технологий «машин и пара» побудил предпринимателей из наиболее развитых стран мира (Великобритания, Франция, Германия и др.) в условиях достаточно стабильной внешнеполитической ситуации начать экспорт избыточного капитала. Третий («информационный») уклад, бурно развивающийся в последней трети XIX – начале XX в. (телеграф, телефон, радио), способствовал продлению «жизненного цикла» технологий первой промышленной революции, благодаря повышению эффективности удаленного управления предприятиями, созданными за границей.

Одновременно данный уклад послужил «пробным шаром» второй промышленной революции (электрифицировавшей все отрасли экономики). Когда электрификация охватила производственный сектор национальных хозяйств в развитых странах (первая половина XX в.), это породило новую волну протекционизма

В 1897 году Великобритания денонсировала договоры с Германией и Бельгией, которые не позволяли ей предоставлять торговые преференции собственным колониям. Отказ же от принципов фритредерства произошел в 1915 году, когда правительство ввело тарифы в размере 33,33% на ряд товаров, список которых позднее был расширен. В США пик протекционистской политики пришелся на 1930 год, когда, согласно Тарифу Смута-Хаули, ставки обложения пошлинами импортных товаров достигли максимального уровня за более чем вековой период.

В Германии сначала Первая мировая война привела к разрыву ее торговых отношений с противниками, а после прихода Гитлера к власти (1933) в стране начал воплощаться характерный для нацистской идеологии принцип автаркии. Примерно в то же время курс на экономическую самодостаточность был взят и в Советском Союзе.

Затем, как и в XIX в., производственный уклад, базирующийся на технологиях второй промышленной революции, насытив продукцией национальные рынки стран-технологических лидеров «потребовал» нового витка фритредер-



ской политики. Ее утверждение происходило в более развитых институциональных формах, чем столетие назад: в 1947 было заключено Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), способствовавшее снижению тарифных барьеров, количественных ограничений и экспортных субсидий в международной торговле. На протяжении всей второй половины XX в. следующие друг за другом раунды переговоров в рамках ГАТТ (а с 1995 года – ВТО) вели к последовательной либерализации международных экономических отношений.

По аналогии с XIX в. мы снова можем зафиксировать, как господствующий производственный уклад XX в. (электротехническая, нефтехимическая, металлургическая промышленность) «передал эстафетную палочку» транспортному укладу (автомобиле-, самолето-, тракторостроение, космическая отрасль), «вызванному к жизни» практической реализацией повестки дня ГАТТ.

Информационный уклад последней трети XX – начала XXI вв., оказавшийся на «стыке» эпох, связанных соответственно со второй и третьей промышленными революциями (подобно информационному укладу последней трети XIX – начала XX вв.), способствовал очередной волне экономического империализма на новой технологической основе. Наиболее развитые страны мира стали ориентироваться на энерго- и ресурсосбережение, освоение наукоемких технологий и так называемое «облегчение» отраслевых структур путем передачи трудо-, ресурсоемких и «экологически нагруженных» производств в менее развитые страны (феномен «бегства заводов»). При этом индустриально развитые страны оставили на своей территории разработку и внедрение новых технологий, маркетинг, утверждение технологических стандартов и стандартов потребления.

Развитие компьютерных и информационно-коммуникационных технологий, с одной стороны, вело к возрастанию сложности производственных процессов, а с другой – к резкому падению стоимости услуг по передаче данных. В связи с этим с конца 1990-х гг. ведущие страны мира пошли еще дальше и стали выводить за рубеж не только рабочие места в промышленности, но и в сфере услуг, а также интеллектуального труда (т.н. «аутсорсинг бизнес-процессов»).

Разработанная авторами классификация технологических укладов позволяет объяснить не только ретроспективную динамику мировой системы хозяйственных связей, но и текущую глобальную экономическую ситуацию. Для последней свойственно начало экспансии нового производственного уклада, основанного на робототехнике, а также технологиях 3D-печати, NBIC и промышленного Интернета. Этим обстоятельством объясняется стремление индустриально развитых стран мира обеспечить на национальной территории критическую концентрацию научно-инженерной базы, защиту нарождающихся высокотехнологичных отечественных отраслей и собственное лидерство на полувековом горизонте. Данными обстоятельствами можно объяснить и неясность перспектив сильно затянувшегося Дохийского раунда переговоров Всемирной торговой организации.

Вместе с тем протекционизм начала XXI в. не «копирует» протекционистские методы предыдущих столетий (квоты и тарифы). Государства делают акцент на нетарифных ограничениях (усложненные таможенные процедуры, санитарно-гигиенические требования и др.), а также прямых государственных субси-

дях. Особую популярность приобретают требование по локализации производства и стимулирование решоринга.

#### **11.4. Риск возникновения кризисных процессов и экономического застоя в современной России**

В российской экономике сложились благодатные условия, ведущие к финансово-экономическому кризису и экономическому застою. Экономика России на современном этапе развития оказалась в сфере влияния двух разнонаправленных тенденций: а) глобального тренда нисходящей стадии долгосрочного экономического цикла, разворачивающего все текущие экономические процессы в сторону качественного обновления мирового хозяйства, и б) внутри российской тенденции к экономическому застою, углублению структурной деградации национального хозяйства. Указанный факт означает выход отечественной экономики на «акселерационный порог», который представляет собой совокупность экономических обстоятельств, ограничивающих перспективы дальнейшего хозяйственного роста вследствие исчерпания возможностей удовлетворения общественных потребностей при достаточном уровне экономического развития и сложившейся структуре потребления. Акселерационный порог влечет глубокий системный экономический кризис, происходящий в пределах нисходящей стадии долгосрочного (кондратьевского) цикла. Его реализация осуществляется, как правило, в формате кризисных «волн» - последовательных или совпадающих по времени экономических потрясений разной силы и длительности, разделенных между собой краткими периодами депрессии или слабого экономического подъема. Каждое из них может быть вызвано особыми причинами и иметь отдельную историю, однако изначально все эти события протекают в логике, подчиненной решению общих системных проблем, и по этой причине могут рассматриваться как составные части единого системного кризиса, преодоление которого обеспечивает выход общества на качественно новые рубежи экономического развития. Непреодоление «акселерационного порога» закрепляет инерционное развитие экономики, ведущее к экономическому застою.

Первым экономическим потрясением стал кризис 2008–2009 гг., который Россия переживала в контексте мощных кризисных пертурбаций, сотрясавших всю мировую экономику. Однако после слабого экономического оживления Россия погрузилась в 2014 г. в новый кризис.

К началу 2014 г. в российской экономике сложились благодатные условия для развертывания финансово-экономического кризиса. Внешние факторы, связанные с возросшими геополитическими рисками и, в том числе, с введенными странами Европейского Союза и США санкциями против крупнейших отечественных компаний, способствовали дальнейшему ухудшению макроэкономических показателей и обострению уже накопленных противоречий. В этом смысле экономический кризис, начавшийся в России осенью 2014 г., следует рассматривать как составную часть, «вторую волну» современного долгового кризиса, как неизбежное продолжение кризисных явлений 2008 г. Об этом косвенно свидетельствует тот факт, что кризисные тенденции в 2014 г. наблюдались в экономиках многих развивающихся стран (Аргентина, Бразилия, Турция). С серьезными экономическими трудностями столкнулись экономики Китая и Индии. Важным

аргументом, позволяющим нам рассматривать текущий экономический кризис в России сквозь призму современного долгового кризиса, состоит в том, что он распространялся через те же каналы, что и в 2008 г. Он являлся следствием: как экспортной ориентации российской экономики, так и замораживания рынков ссудного капитала для российских компаний (вследствие международных санкций).

За период с 01 июля 2014 г. по 31 декабря 2014 г. цены на нефть марки Brent упала со 112 долл. США/барр. до 58 долл. США/барр., то есть почти в два раза. Причинами снижения цен на нефть являлись сокращение спроса на энергоносители со стороны развивающихся стран-импортеров, прежде всего, Китая. В связи с замедлением темпов экономического роста, рост предложения нефти благодаря увеличению объемов поставок сланцевой нефти из США, а также сознательная политика стран-членов ОПЕК, нацеленная на удержании доли на мировом рынке энергоносителей и подрыв конкурентных позиций США (существенно нарастившей добычу нефти благодаря так называемой «сланцевой революции»).

В результате валютная выручка крупнейших отечественных компаний стала существенно сокращаться. Все это происходило на фоне необходимости погашения большого объема накопленного внешнего корпоративного долга, составившего к 01 октября 2014 г. порядка 614 млрд долл. США. Международные санкции, включавшие запрет на выдачу новых кредитов со сроком более 30 дней, сделали невозможным рефинансирование данного долга. Как следствие, спрос на валюту стал существенно возрастать. Так, за август-октябрь 2014 г. официальный курс рубля к долл. США вырос с 35,4 руб./долл. США до 43,4 руб./долл. США.

Следовательно, в основе текущего кризиса лежит совокупное действие трех групп деструктивных факторов:

1) геополитические факторы: обострение внешнеполитической напряженности, в первую очередь, вокруг Украины; экономические санкции в отношении России; контрсанкции; блокирование доступа России на мировые рынки капитала; снижение российского суверенного рейтинга до «мусорного» уровня и пр.;

2) внешнеэкономические факторы: негативная конъюнктура сырьевых рынков и, прежде всего, стремительное (более 65%) падение в 2014–2015 гг. нефтяных цен;

3) внутриэкономические факторы: совокупность структурных диспропорций, накопленных в предыдущие годы и нашедших проявление в обветшании основного капитала национальной промышленности, в высокой степени монополизации хозяйственных отношений, в критических дисбалансах между условиями функционирования сфер материального и нематериального производства и пр.

Сложившееся положение было во многом усугублено недальновидной политикой Банка России.

Во-первых, Центральный Банк в течение всего 2014 г. проводил неоправданно жесткую кредитно-денежную политику, направленную на изъятие денежной массы из экономики. По оценкам экономиста С. Глазьева, объем денежной массы, по предварительным данным за 2014 г., сократился в реальном выраже-

нии на 700 млрд руб., что привело к снижению уровня монетизации с 47% от ВВП до 44% от ВВП. На фоне закрытия внешних кредитных рынков данная политика Центрального Банка существенно ограничила возможности по заемному финансированию для многих компаний и сделала неизбежным спад инвестиций.

Во-вторых, с 01 ноября 2014 г. Центральный Банк РФ ввел в рубль в режим «свободного плавания», что означало отказ от удержания курса национальной валюты в рамках заданного валютного коридора. Это спровоцировало дальнейший рост спроса на валюту как со стороны компаний, так и населения. В декабре 2014 г. ситуация на валютном рынке стала выходить из-под контроля. 15–16 декабря 2014 г. валютный рынок охватила паника, в результате которой курс рубля к долл. США поднимался выше уровня 80 руб./долл. США, а курс рубля к евро - выше 100 руб./долл.США.

Негативные тенденции продолжились наблюдаться и в 2015 г. По итогам 2015 г. падение валового внутреннего продукта составило 3,7% относительно аналогичного уровня 2014 г. За январь-декабрь 2015 г. инфляция потребительских цен, по данным Росстата, составила 12,9% по сравнению с аналогичным уровнем 2014. На 1/3 сократился золотовалютный резерв. Менее чем за 2 года банковского кризиса потери национальной экономики составили 1,3 трлн. руб. или 1,8% ВВП. Для юридических лиц потери по депозитам и расчетным счетам составили более 200 млрд. руб. (0,9% всех средств на текущих и депозитных счетах предприятий-резидентов в банках).

Экономика России, не является автономной, изолированной от окружающего мира, и по этой причине она испытывает от внешней среды различного происхождения и мощности толчки, в своем потенциале несущие риски возникновения кризисных процессов. Однако глубина внешнего проникновения всегда зависит от внутреннего состояния экономической системы, ее способности адекватно реагировать на изменение внешних условий функционирования без нарушения внутрисистемных связей. Когда экзогенное влияние превышает собственные адаптивные способности системы, возникает ситуация устойчивого дисбаланса и напряженности во взаимоотношениях между системой и внешней средой, способная перерасти в системный кризис. Возникновение подобного дисбаланса свидетельствует о неподготовленности системы к работе в условиях быстрой смены ценностных ориентиров, о ее неспособности принять объективные сдвиги и императивы исторического процесса, формируемые во внешней среде.

Глубинные причины текущего кризиса в России кроются не в экзогенном воздействии, а в качественной деградации отечественного хозяйства и, следовательно, ключевой для российской экономики является третья группа факторов. Подтверждением данному обстоятельству служит неуклонное снижение в предкризисные годы и без того невысоких темпов роста, продемонстрированное российской экономикой в отсутствие влияния первой и второй групп факторов, а также при комфортной цене нефти в 110 долл./ баррель (январь 2014 г.).

Удельный вес России в мировом хозяйстве имеет устойчивую тенденцию к снижению. По некоторым прогнозам, ее доля в глобальном ВВП к исходу нынешнего долгосрочного цикла (2020 г.) составит 2,7%, что почти вдвое меньше показателя начала указанного цикла в 4,9% (1992 г.). Соответственно будет сокращаться и ее влияние на происходящие в мире экономические и геополитиче-

ские процессы. Указанный факт свидетельствует об исчерпанности прежней модели хозяйственного роста и необходимости поиска новой парадигмы развития отечественной экономики.

Таблица 4 – Доля России в мировом ВВП (по ППС, %)

Страна/ год	1992	2008	2015	2020	Страна/ год	1992	2008	2015	2020
США	20,3	17,9	16,1	15,0	Германия	5,7	4,0	3,4	3,0
Китай	4,5	11,9	16,9	18,9	Бразилия	3,3	3,1	2,9	2,7
Индия	3,5	5,3	7,1	8,5	Россия	4,9	3,7	3,1	2,7

Источник. Центральный Банк РФ

Современные контуры мировой экономической системы определяются взаимодействием трех страновых групп, представленных: 1) развитыми постиндустриальными странами, доминирующими в высокодоходной сфере передовых технологий, а также контролирующими основные потоки инвестиционного капитала; 2) новыми промышленными государствами, импортирующими капитал и технологии и экспортирующими продукцию массового потребления; 3) странами, специализирующимися на производстве продуктов сырьевого или аграрного секторов, полностью зависящими от потребления их продукции промышленным и постиндустриальным сообществом.

Каждая из указанных групп занимает отдельное место в международном разделении труда и в процессе распределения мировой добавленной стоимости. В рамках циклической динамики указанный процесс можно представить следующим образом. В начале восходящей стадии очередного долгосрочного цикла начинается активизация индустриальной сферы, обусловленная предшествовавшей реорганизацией воспроизводственного механизма. Новый этап роста стартует с высокодоходного производства инновационной продукции и ее агрессивного экспорта из государств инноваторов, относящихся к первой группе. Затем экономический рост перемещается в страны-имитаторы, представляющие вторую группу и производящие товар, вместе с новизной постепенно утрачивающий высокую доходность в виде «интеллектуальной ренты». И в последнюю очередь мировой экономический подъем восходящей стадии нового долгосрочного цикла охватывает страны третьей группы, где происходит неустойчивое развитие, базирующееся на увеличении спроса на сырьевую продукцию со стороны экономик, представляющих новую инновационную парадигму. В этот период экономика преодолевает пик своего развития и переходит на нисходящую стадию цикла, знаменующую окончательное исчерпание потенциала действующей инновационной парадигмы и постепенное сползание в очередной системный экономический кризис.

На нисходящей стадии 5-го долгосрочного цикла мировая экономика будет находиться примерно до 2018–2020 гг. В этот период, согласно наблюдениям, получившим неоднократное эмпирическое подтверждение, она проходит полосу сложного депрессивного развития, в ходе которой реализуются процессы, закладывающие основы экономического роста следующего, 6-го долгосрочного цикла.

Россия располагает достаточным научно-исследовательским потенциалом, необходимым для разработки технологий новой инновационной парадигмы. Однако процесс сопряжения научных достижений и производства требует предвзятых капитальных затрат, являющихся неотъемлемым элементом инновационного процесса. В условиях антироссийских санкций и блокирования отечественным предприятиям доступа на международные рынки капитала единственным источником кредитования национального инновационного сектора является внутренний кредит. Вместе с тем, сопоставление показателя доходности производственной сферы с величинами кредитных ставок демонстрирует недоступность (по причине дороговизны) внутреннего кредита для большинства отраслей российской промышленности. Исключения составляют химическая и добывающая отрасли, предприятия которых остаются рентабельными и при нынешних ставках кредита. Однако одностороннее развитие первой отрасли фактически консервирует российскую экономику в рамках устаревших третьего и четвертого технологических укладов, а одностороннее развитие добывающей промышленности закрепляет роль России в международном распределении труда в качестве поставщика сырьевых ресурсов (третья страновая группа).

Наиболее исследованным видом ограничения долгосрочного экономического развития в настоящее время является недостаточный уровень технологической оснащенности, дисфункция технолого-внедренческих процессов в системе, вступающие в противоречие с прогрессивным характером и темпами развития элементов внешней среды. В такой постановке способом преодоления кризиса может стать радикальное обновление технической базы, внедрение новейших научных и технологических разработок, до этого не востребованных хозяйственным механизмом.

Высокая стоимость российского кредита, не имеющая аналогов в кредитной практике экономически развитых стран, базируется на нормативной ставке ЦБ РФ, непосредственно влияющей на величину требований российского кредитного рынка. С учетом данного факта сложно избежать вывода, что нынешняя кредитно-финансовая политика Центрального Банка России, ориентированная на решении достаточно узких экономических задач, создает неприемлемые экономические условия для финансирования развития отечественной промышленности и является одним из основных препятствий качественного (инновационного) преобразования российской экономики. Указанный тезис наглядно свидетельствует о необходимости неотложной замены моделей экономической политики, инструментов и принципов регулирования отечественной экономики.

Основной стратегической задачей долгосрочной государственной экономической политики в России является структурная модернизация отечественной экономики. Ключевым шагом на пути к структурной модернизации экономики страны является создание развитого внутреннего финансового рынка, который обеспечивал большую независимость отечественной финансовой системы от международных рынков ссудного капитала. Существенным направлением в рамках данной политики является развитие рынка долгосрочных финансовых инструментов, которые использовались бы для инвестиционных, а не для спекулятивных целей.

Вторым важным направлением государственной экономической политики является проведение более адекватной кредитно-денежной политики Банком России, соответствующей задачам экономического роста. В текущих кризисных условиях необходимо отказаться от неоправданно жесткой монетарной политики, которая, ограничивая возможности внутреннего кредитования, подрывает стимулы для экономического роста. В этой связи в ближайшей перспективе предлагается снизить ключевую ставку до однозначных показателей. Также представляется необходимым ввести временный мораторий на свободное плавание курса рубля и вернуться к практике установления валютного кредитора, в рамках которого курс рубля может колебаться. Говоря об институциональных мерах, которые могли бы быть предложены в данном направлении, представлялось бы целесообразным закрепить в законодательстве в качестве целей государственной денежно-кредитной политики и деятельности Банка России создание условий для экономического роста, увеличение инвестиций и занятости.

Формирующиеся дисбалансы требуют реального осознания масштабов надвигающихся угроз и принятия радикальных решений по преодолению негативных тенденций.

### **11.5. Экономическое управление малыми предпринимательскими структурами**

Изучение стратегического менеджмента малых фирм показывает, что существует тенденция к условиям их бизнес-деятельности применять стандартные концепции и методы. Такая ориентация на «небольшой крупный бизнес» может быть серьезной ошибкой, что требует выявления корпоративной специфики таких предпринимательских структур и механизмов экономического управления ими.

В стратегическом менеджменте, как правило, имеют дело с большими, устоявшимися деловыми корпорациями, а также с виртуальным исключением фирм, занятых в мелком бизнесе. Ряд экспертов указывают в своем анализе стратегического планирования в малых фирмах, что состояние знания, подходящего для стратегического менеджмента малых и растущих фирмах весьма неадекватное. Кроме тех случаев целой отрасли, преимущественно состоящей из малых предпринимательских компаний, которые привлекают общественное внимание (например, отрасли программного обеспечения), стратегический менеджмент малых фирм редко рассматривается и редко обсуждается в деловой прессе или академическом сообществе. Есть тенденция рассматривать эти компании, как будто они выступают лишь меньшей версией больших компаний и применять к их ситуации стандартные концепции и методы стратегического менеджмента.

Большинство стратегических проблем, которые присутствуют в малой развивающейся компании, аналогичны тем, с которыми встречается большая, устоявшаяся фирма. Например, такие:

- Какие товары/услуги следует производить?
- Как товары или услуги будут производиться?
- Кто является клиентами?
- Где будет расположен бизнес?
- Сколько капитала потребуется и др.

Такой список содержит в себе лишь несколько из многих возможных областей стратегических решений, с которыми имеют дело менеджеры. Предприниматель малого бизнеса, однако, обычно сталкивается с ними один. Определяемый часто, как человек, который организует и управляет ведением бизнеса, принимает риски ради прибыли, *предприниматель* – окончательный стратегический менеджер. За ним остаются все – как стратегические, так и операционные – решения. Все три уровня стратегий – от корпоративных, бизнес-стратегий и функциональных – находятся в поле интереса этого основателя и владельца (менеджера) компании. Для них важно понять, как заниматься стратегическим менеджментом в малых и развивающихся компаниях в отличие от больших корпораций.

*Различие между малым бизнесом и предпринимательскими венчурными организациями*

Хотя есть значительные совпадения между «малым бизнесом» и «предпринимательством», на самом деле эти понятия отличны. *Организация малого бизнеса* определяется как любой бизнес, которым независимо владеют и используют, который не доминирует в своей области и не участвует в инновационной практике. *Предпринимательская венчурная организация*, напротив, является любым бизнесом с первичными целями доходности и роста и может характеризоваться инновационными стратегическими методами. Основное различие между фирмой малого бизнеса и предпринимательским предприятием, таким образом, лежит даже не в типе товаров или услуг, а в фундаментальных представлениях о росте и инновациях.

Высокий процент малых бизнесов, а также предпринимательских венчурных предприятий соответствует начальной стадии корпоративного развития и жизненного цикла организации. Хотя все бизнесы начинают жизнь, как предпринимательские венчурные предприятия и должны расти, чтобы выжить, многие владельцы хотели бы стабилизировать свои бизнесы на определенном объеме операций и оставаться там неопределенно долго или как предпринимательская, или как функциональная организация. Первичная цель такой компании меняется от роста для выживания к стабильности для удовлетворения ключевых потребностей владельцев/инвесторов, типа пожизненной занятости для членов семьи или желания предпринимателя удерживать полный контроль в своих руках.

*Использование принципов стратегического менеджмента*

Стратегическое планирование, вероятнее всего, будет присутствовать на предпринимательском венчурном предприятии, чем в типичной фирме малого бизнеса. Причина в том, что большинство фирм начинает только с единственного продукта. В свою очередь те, кто ориентирован на рост, немедленно начинают искать другой продукт. Именно такой подход к планированию отличает предпринимателя от владельца малого бизнеса.

Хотя многие малые компании не используют стратегический менеджмент, анализ показывает, что стратегическое планирование глубоко положительно связано с финансовой деятельностью малого бизнеса. Действующие решения по поддержке малого предпринимательства данные обстоятельства, к сожалению, не принимают в расчет.



### *Проблемы формулировки стратегии*

Фундаментальная причина для различий в формулировке стратегии между большими и малыми компаниями кроется в отношениях между владельцами и менеджерами. Руководитель большой корпорации должен рассматривать и балансировать различные потребности многих клиентов корпорации. Руководитель малого бизнеса, однако, очень вероятно, одновременно будет владельцем - первичным клиентом компании. Личные потребности и потребности семьи могут, таким образом, напрямую затронуть миссию и цели компании, отвергая другие соображения. Например, большие корпорации часто выбирают стратегии роста из-за их многих положительных побочных эффектов для менеджмента, а также для акционеров. Малая компания может, однако, выбрать стратегию стабильности, потому что предприниматель заинтересован главным образом обеспечением занятости для членов семьи, обеспечением семьи «приличной жизнью» и тем, чтобы быть «боссом» фирмы, достаточно маленькой, чтобы он мог ей удобно управлять. Таким образом, чтобы понимать цели малой организации, прежде всего, необходимо понять побуждения владельца, так как эти два обстоятельства неразличимы, конечно, в начале старта фирмы.

Базовый SWOT-анализ подходит для малых бизнесов, как и для больших. В свою очередь, портфельная теория часто не уместна для малых компаний, потому что многие из них имеют только один продукт или продуктовую линию. Самая большая сила и слабость маленькой фирмы, по крайней мере, в начале, заключена в предпринимателе - владельце/менеджере бизнеса. Предприниматель - стратегический менеджер, источник знания продукта/рынка и генератор, который дает импульс компании. Именно поэтому оценка внутренних сил и слабостей нового венчурного предприятия сфокусирована на личных характеристиках основателя – его активах, навыках, способностях и опыте. Также как силы предпринимателя могут быть ключом к успеху компании, личные слабости могут стать первичной причиной неудачи. Например, причина неудачи многих малых розничных бизнесов – отсутствие у основателей знания и искусства розничных продаж.

Средовое сканирование в малых бизнесах намного менее сложно, чем в больших корпорациях. Бизнес является обычно слишком малым, чтобы оправдать найм кого-либо для сканирования среды или стратегического планирования. Топ-менеджеры, особенно если они - основатели, склонны полагать, что знают бизнес и могут следовать ему лучше, чем кто-либо другой [см. 2].

Можно указать три фактора, которые оказывают существенное воздействие на деятельность нового венчурного предприятия. В порядке важности, они следующие:

- *структура отрасли, куда намереваются войти;*
- *бизнес-стратегия нового венчурного предприятия;*
- *поведенческие характеристики предпринимателя.*

*Структура отрасли.*

Исследования показывают, что возможности для успеха больше у тех предпринимательских венчурных предприятий, которые входят в быстро меняющиеся отрасли, чем для тех, которые действуют в устойчивых отраслях. Кроме того, перспективы лучше в отраслях, которые находятся на ранних быстрорастущих

стадиях развития, поскольку здесь часто менее интенсивная конкуренция. Быстрый рыночный рост также позволяет новым венчурным предприятиям сделать некоторое число ошибок без серьезных потерь. Новые венчурные предприятия также увеличивают свои возможности для успеха, когда они входят в рынки, в которых они могут установить барьеры входа, чтобы не допустить конкурентов.

На успех нового венчурного предприятия также оказывают существенное воздействие две характеристики продукта отрасли. Во-первых, новое венчурное предприятие более вероятно будет успешным, когда оно входит в отрасль с различными продуктами, чем тогда, когда оно вступает туда, где продукты гомогенны (подобны). В гетерогенной отрасли новое венчурное предприятие может дифференцировать себя от конкурентов уникальным продуктом или найти рыночную нишу, сосредоточившись на уникальных потребностях рыночного сегмента. Во-вторых, новое венчурное предприятие, вероятно, будет более успешным, если продукт относительно незначителен для покупательских потребностей клиентов, чем, если бы он был важен. Клиенты, более вероятно, согласятся с новым продуктом, если затраты низки, и неудача с продуктом не создаст финансовых проблем.

#### *Деловая (бизнес) стратегия.*

Ключ к успеху в стратегии нового венчурного предприятия заключается в том, чтобы: (1) дифференцировать продукт от других конкурентов в значащих областях качества и обслуживания и (2) сосредоточить продукт на потребностях клиентов в доле рынка так, чтобы была достигнута доминирующая доля этой части рынка. Эта установка находится в согласии с таковыми из других авторитетных источников, которые утверждают, что маленькая компания не может успешно полностью следовать стратегии низких затрат, потому что она не может достичь экономии на масштабе деятельности, доступной корпорациям с большим выпуском. Поэтому, Портеровские стратегии фокусирования и дифференцирования - самые привлекательные альтернативы для малых компаний при их ограничениях из-за размера и слабых маркетинговых возможностей.

#### *Характеристики предпринимателей*

Можно указать на четыре ключевых поведенческих фактора для успеха нового венчурного предприятия. Успешные предприниматели:

1. Способны лучше выделить потенциальные венчурные возможности, чем большинство людей. Они сосредоточены на возможностях, а не на проблемах и стремятся учиться на неудачах.

2. Обладают ощущением безотлагательности, которое ориентирует их на действие. У них высокая потребность в достижении, которая мотивирует их, чтобы перевести их идеи в действие.

3. Располагают детальным знанием ключевых факторов, необходимых для успеха в отрасли и обладают физической стойкостью, чтобы посвятить свою жизнь работе.

4. Ищут внешнюю помощь для поддержки своих навыков, знаний и способностей. Через свой энтузиазм они способны привлечь ключевых инвесторов, партнеров, кредиторов и служащих.

#### *Проблемы выполнения стратегии*

Выполнение стратегии в малом бизнесе включает многие из тех же самых проблем, которые касаются большой корпорации. Должны быть разработаны и использоваться программы, бюджеты и процедуры, призванные сделать стратегию ориентированной на действие. Ресурсы должны быть организованы так, чтобы работа выполнялась результативно и эффективно; на ключевые рабочие места должны быть отобраны надлежащие люди; и усилия служащих должны быть направлены на выполнение задач и скоординированы так, чтобы компания достигла своих целей и выполняла свою миссию. Главное различие между большой и маленькой компанией состоит в том, *кто* должен осуществлять стратегию: в большой корпорации, исполнители – это группа людей, часто очень отличающаяся от тех, кто сформулировал стратегию, в малом бизнесе «формулировщики» стратегии обычно те, кто ее будет осуществлять. По этой причине вообразимая разграничительная линия между формулировкой и выполнением стратегии часто выглядит стертой в большинстве малых бизнесов.

Венчурные предприятия и мелкие бизнесы управляются намного более неформально, чем большие, устоявшиеся деловые корпорации. Некоторые из наиболее популярных понятий и методов стратегического менеджмента, типа портфельного анализа, не очень полезны для типичного менеджера или предпринимателя малого бизнеса. Малые, быстро растущие компании склонны следовать предпринимательскому способу формулировки стратегии, характеризующемуся смелыми шагами и интуитивными решениями. Временные рамки ориентированы на короткий срок. Как только такая компания приступает к осуществлению бизнеса, внимание менеджмента сосредоточено на операциях, а не на стратегическом планировании.

Хотя исследования в рассматриваемой области действительно подтверждают заключение, что малые фирмы, которые участвуют в стратегическом менеджменте, выигрывают у тех, которые этого не делают, это не означает, однако, что необходимы формальные процедуры. *Процесс стратегического планирования, а не план как таковой, скорее всего, является ключевым компонентом бизнес - деятельности.*

Настоящий раздел рассматривает некоторые проблемы в формулировке стратегии, которые относятся к венчурным предприятиям и малым бизнесам. SWOT-анализ очень полезен, но сканирование среды может быть намного более неформальным, чем то, что выполняется в больших корпорациях.

Успех нового венчурного предприятия в значительной степени определяется (1) структурой отрасли, (2) бизнес - стратегией предприятия, и (3) поведенческими характеристиками предпринимателя.

Хотя процесс выполнения стратегии для малых и предпринимательских бизнесов подобен тому, что используется большими корпорациями, есть некоторые важные отличия.

Ключевое отличие состоит в том, что в малых бизнесах человек (люди), который формулирует стратегию, обычно также ответственен за разработку планов выполнения и их реализацию. Следовательно, менеджеры малого бизнеса не делают большого различия между формулировкой и выполнением.

Выполнение стратегии также отлично для тех многих небольших компаний (и также для некоторых больших), которые являются частными, семейными биз-

несами. Следующее поколение следует всегда принимать во внимание в решениях, касающихся укомплектования персоналом ключевых позиций и организации компании для будущего роста.

Оценка и контроль в малых бизнесах и венчурных предприятиях весьма отличаются от тех, что осуществляются большинством больших, публичных корпораций. Для руководства малого предприятия процедуры намного менее формальны и обычно зависят больше от предпочтения владельца/менеджера и государственной политики налогообложения, чем от любых стратегических соображений. Бизнесы часто управляются на основе оценки потоков наличности и имеют минимум отчетных процедур.

Настоящее исследование ориентировано на выявление различий в том, что большие корпорации и малый бизнес находятся в разных условиях и, тем не менее, используют стратегический менеджмент. Малые и венчурные организации имеют немного ресурсов и работают в границах между успехом и банкротством и личной готовностью менеджмента рисковать для успеха.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Балацкий Е.В. Современная экономическая наука: общее и особенное// «Науковедение», №3, 2000. С.120–144.
2. Балацкий Е.В., Екимова Н.А. Внешнеторговый фактор в ликвидации мальтузианской ловушки/ В сб.: Экономическая теория и хозяйственная практика: глобальные вызовы. Материалы международной конференции «Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы – 2016». СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет, 2016. С.165–172.
3. Гареньяни П. Капитал в неоклассической теории. Некоторые замечания// «Финансы и бизнес», №3, 2010. С.4–19.
4. Макклоски Д.Н. Измеренный, безмерный, преувеличенный и безосновательный пессимизм. О книге «Капитализм в XXI веке» Томаса Пикетти// «Экономическая политика», Т.11, № 4, 2016. С.153–195.
5. Пикетти Т. Капитал в XXI веке. М.: Ад Маргинем Пресс, 2016. – 592 с.
6. Тома Пикетти – новый Маркс или шарлатан?// «The Insider», 18.09.2015. URL: <http://theins.ru/ekonomika/12931>.
7. Кондратьев В. Политика локализации производства как инструмент модернизации // Мировая экономика и международные экономические отношения. – 2017. – Т.1 – С.67-77.
8. Толкачев С.А., Тепляков А.Ю. Региональная промышленная политика и решоринг в США // США и Канада: экономика, политика, культура. - 2016. - №10 (562). - С.56-72.
9. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / Перевод Ф.В. Маевского; под ред. М.Л. Григораша, О.М. Фроловой. – М.: Дело, 2013. – 232 с.
10. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. – М.: Экономика, 2010. – 256 с.
11. Гринин Л.Е., Гринин А.Л. Кибернетическая революция и шестой технологический уклад // Кондратьевские волны: наследие и современность: ежегодник / отв. ред. Л. Е. Гринин, А.В. Кортаев В.М. Бондаренко. – Волгоград: Учитель, 2015. – С.83-106.
12. Пантин В.И., Айвазов А.Э. Циклы Кондратьева и эволюционные циклы мировой системы: обоснование и прогностический потенциал // Кондратьевские волны: аспекты и перспективы: ежегодник / Отв. ред. А.А. Акаев, Р.С. Гринберг и др. – Волгоград: Учитель, 2012. – С.136-155.
13. Рифкин Дж. Третья промышленная революция: Как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом / Пер. с англ. – М.: Альпина нон-фикшн, 2014. – 410 с.
14. Третья транспортная революция. Прогнозы компании Lyft на следующие десять лет и далее / JSON.TV. – 30.09.2016. - [http://json.tv/tech\\_trend\\_find/tretya-transportnaya-revolyutsiya-20160930123933](http://json.tv/tech_trend_find/tretya-transportnaya-revolyutsiya-20160930123933).
15. Роль информации в развитии общества // Гафнер В.В. Информационная безопасность: учеб. пособие. – Ростов на Дону: Феникс, 2010. - <http://информационная-безопасность.гафнер.рф/chitat-posobie/glava-1/1-3-rol-informacii-v-razvitii-obshchestva/>.
16. Известия. 2008. 18 февраля.
17. <http://www.online812.ru/2012/03/28/001/>
18. См.: Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М., 2007. 432 с.

19. <http://www.stoletie.ru/print.php?ID=131147>
20. <http://nstarikov.ru/blog/15458>
21. <http://www.warandpeace.ru/ru/commentaries/vprint/73344/>
22. См., например: [http://slon.ru/russia/kсениya\\_sobchak\\_luchshiy\\_variant\\_novaya\\_perestroyka-726803.shtml](http://slon.ru/russia/kсениya_sobchak_luchshiy_variant_novaya_perestroyka-726803.shtml)
23. <http://www.colta.ru/docs/4829>
24. [http://www.ng.ru/stsenarii/2009-12-22/12\\_creative.html](http://www.ng.ru/stsenarii/2009-12-22/12_creative.html)
25. См., например: [http://www.gazeta.ru/politics/news/2012/12/12/n\\_2661405.shtml](http://www.gazeta.ru/politics/news/2012/12/12/n_2661405.shtml)
26. Барлет Б. Об истории торговли / INLIBERTY: Устройство свободы. - <http://www.inliberty.ru/library/235-ob-istorii-torgovli>.
27. Блинов А.О. Модернизация российской промышленной политики // Мир новой экономики. - 2015. - № 2. - С.20-28.
28. Княгинин В.Н., Щедровицкий П.Г. Территориальная проекция промышленной политики в России – кто оплатит издержки глобализации? / ИАА «Центр гуманитарных технологий». - 20.03.2009. - <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2009/2564>.
29. Министры в Давосе не определили будущее Доха-раунда ВТО / «РИА Новости». – 23.01.2016. - <https://ria.ru/economy/20160123/1363956454.html>.
20. Акиндинова, Н., Кузьминов, Я., Ясин, Е. Российский экономика на повороте. Вопросы экономики, 2014. № 6. С. 9-14.
21. Глазьев, С. Ю. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития (аналитическая версия доклада) // Российский экономический журнал. – 2015. – № 5. – С. 3-62.
22. Инвестиции в нефинансовые активы [Электронный ресурс]. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#).
23. Клейнер, Г. Б. Устойчивость российской экономики в зеркале системной экономической теории. Часть 1 // Вопросы экономики. – 2015. – № 12. – С. 107-123.
24. Клейнер, Г. Б. Устойчивость российской экономики в зеркале системной экономической теории. Часть 2 // Вопросы экономики. – 2016. – № 1. – С. 117-138.
25. Международные резервы Российской Федерации [Электронный ресурс]. Официальный сайт Центрального Банка РФ. Режим доступа: [http://www.cbr.ru/hd\\_base/?PrId=mrif\\_7d](http://www.cbr.ru/hd_base/?PrId=mrif_7d).
26. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2015 г. / Центральный Банк РФ, 2016. С. 5.
27. О величине валового внутреннего продукта (ВВП) Российской Федерации в 2015 году [Электронный ресурс]. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d05/vvp.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/vvp.htm).
28. Профицит, дефицит консолидированного и федерального бюджетов Российской Федерации [Электронный ресурс]. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/finans/fin29g.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin29g.htm).
29. Цхададзе Н.В. Экономическое развитие России в условиях кризиса 2014-2015 гг. // Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире. - Омск, 2016. - С.21-30.
30. World Economic Outlook Database [Electronic source]. IMF, 2014. Official web-site: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/weoselgr.aspx>.
31. Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года и плана мероприятий («дорожную карту») по реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года. / Распоряжение Правительства РФ от 2 июня 2016 года N 1083-р.  
(Код доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420359173>).
32. Хангер Дж.Д., Уилен Т.Л. Основы стратегического менеджмента: 4-е изд. Учебник. Пер. с англ. Гриф УМЦ Профессиональный учебник. (Серия Зарубежный учебник). М.: Юнити-Дана, 2012. - 320 с.
33. Балацкий Е.В. Современная экономическая наука: общее и особенное // «Науковедение», №3, 2000. С.120–144.
34. Балацкий Е.В., Екимова Н.А. Внешнеторговый фактор в ликвидации мальтузианской ловушки / В сб.: Экономическая теория и хозяйственная практика: глобальные вызовы. Материалы международной конференции «Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы – 2016». СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет, 2016. С.165–172.
35. Гареньяни П. Капитал в неоклассической теории. Некоторые замечания // «Финансы и бизнес», №3, 2010. С.4–19.

36. Макклоски Д.Н. Измеренный, безмерный, преувеличенный и безосновательный пессимизм. О книге «Капитализм в XXI веке» Томаса Пикетти// «Экономическая политика», Т.11, № 4, 2016. С.153–195.
37. Пикетти Т. Капитал в XXI веке. М.: Ад Маргинем Пресс, 2016. – 592 с.
38. Тома Пикетти – новый Маркс или шарлатан?// «The Insider», 18.09.2015. URL: <http://theins.ru/ekonomika/12931>.
39. Кондратьев В. Политика локализации производства как инструмент модернизации // Мировая экономика и международные экономические отношения. – 2017. – Т.1 – С.67-77.
40. Толкачев С.А., Тепляков А.Ю. Региональная промышленная политика и рещоринг в США // США и Канада: экономика, политика, культура. - 2016. - №10 (562). - С.56-72.
41. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / Перевод Ф.В. Маевского; под ред. М.Л. Григораша, О.М. Фроловой. – М.: Дело, 2013. – 232 с.
42. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. – М.: Экономика, 2010. – 256 с.
43. Гринин Л.Е., Гринин А.Л. Кибернетическая революция и шестой технологический уклад // Кондратьевские волны: наследие и современность: ежегодник / отв. ред. Л. Е. Гринин, А.В. Коротаев В.М. Бондаренко. – Волгоград: Учитель, 2015. – С.83-106.
44. Пантин В.И., Айвазов А.Э. Циклы Кондратьева и эволюционные циклы мировой системы: обоснование и прогностический потенциал // Кондратьевские волны: аспекты и перспективы: ежегодник / Отв. ред. А.А. Акаев, Р.С. Гринберг и др. – Волгоград: Учитель, 2012. – С.136-155.
45. Рифкин Дж. Третья промышленная революция: Как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом / Пер. с англ. – М.: Альпина нон-фикшн, 2014. – 410 с.
46. Третья транспортная революция. Прогнозы компании Lyft на следующие десять лет и далее / JSON.TV. – 30.09.2016. - [http://json.tv/tech\\_trend\\_find/tretya-transportnaya-revolyutsiya-20160930123933](http://json.tv/tech_trend_find/tretya-transportnaya-revolyutsiya-20160930123933).
47. Роль информации в развитии общества // Гафнер В.В. Информационная безопасность: учеб. пособие. – Ростов на Дону: Феникс, 2010. - <http://информационная-безопасность.гафнер.рф/chitat-posobie/glava-1/1-3-rol-informacii-v-razviti-obshestva/>.
48. Барлет Б. Об истории торговли / INLIBERTY: Устройство свободы. - <http://www.inliberty.ru/library/235-ob-istorii-torgovli>.
49. Блинов А.О. Модернизация российской промышленной политики // Мир новой экономики. - 2015. - № 2. – С.20-28.
50. Княгинин В.Н., Щедровицкий П.Г. Территориальная проекция промышленной политики в России – кто оплатит издержки глобализации? / ИАА «Центр гуманитарных технологий». - 20.03.2009. - <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2009/2564>.
51. Министры в Давосе не определили будущее Доха-раунда ВТО / «РИА Новости». – 23.01.2016. - <https://ria.ru/economy/20160123/1363956454.html>.
52. Акиндинова, Н., Кузьминов, Я., Ясин, Е. Российский экономика на повороте. Вопросы экономики, 2014. № 6. С. 9-14.
53. Глазьев, С. Ю. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития (аналитическая версия доклада) // Российский экономический журнал. – 2015. – № 5. – С. 3-62.
54. Инвестиции в нефинансовые активы [Электронный ресурс]. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#).
55. Клейнер, Г. Б. Устойчивость российской экономики в зеркале системной экономической теории. Часть 1 // Вопросы экономики. – 2015. – № 12. – С. 107-123.
56. Клейнер, Г. Б. Устойчивость российской экономики в зеркале системной экономической теории. Часть 2 // Вопросы экономики. – 2016. – № 1. – С. 117-138.
57. Международные резервы Российской Федерации [Электронный ресурс]. Официальный сайт Центрального Банка РФ. Режим доступа: [http://www.cbr.ru/hd\\_base/?PrId=mrrf\\_7d](http://www.cbr.ru/hd_base/?PrId=mrrf_7d).
58. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2015 г. / Центральный Банк РФ, 2016. С. 5.
59. О величине валового внутреннего продукта (ВВП) Российской Федерации в 2015 году [Электронный ресурс]. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d05/vvp.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/vvp.htm).
60. Профицит, дефицит консолидированного и федерального бюджетов Российской Федерации [Электронный ресурс]. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/finans/fin29g.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin29g.htm).

61. *Цхададзе Н.В.* Экономическое развитие России в условиях кризиса 2014-2015 гг.//Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире.- Омск, 2016.- С.21-30.

62. World Economic Outlook Database [Electronic source]. IMF, 2014. Official web-site: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/weose1gr.aspx>.

63. Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года и плана мероприятий («дорожную карту») по реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года. /Распоряжение Правительства РФ от 2 июня 2016 года N 1083-р.

(Код доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420359173>).

64. *Хангер Дж.Д., Уилен Т.Л.* Основы стратегического менеджмента: 4-е изд. Учебник. Пер. с англ. Гриф УМЦ Профессиональный учебник. (Серия Зарубежный учебник ). М.: Юнити-Дана, 2012. - 320 с.

## **ГЛАВА 12. СТРАТЕГИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

### **12.1. Инновационная концепция конкурентных преимуществ**

Опыт последних десятилетий подтвердил тезис, что в процессе социально-экономического развития трактовка содержания и научные концепции конкурентоспособности могут различаться. Они также различны относительно отдельно взятых товаров и их производителей, а также относительно отраслей и регионов. Практикой также подтвержден тезис, что преимущественно экстенсивному типу экономического развития соответствуют давно известные критерии конкурентоспособности (соответствие предложения товаров спросу на них, качество товаров в форме продукции, работ и услуг, их цены, издержки производства и прибыль в расчете на единицу благ). Преимущественно интенсивному (инновационному) типу воспроизводства присущи иные критерии - абсолютная новизна изделий, сроки возможного развертывания их производства конкурентом, темпы перехода к новым поколениям техники.

На разных этапах экономического развития для многих производств проблема конкурентоспособности связывалась также с монополизмом положения на рынке, с развитием олигополий и естественных монополий. В условиях значительной государственной поддержки целого ряда отраслей обманчивая видимость конкурентоспособности экспортируемой продукции создавалась даже на основе демпинга, для покрытия которого использовались бюджетные средства, концентрируемые на уровне государства и получаемые от экспорта энергоносителей в качестве рентных. Было и производство вне конкуренции, благодаря вниманию к которому там поддерживался уровень конкурентоспособности не ниже мирового, а порой и выше аналогов в других странах. Особенно это относится к военной технике и атомной энергетике. При любых обстоятельствах остается в силе сформулированное Ф. Энгельсом положение, что отношение производительной силы к потребительной так или иначе проявляется в форме состязательности (соревнования), которое по системе экономических параметров имеет обобщенное определение и называется конкуренцией. Только она определяет в конечном счете и продолжительность пребывания товаропроизводителей на соответствующих нишах рынка, и интенсивность смены поколений техники, и скорость соединения результатов научных исследований в новых технологиях.

В российской экономике переходного периода официальное признание значения конкуренции и конкурентоспособности было отражено в принятой в 1993г. «Программе организационных мер по демонополизации и развитию конкуренции в сфере торговли и общественного питания на 1993г». В марте 1994 г. постановлением Правительства РФ была утверждена Государственная программа демонополизации экономики и развития конкуренции на рынках Российской Федерации (основные направления и первоочередные меры)». В апреле 1993 г. принято Положение о Фонде поддержки предпринимательства и развития конкуренции. Был принят Федеральный закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». Однако, в связи со значительным сокращением объема производства, предусмотренные названными ак-



тами меры осуществлялись непоследовательно, ставилась задача восстановления объема производства хотя бы на прежнем технологическом уровне. Это актуализировало использование механизмов экстенсивного развития. Инновационные процессы отодвигались на второй план, как и перспектива быстрого повышения конкурентоспособности. В восстановительный период конкурентные позиции на рынках оказались динамично ослабевающими.

Какими бы ни были изменения в политической и экономической жизни России в обозримой перспективе, для страны будет оставаться актуальной проблема эффективности производства, борьбы товаропроизводителей за потребителя, экономически выгодных экспорта-импорта, и, следовательно - конкурентоспособности. Она становится все актуальнее в связи решением проблем экономической независимости, преодоления тенденции наполнения внутреннего рынка иностранными товарами, активного использования за рубежом инвестиционных «подпорок» этой экспансии. Остаются реальностью слабые позиции страны в области экспорта наукоемких товаров.

В связи с резким падением производства в России международными организациями распространялись материалы, убеждающие наших партнеров по внешним связям в катастрофическом падении конкурентоспособности России. В частности, имеется в виду доклад Всемирного экономического форума. Определяя конкурентоспособность по более чем 300 позициям, включающим и степень «открытости» экономики, и «климат для иностранных инвесторов», Запад давал понять, что для него желательно максимальное раскрытие экономик менее развитых стран. Однако по мере роста российского экспорта и роста доходов от экспорта энергоносителей, реализации ряда инвестиционных проектов за рубежом развитые страны все активнее стали использовать очень жесткие меры ограничения российских конкурентов, пытающихся проникнуть на их внутренний рынок. Делается это и в рамках так называемых экономических санкций. Конкуренция во все более отчетливой форме приобретает политический характер противодействия национальных экономик. Стимулируется экспансия, ограничивается российский экспорт и импорт западных стран в Россию под влиянием официально применяемых экономических санкций. Сознвая доминирующую роль технологий в обеспечении конкурентоспособности, западные страны создают благоприятные условия для повышения коммерческой эффективности своих фирм.

Стратегия национальной безопасности США, распространяясь на политическую, военную и экономическую сферы, сориентирована на достижение приоритетных целей в международной торговле. Она ориентирует проникать на зарубежные рынки, ограничивать иностранных конкурентов на внутреннем рынке. Была поставлена задача отслеживать политические, экономические, социальные и военные аспекты в тех регионах мира, где серьезно затрагиваются американские интересы. Экономическая разведка ориентировалась на то, чтобы играть все более возрастающую роль, помогая политикам вскрывать тенденции развития в этой области, выявляя угрозы американским компаниям со стороны иностранных спецслужб и от нечестной торговой практики, принимая меры по усилению сотрудничества в добывании закрытой и секретной информации. Ставились задачи инвестирования в технологии, усовершенствование информацион-

ной базы данных и других жизненно важных элементов инфраструктуры, содействие развитию технологий двойного назначения, что повышает конкурентоспособность товаров. Намечалось выравнивание возможностей по проникновению на международный рынок, увеличению экспорта американских товаров. Такими виделись возможности реализовать лидерство в мире. Показательно в этом отношении было подписание межправительственного соглашения (США и России) о поставках американских авиационных двигателей «Пратт энд Уитни» для производства конечной продукции в России. Оно ставило под удар российскую авиационную промышленность, грозило массовой потерей рабочих мест на предприятиях, производящих аналогичную отечественную технику, не уступающую по параметрам американской. Автору, работавшему в то время в Государственной Думе, приходилось заниматься подготовкой предложений по реагированию органов власти на протест Группы директоров российских авиационных предприятий (далее – Группа). Группа вынуждена была предостерегать, что закупка за границей авиационных двигателей повлечет за собой дополнительные затраты на запчасти и техобслуживание, которые обойдутся России дороже, чем затраты на приобретение самих двигателей. Группа отмечала, что падение уровня производства в авиационной отрасли, которая во всем мире является определяющей для развития передовой техники и технологии в других отраслях промышленности, непременно вызовет цепную реакцию негативных экономических и социальных последствий для металлургии, энергетики, а также в целом для государственного бюджета Российской Федерации. Все это затем подтвердилось. О пагубности упомянутого решения свидетельствовала следующая информация. Двигатель фирмы «Пратт энд Уитни» стоил 12,5 млн. долларов, партия двигателей (80 шт.) для 20 самолетов ИЛ-96 - 300 млрд. долларов. Двигатель завода «Пермские моторы» стоил около 2 млн. долларов.

Акции российской авиационной промышленности через подставные фирмы скупала компания «Nickcorporation» (США). Прежде всего, скупались акции предприятия «Авиазапчасть». Фирма «Baldwin Enterprises Inc» (США) через подставную фирму АОТ «БК Брансвил» покупала акции оборонного завода «Компонент», который в пределах 87% от объема выпуска продукции выполнял оборонные заказы России. Подобные факты многочисленны.

Политика США периода предыдущих двух десятилетий имеет принципиальное значение для понимания того, что происходило на товарных рынках России и на мировых рынках, где она присутствует, почему инфраструктура рынка в России и структура производства с невероятной быстротой перестраивались в интересах сбыта за рубеж нашего сырья, в интересах вытеснения производителя с отечественных рынков, в интересах использования за рубежом выручки российских предпринимательских структур от экспорта.

Для теоретиков и практиков реформирования российской экономики особое значение приобретала проблема ее конкурентоспособности во всех аспектах – на макроэкономическом уровне, на уровне регионов и отдельных товаропроизводителей. Своевременным и содержательным оказалось исследование проблемы американским ученым М. Портером. Критически восприняв идею Д. Рикардо о сравнительном преимуществе на основе анализа совокупности факторов, М. Портер предложил три концептуальных основания современной теории кон-

курентоспособности, которая на поверку оказывается модернизированной классической концепцией. Это прослеживается при рассмотрении оснований его теории.

Первое основание - изменение технологии в самом широком смысле слова. Технология радикально изменяет материалоемкость и трудоемкость товаров, особенно если она ориентирована на использование нового общедоступного сырья или дешевого придания ему нужных исходных качеств. Так, Швеция была потеснена на мировом рынке стали, как только была усовершенствована технология выплавки стали, предполагающая очистку руды от фосфора.

Поставив технологии в центр внимания, М. Портер создал инновационную теорию, которая ставила «технологии во главу угла. Заметим, что связь конкурентоспособности с развитием основного капитала исследовалась К. Марксом в «Капитале» при анализе межотраслевой конкуренции.

Вторым по важности основанием названо овладение конкурентом факторами, решающими судьбу производства и сбыта. Эта проблема остается актуальной постоянно, поскольку под влиянием конкуренции происходит «выравнивание» конкурентных стратегий.

Третье основание – интернационализация хозяйственных связей, глобализация стратегий и поэтому – необходимость использования перспективных «источников силы» и могущества, опережение потенциальных конкурентов, благодаря чему достигается существенный отрыв от распространенных технологий. Здесь тоже все новшества воспроизводят историю вывоза капитала и развития международных монополий. Кстати, практически решение проблемы конкурентоспособности М. Портер связывает с эффективным единством вывоза товаров и вывоза капитала, что имеет весьма существенное значение для понимания перспективы конкурентоспособности товаропроизводителей России. Имеются основания считать, что экспорт капитала из России, сопровождающий вывоз товаров, мог бы быть самым надежным инструментом ускорения процесса формирования конкурентных преимуществ. В связи с этим остро стоит вопрос - возвращать в Россию вывезенный капитал или вкладывать его в производственной форме по законам вывоза капитала.

Если российские менеджеры по-прежнему наивно полагают, что можно выгодно торговать, не участвуя в реализации транснациональных проектов (разумеется, инвестиционных, а по характеру - инновационных), то в других странах, где прогнозированию экономического роста уделяется больше внимания, уже давно сделана ставка на транснациональные инвестиционные проекты. Еще В.И. Ленин доказал, что на монополистической стадии капитализма «вывоз капитала», в отличие от вывоза товаров, приобретает особо важное значение. Вывоз капитала параллельно с вывозом товаров создает условия производства высоко конкурентных товаров и наивыгоднейшие условия их поставки на рынки мира.

По мнению М. Портера, экспорт капитала и торговля – неотъемлемые составные части глобальных стратегий. Измеряя успех в международной конкуренции, надо учитывать и то, и другое. К примеру, влияние швейцарских фармацевтических фирм или американских фирм по производству фасованных потре-

бительских товаров на мировом рынке гораздо больше, чем можно было бы предположить на основе данных по торговле.

Международная торговля позволяет стране повысить продуктивность своего производства, так как устраняет необходимость самостоятельно производить все товары в форме продукции, работ и услуг. Страна может поэтому специализироваться на тех отраслях и сегментах рынка, где ее фирмы относительно более конкурентоспособны, чем иностранные, и импортировать те товары и услуги, по которым ее «фирмы уступают зарубежным». Ясно, что здесь речь идет не о сырье.

К сожалению, в работе М. Портера недостаточно исследуется проблема макроэкономических условий конкурентоспособности отдельных производителей на товарных рынках, поскольку он не является сторонником жесткого централизованного макрорегулирования экономики. Вместе с тем в его произведении воздается должное макроэкономической роли правительств в создании соответствующих условий повышения конкурентоспособности отдельных товаропроизводителей. Если эта роль незначительна и негативна, то макроэкономические условия для роста конкурентоспособности на товарных рынках неблагоприятны. И наоборот. Таков лейтмотив исследования. «Силы, позволяющие фирмам страны сохранить однажды достигнутые конкурентные преимущества, – главная опора процветания страны».

В России и в масштабе бывшего СССР появилось немало сфер, где прежние позиции в области конкурентоспособности очень быстро были надолго утрачены, причем благодаря деятельности определенных сил.

Губительность курса России – ставка на экспорт преимущественно сырьевых ресурсов.

Как бы специально для российских политиков «постсоюзной» ментальности М. Портер с полнейшей определенностью отмечал, что правительства стран должны ставить адекватную цель – достижение высокой продуктивности, так как на ней основывается национальное процветание, стремиться к тому, что действительно определяет продуктивность. Имелось в виду поощрение развития, работа с полной отдачей. Предлагалось «не соблазняться такими вещами, как субсидии, широкомасштабные программы международной кооперации или «временный» протекционизм, который им часто предлагают: эти меры зачастую снижают продуктивность. Роль государства должна заключаться в том, чтобы «подталкивать» отечественную промышленность и побуждать ее к развитию, а не предлагать «помощь», позволяющую промышленности не развиваться.

Именно такая модель (предложение нецелевой бюджетной помощи в форме субсидий) до сих пор реализуется в России. Бюджетные средства оказываются на банковских депозитах их получателей.

В работе М. Портера подчеркивается, что для достижения устойчивых конкурентных преимуществ фирм (компаний) использование ресурсов должно отвечать таким критериям, как:

- способность влиять на ценностные установки клиента;
- способность быть оригинальнее конкурента;
- способность производить трудно имитируемые или заменяемые продукты (услуги). В работе других авторов в ранг основных факторов выдвигаются зна-

ния и навыки. «Если знания рассматривать в качестве оригинального, трудно имитируемого и трудно заменимого ресурса, то управление ими выдвигается на центральное место в конкурентной борьбе.

Обращаясь к фактам, западные ученые, в том числе и М. Портер, находят многочисленные случаи, когда решающая роль правительства в повышении конкурентоспособности не подтверждалась. Например, политику итальянского правительства в отношении индустрии в послевоенные годы многие экономисты считали неэффективной; тем не менее в росте доли мирового экспорта в тот же период Италия уступала только Японии при быстром повышении уровня жизни. И все же регулируемая экономика - не продукт удачных помех обоснованным действиям правительств. В современной России осознать это очень важно. Известно, что в странах ЕС чрезвычайно велика роль государства в регулировании аграрного сектора. Правительства активно поддерживают отечественных товаропроизводителей и тем самым стимулируют инновационную активность в агробизнесе. Обеспечивается благоприятный режим торговли и налогообложения, устанавливаются гарантированные цены и минимальный уровень доходности фермеров, существует государственная система закупок сельхозпродукции, регулируется ее экспорт и импорт, действуют эффективные механизмы защиты товаропроизводителей от иностранных конкурентов. Правительства и муниципальные органы финансируют развитие инфраструктуры в сельской местности. Успехи последних лет в развитии и повышении конкурентоспособности сельскохозяйственного производства России подтверждают значение активной роли органов власти. Преодолеваются негативные тенденции прошлого. Известно, что в постсоветской России за тонну пшеницы производителям в 1995г. платили 400-700 тыс. рублей. На мировом рынке в рублях пшеница покупалась по цене 900 тыс. – 1 млн. рублей - по 180–200 долларов за тонну, не считая значительных расходов по транспортировке. В настоящее время восстанавливается государственная система заготовок сельхозпродукции, которая была разрушена.

Наиболее ценным в исследовании М. Портера является то, что им выделены основные «блоки», определяющие конкурентную стратегию - структура отрасли, в которой функционирует конкурент, а также позиция фирмы-конкурента в отрасли, или ее «ниша». Им исследованы факторы, определяющие конкуренцию в отрасли:

- угроза появления новых конкурентов;
- угроза появления товаров или услуг-заменителей;
- способность поставщиков и покупателей торговаться;
- соперничество уже имеющихся конкурентов между собой.

Структура отрасли рассматривается как надежный индикатор привлекательности любой отрасли для внедрения в нее конкурента.

До Портера было известно, что позиция товаропроизводителя в отрасли определяется наличием (отсутствием) *конкурентного преимущества* – либо в форме соотношения издержек и цены (уровня издержек по всему циклу), либо в форме изменения потребительских свойств (назначения) товаров. Уровень издержек и дифференциация товаров являются существенными факторами возможного увеличения национального дохода – дифференциация позволяет диктовать цены и обеспечивать паритетные условия экспорта. Даже по высоким ценам

покупают то, что никем, кроме основного производителя, больше не предлагается.

В теории М. Портера особое значение придается обоснованию *выбора стратегий*, поскольку «ни одна стратегия не подходит абсолютно для всех отраслей», а «самая большая стратегическая ошибка состоит в желании «гнаться за всеми зайцами». В обществе "массового потребления» дифференциация потребительских свойств продукта ценится очень высоко. Поэтому особое внимание следует уделять выбору сферы конкуренции – «ниши», где нет сильных конкурентов. Например, швейцарские фирмы по выпуску слуховых аппаратов в свое время сосредоточились на аппаратах с большой мощностью, предназначенных для людей с серьезным нарушением слуха, благодаря чему превзошли американских и датских конкурентов, работающих по более широкому фронту.

Особое внимание в исследовании М. Портера уделялось двум видам деятельности в системе управления процессом обеспечения конкурентных преимуществ:

– *основная* – обеспечение поставок сырья, выпуск продукции, сбыт, маркетинг и продажа, послепродажное обслуживание;

– *вспомогательная* – развитие инфраструктуры фирм, управление людскими ресурсами, снабжением.

Как свидетельствует мировой опыт, в осуществлении управленческих нововведений принципиально важное значение имеет фактор времени (регулярные поставки «точно вовремя» по системе «кэнбан» в Японии, своевременное прогнозирование изменений технологии - например, в часовом производстве переход на жидкокристаллические индикаторы и кварцевые стрелочные часы в фирме «Сейко»). В России значение решения аналогичных вопросов недооценивается до настоящего времени при всех декларациях совершенствования управления производством.

И сегодня актуально положение М. Портера, что *нельзя допускать недооценки значения* своевременного выявления и правильного использования имеющихся конкурентных преимуществ.

Преимущества *низкого ранга*, такие как существенно более дешевая рабочая сила, или дешевое сырье, довольно легко могут получить и конкуренты. Например, в выпуске бытовой электроники преимущество по цене рабочей силы у Японии давно уже отошло Корею и Гонконгу. В свою очередь, их фирмам уже угрожает еще большая дешевизна рабочей силы в Малайзии и Таиланде. К преимуществам *более высокого порядка* отнесены технология, репутация фирм, уровень подготовки и переподготовки кадров, долговременные интенсивные капиталовложения, стратегический маркетинг.

Среди преимуществ высокого порядка особо значимы инвестиции, инновационная по характеру организационная, управленческая деятельность, поскольку в этих областях учитываются практически все источники преимуществ. К управлению, в сущности, относится и философия реализации факторов конкурентоспособности. Удержание лидерства зависит от того, как оцениваются достижения. И сегодня верно суждение М. Портера, что сравнительно долго удерживаемый успех рождает самоуспокоенность. «Принесшая успех стратегия становится рутиной; прекращаются поиск и анализ информации, которая могла бы изменить

ее. Прежняя стратегия обретает ореол святости и глубоко укореняется в мышлении фирмы, ... внесение изменений сдерживается тем, что фирме есть что терять».

М. Портер определил значение мелких фирм в инновационном процессе, что весьма актуально для российской экономики, в рамках которой имеет место явная недооценка роли малых и средних предприятий в конкурентной стратегии – и как обычных производителей, и как выполняющих заказы крупных компаний. Фирмам, не обремененным старой стратегией и прежними капиталовложениями, принятие новой стратегии и риск обойдутся дешевле. Это одна из причин новаторской активности аутсайдеров, которые нередко выступают в роли новаторов. Разумеется, при наличии определенной величины стартового капитала.

В глобальной стратегии формирования конкурентных преимуществ, обосновано полагает М. Портер, следует использовать два четко выраженных метода – *рассредоточение* видов деятельности (в том числе и по странам) и *координация*, согласование соответствующим образом рассредоточенной деятельности. Во всем мире активное рассредоточение деятельности характерно для фирм, вынужденных учитывать большую дифференциацию спроса в разных регионах.

Умелое сочетание размещения видов деятельности в стране базирования и за рубежом характерно для стиля работы многих фирм. Уместными бывают производство наукоемких или конструкционно сложных изделий в стране базирования, а сборка – за рубежом в стране сосредоточения основной массы потребителей, а в стране базирования – производство уникального оборудования, за рубежом – технического обслуживания (пример шведских фирм, связанных с горным делом).

И сегодня актуален тезис М. Портера, что координация деятельности как атрибут управления позволяет гибко реагировать на ответные действия конкурентов или предупреждать их.»Глобальная фирма может выбирать, где и как сражаться с конкурентом. Она может, например, дать ему решающий бой там, где у него самый большой объем производства». Это, в частности, предпринималось японскими производителями легковых автомобилей по отношению к американским.

В конкурентной стратегии дают о себе знать проблемы согласования деятельности филиалов транснациональных компаний, находящихся в разных странах, ибо, как правило, они тоже между собой конкурируют. С этих позиций следует критически оценивать возможности разных альянсов. Стратегические альянсы чаще всего иницируют фирмы «второго эшелона», старающиеся догнать лидеров. Сначала они дают слабым конкурентам надежду сохранить независимость, но в конечном счете дело может дойти до продажи фирмы или слияния ее с другой. Особенно важным приведенное соображение является для России, в экономической философии которой до сих пор присутствует слово «догнать» и совершенно забыто «перегнать», или «пойти в обгон». А это невозможно при альянсах, где присутствуют элементы разной стратегии. Зарубежные акционеры нередко во главу угла ставят борьбу за овладение контрольным пакетом акций. С этой точки зрения исключительно ценным для российской экономики является положение, что альянсы при необходимости усилить конкурентные преимущества редко являются действенным средством. Это положение активно учитыва-

ется в стратегии экспорта капитала в Китае. В России это также следует учитывать с учетом опыта совместных предприятий и «смешанных» компаний.

## **12.2. Кластерный подход в обеспечении конкурентных преимуществ**

Наиболее результативным исследованием конкурентоспособности субъектов рыночной экономики в течение двух последних десятилетий является монография М. Портера «Международная конкуренция» (1993г.) В ней исследован основной механизм обеспечения конкурентных позиций. Автором обобщен значимый зарубежный опыт реализации идеи кластерного подхода к формированию конкурентоспособных организационных структур и стратегий. Технические новшества, дифференциация продукции и масштабы поставки товаров на рынок считаются следствием такой организации, в основу которой закладывается схема «ромба» с четырьмя углами: а) стратегия фирм; б) родственные и поддерживающие отрасли; в) параметры факторов; г) параметры спроса. Каждый из названных детерминант влияет на все остальные. Чтобы обеспечить и удержать конкурентное преимущество в наукоемких отраслях, составляющих основу любой развитой экономики, нужно иметь преимущества во всех составных частях «ромба», придавая важное значение всем параметрам факторов (макроэкономические, дешевая и квалифицированная рабочая сила, природные ресурсы, технологии, практика управления, отношения «работник-работодатель»). Это нередко рассматривается как признак постиндустриальной экономики, что наиболее приемлемо для индустриальной. Взаимосвязанное развитие и размещение зависящих друг от друга отраслей, обеспечивающее их конкурентоспособность, М. Портер называет «кластерами» («пучками»).

Существование кластеров отраслей, пользующихся общими ресурсами, технологиями и инфраструктурой, стимулирующей инвестиции, стало реальностью во всем мире и связано с повышением роли вертикальной интеграции в развитии производства в рамках новой индустриализации. В частности, конкурентоспособные на мировом рынке поставщики кожаной обуви в Италии интегрированы по схеме: оборудование для обработки кожи - выделка кожи - заготовки для обуви - производство кожаной обуви - служба дизайна. В Японии родственные отрасли по производству волокон и тканей интегрированы связями в следующие «блоки»: шелк - длинноволокнистый синтетический текстиль - углеродные волокна - шелковые ткани - нетканые синтетические материалы - капельно-жидкостное ткацкое оборудование. В Германии выделяются кластеры в химическом производстве, металлургии, на транспорте, в печати; в Израиле - в сельском хозяйстве (удобрения - ирригационные установки - спецоборудование - продовольствие). Кластеры формируются по вертикали и горизонтали.

Важно подчеркнуть, что иностранные инвестиции в российскую экономику до сих пор осуществляются также по «кластерному» принципу, на что обращалось внимание российских специалистов. Стратегия не всегда очевидна и довольно тщательно маскируется. Но факт остается фактом - в частности, после реконструкции светогорского ЦБК и двух этапов приватизации 85% АО «Светогорск» оказывались в руках шведского концерна «Тетра Лаваль». ЦБК имеет мощности для производства 55 тыс. т в год кабельной бумаги (для изоляции кабеля), 160 тыс. т печатных бумаг, 265 тыс. т целлюлозы, 40 тыс. т других видов



бумаги. Это предприятие входит в десятку крупнейших в России. С самого начала в области инвестиций ставка делалась на то, чтобы замкнуть технологическую цепочку, находящуюся в руках шведов (производство на шведском оборудовании упаковочной бумаги и пакетов для упаковки молока, соков, овощей и фруктов, доставка продукции потребителям).

В практике создания новых корпоративных структур в России наблюдается понимание роли принципа кластерной организации. По кластерному принципу, в частности, формировалась группа «Русский дизель», в составе которой значатся: Ярославский моторный завод, Тутаевский моторный завод, заводы топливной аппаратуры «Топаз» и дизельной аппаратуры, Администрация Ярославской области и ряд технологически связанных предприятий Белоруссии: Минский автозавод, Минский завод колесных тягачей, Жодинский завод карьерных самосвалов, Могилевский автомобильный завод, выпускающий бульдозеры и скреперы. Эти предприятия около 90% своей продукции продают на российском рынке. На той же базе будут улучшены качества ярославских силовых установок, способных повысить конкурентоспособность белорусских тяжелых автомобилей.

Из общей массы факторов конкурентоспособности основная роль отводится ресурсу научных знаний, сосредоточенному в университетах, государственных НИИ, частных исследовательских учреждениях. Примером единства названных факторов в конкурентоспособной Южной Корее является стопроцентная грамотность и более 200 высших учебных заведений. Большое внимание уделяется также инфраструктуре (транспортная система страны, система связи, почтовые услуги, перевод платежей или средств из банка в банк в пределах страны или за рубеж, система здравоохранения, жилой фонд и учреждения культуры).

В зарубежных исследованиях проблема фактора инфраструктуры, по нашим представлениям, обеднена, поскольку многие институты рыночной инфраструктуры, имеющие отношение к формированию конкурентной среды, не называются. Речь идет об институтах сертификации, маркетинга, биржах, инвестиционных фондах, страховых компаниях, таможенном контроле и т.д. Сеть этих институтов чрезвычайно большая и отражает развитость рынка в целом, его секторов и сегментов. На эту сеть в полной мере должны быть распространены инновации. Очень существенны оценки западными учеными значимости человеческого капитала. Нелишне напомнить, что говоря об «утечке» людского капитала, М. Портер подчеркивает: «Наличие факторов в стране перестает быть преимуществом, если эти факторы из страны уходят». В этом отношении показательна сегодня ситуация в России, откуда, начиная с середины девяностых годов, в массовом порядке наблюдается «исход» специалистов высшей квалификации. Основная причина - подготовка специалистов для несуществующих производств. Потери колоссальны. Доходы принимающих стран от притока высококвалифицированных трудовых ресурсов чрезвычайно велики. Еще 10 лет тому назад доходы экономики США в результате «привлечения» специалистов из других стран были порядка 100 млрд. долларов в год.

Возвращаясь к идее кластеров, нельзя не заметить, что приближенной моделью их в СССР были вертикально и горизонтально интегрированные структуры в рамках основных народнохозяйственных комплексов. Пример - ряд пре-

успевавших МНТК в оборонном комплексе или в приборостроении (бывшее НПО «Криогенмаш»), современные «Росатом», «Ростехнологии» и др. В этих структурах интеграция решает проблему включения всех необходимых звеньев.

М. Портером исследованы и выделены факторы «совместимости» внутри кластеров:

- семейные связи между фирмами;
- общая собственность;
- долевое участие в акционерной собственности;
- взаимодействие между директорами фирм, и даже национальный патриотизм.

Выделены основные факторы, благодаря которым осуществляется сложный процесс движения информации, важной для правильных управленческих решений:

- личные взаимоотношения на почве совместной учебы или службы в армии;
- связи, возникающие в научных сообществах или профессиональных организациях;
- связи, обусловленные географической близостью;
- отраслевые ассоциации, обслуживающие кластеры;
- нормы поведения, такие как вера в длительные и прочные взаимоотношения.

Все это является конкретным проявлением общей, производственной, экономической культуры и умения пользоваться ее жизнетворными пластами.

Детерминанты в «ромбе» формируют склонность к непрерывному инвестированию. Точно определяя соотношение технологий и спроса (тянущий спрос, но толкающая технология), западные теоретики рынка как бы дают оценку рыночной реформы в России, поскольку с самого начала не доставало ни понимания роли инноваций и технологий, ни представления о «пружинах» активизации спроса. Но именно новые технологии в состоянии создать и нового потребителя, и спрос.

Сознавая различную значимость факторов конкурентоспособности, западные исследователи больше внимания уделяют развитым факторам, которые не достаются по наследству и не приобретаются на мировом рынке - даже через зарубежные филиалы. Это особенно относится к надеждам российских конкурентов приобрести на западных рынках новейшую технику и технологию и благодаря этому повысить конкурентоспособность. Подобные надежды не имеют оснований, поскольку в планы сотрудничающих с нами фирм это никогда не входило и сегодня также не входит. Ни один конкурент никогда и никому не позволит передать технологическое оружие конкуренции без риска огромных, ставящих на грань выживания, потерь. Для победы всегда нужно идти в обгон, не догоняя, не заимствуя устаревающее. Только так создается «прорывная» технология. Весьма важно быть ее монополистом. В свете этого положения в сегодняшней России должно быть пересмотрено отношение к монополизму и к разрушению конкурентоспособных, инновационно активных монополий типа общероссийских структур в промышленности.

В связи с этим, понимая роль того или иного фактора как решающего, не трудно объяснить отмечаемый М. Портером парадокс – «чтобы сохранить конкурентное преимущество, фирмам нередко приходится ... заменять другими имеющиеся преимущества». Делается это на основе кластеризации.

Доминирование на рынке одного или нескольких покупателей, как правило, исключает активность производителя в нововведениях, что нам известно по опыту сельхозмашиностроения и станкостроения в СССР с их покупателями (министерствами-потребителями), оплачивавшими в полной мере стоимость и требовавшие «доводки» техники, часто вообще не использовавшейся.

Для российских исполнителей программы осуществлявшейся в стране конверсии М. Портер раскрыл влияние развития оборонного сектора производства и государственных военных расходов на устойчивые конкурентные преимущества в других секторах экономики. Уникальный по своей величине военный бюджет США считался и считается фактором формирования преимуществ для американских фирм. Фирма «Боинг» вышла в мировые лидеры в производстве гражданских самолетов в большой степени благодаря заказу на первый реактивный военно-транспортный самолет; этот самолет и «Боинг-707» были, в сущности, одним и тем же – «Боинг-747» из тяжелого транспортного самолета превратился в пассажирский.

В свете изложенных выше представлений о конкурентных преимуществах и в результате ее критического осмысления можно сделать вывод, что конкурентоспособность - это обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение страны и отдельных ее товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие такое состояние и его динамику. При определении конкурентоспособности следует считаться с использованием разных критериев. Назовем наиболее значимые.

1. Допустимо вести речь о *конкурентоспособности целых стран и отдельных товаропроизводителей*. Конкурентоспособность страны определяется совокупностью ситуационных экономических, организационных, институциональных, социальных и управленческих факторов, измерение влияния которых на экономику еще не является непосредственной характеристикой изменения конкурентоспособности.

2. Достоверный сравнимый измеритель, в обобщенной интегрированной форме характеризующий ее в разных странах, невозможен не только в силу отсутствия единства методологии учета и статистики, но и по причине несводимости к «общему знаменателю» различных процессов. Возможны лишь весьма приближенные к реалиям экспертные оценки для суждений об изменении конкурентоспособности той или иной страны по некоторым макроэкономическим индикаторам (соотношение и эффективность экспорта-импорта и др.).

3. Возможны количественные сопоставимые оценки конкурентоспособности лишь по отношению к определенным товарным группам, поскольку конкурентоспособность - это предопределяемое совокупностью факторов положение товаропроизводителя на внешних рынках и внутреннем рынке, отражаемое через совокупность показателей (индикаторов). Сравнительный анализ конкурентоспособности предполагает единство методологии количественных оценок.

4. В противоположность «рейтинговому» подходу при определении конкурентоспособности, практикуемому международными организациями, для принятия на правительственном уровне эффективных решений, необходимо практиковать «факторный» и «индикаторный» подходы. Анализ конкурентоспособности имеет смысл лишь при условии, если он дает ориентиры для стратегически взвешенных решений, связанных с изменением действия (влияния) одного или совокупности факторов на конкурентоспособность, проявляющуюся в совокупности взаимосвязанных индикаторов.

5. Собственно конкурентоспособность товаропроизводителей (или продавцов товаров), характеризующаяся совокупностью показателей (индикаторов), определяется на основе выделения товарных рынков и их сегментации с учетом богатейшего международного опыта.

Позиции отдельно взятого товаропроизводителя на внутренних и внешних рынках могут быть достаточно объективно отражены через систему индикаторов, прямо или косвенно характеризующих место конкурентов по отношению друг к другу - как непосредственно, так и в рамках их скрытых и открытых союзов. Эти индикаторы косвенно отражают и потребительские свойства товаров конкурентов.

6. В системе экономических индикаторов конкурентоспособности следует использовать группы показателей, среди которых особенно важно отслеживать динамику трех групп показателей, характеризующих:

а) условия конкурентной среды (внешняя политика государства; тарифные и нетарифные ограничения; система налогов, расчетов, платежей по поставкам и т.п.);

б) конкурентоспособность страны в обобщенно-интегральной (суммативной) форме, то есть ее положение одновременно на всех товарных рынках и, конечно, технологический уровень производимых для рынка товаров;

в) конкурентоспособность страны или отдельных товаропроизводителей на внутренних и внешних рынках определяется с учетом всего разнообразия секторов этих рынков - сырьевых ресурсов, энергоносителей, материалов, драгметаллов, машин и оборудования, приборов, средств связи и компьютерной техники, недвижимости, продовольствия, одежды и т.п., средств транспорта и услуг, интеллектуального продукта и пр.;

г) конкурентные позиции того или иного региона, в котором функционируют товаропроизводители (региональные условия и факторы конкурентоспособности). При этом существенное значение имеют географическое положение (близость морских и речных портов, пересеченность местности, обеспеченность транспортными коммуникациями и связью, широта и температурный режим). Приполярность значительных просторов России является устойчиво удорожающим фактором в промышленности и на транспорте, в земледелии и животноводстве. Регионы различаются по степени концентрации производства и тесноте экономических связей, по состоянию производственного потенциала и обеспеченности кадрами, по наличию базы для их подготовки, повышения квалификации и переподготовки, по наличию и доле производственных мощностей, пригодных для производства продукции на уровне требований международного

рынка и т.п., по наличию банковских структур, способных кредитовать развитие производства и инновационный процесс.

Вопрос оценки конкурентных позиций регионов в экономической литературе ставился неоднократно. Это отражено в специальном исследовании. Однако до настоящего времени нет удовлетворительного решения. Сами по себе позиции в основном определялись верно - речь шла об экономических условиях регионов и соответствующих возможностях производства конкурентоспособной продукции. Однако по каждой позиции предлагалось давать экспертную оценку. При таком подходе, с нашей точки зрения, неизбежен субъективизм в оценках - со всеми вытекающими из этого последствиями.

Представляется более приемлемым и научно обоснованным иной подход - оценка конкурентных позиций по реальным числовым (статистическим) значениям, отражающим экономическую ситуацию в регионе. Более того, - необходима оценка по каждому рынку отдельно, поскольку в любом регионе весьма значительно отличаются от средних по стране как экономические условия производства, так и все связанное с качеством труда.

С учетом сказанного выше конкурентные позиции регионов предлагается определять по матричному принципу, в соответствии с которым в подлежащем матрицы указываются все сколько-нибудь значимые рынки, на которых представлены товаропроизводители региона (местный, региональный, внутренний, региональный, международный и т.п.).

Возможно, в частности, выделение рынков:

- продукции машиностроения, приборостроения;
- минеральных удобрений;
- энергии;
- конструкционных материалов;
- строительных материалов;
- сырья для производства продовольственных товаров;
- сырья для производства традиционных товаров местного производства для населения;
- продовольственных товаров;
- услуг всех видов;
- наукоемких товаров массового спроса (электроприборы, компьютеры, телевизоры, другая бытовая техника);
- одежды и обуви;
- транспортных средств и т.д.

В результате изучения материалов по региональным рынкам России с достаточными основаниями можно выделить названные ниже конкурентные позиции. Числовые значения по ним не следует определять экспертным путем. Их целесообразно получать на основе расчета, с использованием официальной государственной статистики. При этом можно использовать матрицу:

Как в любых измерениях, измерители (индикаторы) конкурентоспособности должны быть эталонными. В качестве эталонного измерителя могут выступать и стоимостные показатели, приводимые к «общему знаменателю» через курсовые соотношения национальных валют.

Таблица 1 – Определение конкурентных позиций регионов по матричному принципу

1. Мощности производимого на территории региона (заготавливаемого в регионе) сырья, материалов, топливно-энергетических ресурсов.
2. Дефицит (избыток) энергоресурсов.
3. По отношению к потребностям региона обеспеченность производственной инфраструктурой и мощностями: а) на уровне выше мирового; б) на мировом уровне; в) на уровне стран региона предпочтительного экспорта (традиционных экономических связей); на уровне лучших производителей в СНГ и в России.
4. Степень износа оборудования и перспектива его реальной замены (число лет).
5. Степень сохранности (разрыва) внутренних и международных хозяйственных связей по кооперации.
6. Отдаленность поставщиков и потребителей основной массы ввоза-вывоза (не менее 60% объема).
7. Наличие транспортных скоростных магистралей, морских и речных портов, современной инфраструктуры международной связи.
8. Наличие за рубежом собственной инфраструктуры послепродажного обслуживания.
9. Соотношение экспорта капитала и товаров.
10. Обеспеченность в рамках принятого нормативного значения инфраструктурой рынка (механизированные склады, таможенные терминалы, оперативно обслуживающие расчеты банки; сеть страхования внешнеторговых операций).
11. Состояние расчетно-платежной дисциплины (объем неплатежей в процентах к объему продаж) - в том числе по региону и за его пределами.
12. Обеспеченность высококвалифицированными кадрами, наличие современной сети их подготовки и переподготовки - средний возраст работающих на «прорывных» направлениях.
13. Наличие социальной инфраструктуры (средняя обеспеченность местами в дошкольных учреждениях и в школах детей, укомплектованность этих учреждений кадрами, обеспеченность по нормативным значениям культурно-просветительными, зрелищными, лечебными и прочими заведениями).
14. Экологическая обстановка. Расходы на экологическую защиту по отношению к объему продаж и по отношению к расходам на финансирование социально-культурных мероприятий.
15. Уровень безработицы и доля в составе работающих лиц пенсионного возраста.
16. Уровень цен и тарифов оптовой или конечной реализации по отношению к затратам.
17. Уровень заградительных тарифов против стратегического импорта.
18. Доля доходов от заградительных тарифов, применяемых по отношению к импортерам, используемая на повышение конкурентоспособности товаропроизводителей.
19. Ранжирование товарных групп по доле таможенных тарифов в цене реализации
20. Меры по охране прав потребителей (доля забракованной и уничтоженной некачественной продукции в объеме импорта).

21. Уровень платы для импортеров, пользующихся собственным транспортом, за услуги предприятий, ведающих дорожным хозяйством (в процентах к стоимости тонно-километра груза).
22. Контроль над ценами (процент регулируемых цен).
23. Доля госзаказа на продукцию, производимую в регионе.
24. Соотношение экспорта: в дальнее зарубежье с гарантированной оплатой и в ближнее зарубежье и в СНГ.
25. Наличие в регионе собственной программы повышения конкурентоспособности товаропроизводителей.
26. Масштабы незаконного экспорта и уровень штрафов к объему незаконного экспорта.
27. Масштабы незаконного импорта и уровень штрафов к объему незаконного импорта.
28. Эффективность экспорта (отношение цены продажи к полным издержкам).
29. Эффективность импорта (отношение цены покупки к цене аналогов внутреннего рынка).

Отслеживание внешнеэкономической стратегии различных стран и корпораций, направленность этой стратегии на вытеснение конкурентов с мировых, региональных и внутренних рынков возможны при органическом сочетании «факторного» подхода (условия конкурентоспособности) и определения числовых значений индикаторов, характеризующих положение дел на рынках.

При анализе конкурентоспособности в центре внимания должно быть определение роли в этом процессе среды, в том числе рыночной инфраструктуры, под которой подразумевается совокупность институциональных и организационно-экономических форм и механизмов связи между производством и потреблением.

Конкурентоспособность и инновационное начало в экономике нераздельны и находятся в сложной причинно-следственной связи. При этом инновационность не сводится только к изменениям в технике и технологии. Она распространяется на все фазы подготовки производства, изготовления продукции, сбыта, охватывает управление и маркетинг, производство и обращение, распространяется на всю инфраструктуру рынка. Практически это интенсивный путь развития в сфере производства и обращения, который сегодня назван несколько иначе – как инновационный. Существенных различий между ними нет. Интенсивный путь развития предполагает применение более совершенной техники и технологии, что без внедрения новшеств абсолютно исключено, а также высокие требования ко всему персоналу, что в первые годы пресловутой перестройки называлось «человеческим фактором», но игнорировалось. В связи с этим следует весьма внимательно отнестись к замеченной М. Портером тенденции привлечения в компании руководящих менеджеров из непромышленных кадров. Он недвусмысленно дает понять, что это опасный сигнал для других стран, так как «цели могут смещаться от технического развития к финансовым результатам». Глубина высказанного здесь соображения подтверждена опытом России в «постсоюзные» годы, когда «разночинные» представители нелегального бизнеса, легализовав свою деятельность в кооперативах, ТОО, биржах и банках, не

имели, как правило, представления о технологической стороне производства и по этой причине, а также в стремлении увеличить капитал в сфере обращения, пользуясь огромнейшим дефицитом, не занимались производством вообще. Ими сделан крупный вклад в снижение конкурентоспособности российских товаров. Это неизбежное следствие перехода общенародного имущества из рук «знающих производство» в руки «не знающих производства». Именно в этом - крупнейший изъян приватизации, проведенной в России, хотя и не единственный.

Острейшая для России проблема инновационной активности имеет прямое отношение к национальной экономической безопасности. Связь этих вопросов прослеживается по ряду линий.

Во-первых, резкое снижение уровня производства и размеров капитальных вложений и обусловленное этим возращение ненадежности России как торгового партнера привели к ее выталкиванию с мировых рынков, к сокращению поступлений валюты от экспорта и соответственно - возможностей закупки стратегически важных товаров, в том числе и технологически незаменимых. Это ограничивает по цепной связи наш потенциал со всеми вытекающими последствиями.

Во-вторых, сокращение производства и закупок у отечественных производителей сельхозпродукции, наукоемких изделий, многих товаров народного потребления привело к наводнению внутреннего рынка товарами иностранного производства и к ориентации торговли на иностранных оптовых поставщиков, что резко снижает производительный потенциал страны, ведет к дисквалификации работников, усугубляет проблему национальной экономической безопасности, поскольку усиливается экономическая зависимость страны и возможность диктата ей условий извне.

В-третьих, приватизация и продажа государственных предприятий «стратегическим» собственникам-инвесторам привела к захвату жизненно важных сфер экономики иностранным капиталом, парализует секторальные производственные инвестиции, предопределяет усиление зависимости страны, и прежде всего экономической.

В-четвертых, неизбежное в условиях деформации рынка усиление сырьевой ориентации экспорта «переключает» инновации на эту сферу и ослабляет их в других отраслях. Высвобождение энергетических мощностей ставит вопрос о новых подходах иностранных государств к сотрудничеству с Россией - вплоть до ориентации энергопотребляющих отраслей европейских государств на российскую энергетику, на импорт энергоносителей. Это в условиях экономической слабости страны чревато мерами давления.

В-пятых, реорганизация рыночной инфраструктуры страны на принципах использования рекомендаций западных специалистов, превращение банковской системы в меняльные конторы, замена рубля долларом гарантирует отток валюты за границу, усугубляет проблему инвестиций. Все это равнозначно нанесению крупного ущерба стране, сопоставимому с редким военным поражением и требует разработки национальной доктрины экономической безопасности и стратегии повышения конкурентоспособности на внутреннем и мировом рынках - через активизацию инновационного процесса. Другого пути у России нет и быть не может. Из этого следует, что если Россия не будет иметь такой страте-



гии, то она будет полигоном для реализации чужой. Разработка социально-экономической политики государства на очередной период должна быть основана на применении кластерного подхода в развитии вертикальной интеграции и новой индустриализации.

### **12.3. Современные направления инновационного развития рыночной экономики**

Рыночная экономика на протяжении последних нескольких столетий доказала свое превосходство и эффективность в обеспечении более высокого уровня жизни населения, научно-технического прогресса, распределения общественных благ. Динамизм инновационной сферы, присущий рыночной экономике обеспечивает основу стойкого экономического роста, определяет роль и положение государства в системе международных отношений, степень его экономической безопасности. Инновации в рыночной экономике, особенно на современном этапе ее развития, стали стратегическим фактором экономического роста, трансформируют структуру общественного производства и социальную ситуацию в стране.

Прежде всего, необходимо определить направления инновационного развития рыночного типа хозяйствования на современном этапе с присущими ему воспроизводственными механизмами. Поставленная цель требует решения таких задач, как характеристика рыночного типа хозяйствования, определение современного направления технологического цикла рыночной экономики.

Следует отметить, что под рыночной экономикой понимают систему организации всего народного хозяйства, при которой хозяйствующие субъекты взаимодействуют посредством рынка. Рыночная экономика характеризуется как система организации национальной экономики, основанной на товарно-денежных отношениях, множественности форм собственности, свободной конкуренции всех хозяйствующих субъектов, где граждане являются собственниками своей рабочей силы. Это экономика, где только решения самих производителей и потребителей определяют структуру распределения ресурсов.

Главные принципы рыночной экономики – многоукладность, активное вмешательство государства, использование высокоразвитой технологии в качестве основы экономического роста.

В рыночной экономике действует свобода предпринимательства, профессионального и потребительского выбора. В основе выбора лежат экономические интересы, порождающие состязательность между участниками хозяйственных связей. Это способствует экономическому развитию системы, росту благосостояния ее членов.

Становление рыночной экономики является логическим продолжением предыдущих укладов: патриархального, мелкотоварного, частнокапиталистического, государственно-капиталистического и государственно-социалистического.

Среди недостатков рыночной экономики выделяют периодически повторяющиеся экономические кризисы, высокую степень дифференциации доходов разных групп населения, отсутствие социальной направленности. Несмотря на периодически повторяющиеся разрушительные кризисы, рыночный тип хозяй-

ствования не прекращает свое существование, а инновации в немалой степени позволяют выходить из кризиса. Инновационное развитие определяет, таким образом, не только возможность выхода из кризиса, но и направление развития рыночной экономики в посткризисный период.

Стоит обратить внимание на то, что инновации становились значимым фактором развития человечества и в доиндустриальную эпоху, поэтому хронологический ряд инноваций очень обширен. Эпохальными инновациями в древнем мире стало освоение земледелия и скотоводства, плавка металлов, изобретение колесниц. Несмотря на господство религиозного мировоззрения, средние века ознаменовались изобретением компаса и огнестрельного оружия. Индустриальная эпоха ознаменовалась созданием железных дорог, изобретением двигателя внутреннего сгорания. Этот ряд можно продолжать и дальше, однако, очевидно, что зачастую у истоков инновационных явлений стояли не ученые. Становление индустриальной эпохи потребовало научного объяснения инновационного процесса в промышленном производстве, инновации стали одним из движущих факторов развития промышленного производства. Предметом научного изучения инновации стали только с наступлением XX в.

Предпосылки к становлению теории инноваций были заложены российскими учеными М.И. Туган-Барановским и Н.Д. Кондратьевым. Оба исследователя рассматривали инновации как основу экономических и технологических циклов. Их идеи развил Й. Шумпетер, которого считают родоначальником теории инноваций. Таким образом, начальный этап становления теории инноваций пришелся на первые десятилетия прошлого века. Именно в это время были заложены ее фундаментальные основы.

Следующий этап можно датировать 1940–1970 гг. Он характеризовался меньшей активностью из-за последствий Второй мировой войны, а также негативизма гонки вооружений. В этот период исследования носили преимущественно прикладной характер. Он связан с именами Д. Бернала, С. Кузнеца, Д. Твисса.

Третий этап развития теории инноваций берет свое начало со второй половины 1970-х гг. прошлого века и продолжается до наших дней. Здесь значительный вклад внесли Г. Менш, А. Кляйкнехт, К. Фримен, Дж. Кларк, Л. Сутэ, А.И. Анчишкин. Для этого этапа характерно проявление интереса к базисным инновациям, а также рассмотрение инноваций в качестве системного явления.

Необходимо заметить, что основы теории инноваций были заложены в трудах представителей циклично-генетической теории, которые изучая капиталистический процесс производства заметили наличие определенных циклов экономической активности хозяйствующих субъектов. М.И. Туган-Барановский достаточно подробно охарактеризовал экономические циклы капитализма, объяснив периодически повторяющиеся экономические кризисы ограниченностью рынков сбыта. Немаловажную роль инновации играют, по мнению ученого, в выходе из экономического кризиса. В дальнейшем Н.Д. Кондратьев развил идею экономического цикла, заложив основы теории предвидения и определив роль инноваций в развитии следующего технологического уклада.

Идея экономического цикла стала одной из центральных в теории инноваций. Особенно ярко это проявляется при анализе определения инновационного

процесса, который синонимичен дефиниции цикл. Связанность логики обнаруживается в цепочке «технологический уклад – инновационный цикл – инновационный процесс».

Термин «технологический уклад» предложен экономистами Д.С. Львовым, и С.Ю. Глазьевым и понимается как «совокупность технологий, характерных для определенного уровня развития производства; в связи с научным и технико-технологическим прогрессом происходит переход от более низких укладов к более высоким, прогрессивным». Понятие «технологического уклада» напрямую выводится из представлений о «больших волнах экономической конъюнктуры». Цикл в отличие от уклада представляет собой развитие единичной технологии, научно-технического направления. В связи с этим стоит рассмотреть становление и развитие технологических укладов и инновационного направления рыночного типа хозяйствования. Достаточно подробно такую характеристику представил С.Ю. Глазьев (таблица 2).

Таблица 2 – Хронология и характеристика технологических укладов (ТУ)

ТУ	Период	Ядро ТУ	Ключевой фактор
1	1770-1830 года	Текстильная промышленность, текстильное машиностроение, выплавка чугуна, обработка железа, строительство каналов, водяной двигатель	Текстильные машины
2	1830-1880 года	Паровой двигатель, железнодорожное строительство, транспорт, машино-, паростроение, угольная, станкоинструментальная промышленность, черная металлургия	Паровой двигатель, станки
3	1880-1930 года	Электротехническое, тяжелое машиностроение, производство и прокат стали, линии электропередач, неорганическая химия	Электродвигатель, сталь
4	1930-1980 года	Автомобиле-, тракторостроение, цветная металлургия, производство товаров длительного пользования, синтетические материалы, органическая химия, производство и переработка нефти	Двигатель внутреннего сгорания, нефтехимия
5	от 1980-1990 до 2030-2040 годов	Электронная промышленность, вычислительная, оптико-волоконная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение, производство и переработка газа, информационные услуги	Микроэлектронные компоненты

В связи с этим достаточно корректной представляется трактовка инновационного цикла, предлагаемая академиком Г.Г. Малинецким, который и обозначает его как «волну» развития определенной технологии.

Стоит обратить внимание на то, что с начала своего формирования капитализм приобрел космополитический характер. Еще первые меркантилисты обосновали необходимость международной торговли. С тех пор капитал покинул свои национальные границы и при посредстве научно-технического прогресса распространился на большую часть современных стран. Однако его циклический

характер не потерял своей актуальности. После каждого глубокого экономического кризиса происходит не только активное внедрение результатов научно-технической деятельности, но и институциональные преобразования, и даже геополитические. Так, после Великой депрессии последовало формирование глобального финансового рынка.

Последний глобальный финансово-экономический кризис 2007–2008 гг. обострил противоречие между экономическим ростом и развитием как противоречие содержания и формы; поставил под сомнение и либеральную, и кейнсианскую модели развития; ускорил изменение международного движения инвестиционных потоков; в конце концов появилась необходимость поиска парадигм, объективно объясняющих изменения в капиталистическом способе хозяйствования.

В посткризисный период исследователи отмечают усиление роли развивающихся стран в международном движении инвестиций.

Разрешение противоречия между экономическим ростом и развитием исследователи видят в формировании новой экономики на основе дифференциального экономического роста, где рост в отдельных отраслях, видах производств действительно может быть приостановлен или прекращен, другим же видам человеческой деятельности должен быть дан безграничный простор. Обоснование данной концепции основывается на основе следующих подходов:

- переход от макроэкономических моделей исследования к мировым моделям;
- выявление особенностей современной фазы развития человеческого общества и экономики;
- представление современной фазы развития как переходной в глобальном масштабе;
- представление проблем глобальной экономики как отражение противоречий мировой переходной экономики;
- обоснование необходимости планового начала в новой модели экономического устройства.

Современные марксисты сделали вывод, что нынешний рынок уже подошел к своим границам и что необходим переход к новому типу общественного развития. В исследованиях по проблемам глобализации делаются подобные выводы. Так, О. Богомоллов делает вывод, что «рыночный фундаментализм провалился экзамен»; что появился новый «экономический гибрид».

Таким образом, сегодня происходит активный поиск парадигм, соответствующих происходящим изменениям в капиталистическом способе хозяйствования.

К распространенным терминам, относящимся к развивающейся капиталистической стадии, относятся следующие: «постиндустриальное общество», «информационная экономика», «экономика знаний», «посткапитализм». С этими понятиями связывают будущую модель экономической системы. Современный же этап развития рыночной экономики характеризуется как переходный.

Независимо от того, какой будет новая экономическая система, представляется, что все экономические проблемы и пути их решения будут обуславливаться на основе взаимодействия двух полюсов: материальных процессов в народном

хозяйстве и действий людей, вовлеченных в сеть социально-экономических отношений и движимых своими интересами.

В соответствии с теорией постиндустриального общества границами общественных систем являются социально-технические революции. Движение от индустриального общества к постиндустриальному произошло на основе научно-технической революции, когда наука превратилась в ведущий сектор развития общественного производства и в массовом порядке осуществляется интеллектуализация труда.

В формирующейся капиталистической стадии инновации становятся для хозяйствующих субъектов необходимым (но недостаточным) условием успешной экономической деятельности.

В постиндустриальном обществе высокий инновационный потенциал будут демонстрировать не только крупные корпорации, но также малые и средние предприятия, прежде всего, те, которые функционируют в высокотехнологических отраслях. К тому же с учетом многочисленности малых и средних предприятий считается, что именно они представляют движущую силу постиндустриальной экономики. Инновационный характер малых и средних предприятий является и теоретически обоснованным, в том числе с позиции положительного воздействия этих хозяйствующих субъектов на экономику как целостную единую систему.

Интерес представляет трактовка современной стадии развития капитализма, данная Кастельсом. Он предпочитает термин «информационный капитализм». Здесь важно и прилагательное, и существительное. С одной стороны, прилагательное дает ему возможность привлечь внимание к разворачиванию информации, которая символизирует совершенно новые отношения. Информационализм, по Кастельсу, означает «воздействие знания на знание как основной источник производительности», переход к «новой экономике». Термин «капитализм» дает Кастельсу возможность увидеть, что превалируют привычные формы экономических отношений (стремление к прибыли, частная собственность, принципы рыночной экономики т.д.). Он отмечает, что «информационный капитализм» – это особо безжалостная, захватническая форма капитализма, поскольку он сочетает в себе невероятную гибкость с глобальным присутствием (чего в предыдущих капиталистических системах не наблюдалось).

Он подчеркивает масштабность перемен. Кастельс признает, что в наше время капитализм играет ведущую роль, и в то же время утверждает, что фундаментальные перемены наступают из-за установления «сетевое общества» и что эти сети служат необходимой предпосылкой будущей социальной организации. Неразрешенное противоречие между признанием, что капитализм есть самая главная характеристика нашего времени (преемственность), и утверждением, что информационализм имеет первостепенное значение, проходит через весь труд Мануэля Кастельса.

Он утверждает, что «логика сети имеет больше власти, чем власть в сети», стараясь этим афоризмом донести мысль, что информационно-коммуникационные технологии снизили эффективность глобальных корпораций и резко усилили позиции тех людей и организаций, которые проявляют предпринимчивость и эффективность в сетевом их понимании. Эти люди в настоящий

момент могут работать в рамках корпораций, однако новые технологии повлекли за собой перераспределение власти от нанимателей к сетевым работникам.

По мнению Кастельса, в глобально масштабе информационная эпоха породила системный капитализм, при котором отсутствует класс капиталистов.

Вместо капитализма, управляемого правящим классом, имеется капитализм без класса капиталистов. За функционирование капитализма теперь несет ответственность ориентированный на сети и экспертный «информациональный» труд. Эта группа работников стала ключевой силой в обществе, она отвечает практически за все – от создания технологий, управления изменениями в корпорациях до требования законодательных реформ. Напротив, при информационном капитализме число рабочих физического труда все более сокращается. Они постоянно подвергаются угрозе из-за своей негибкости, которая не позволяет им приспособливаться к переменам, а также из-за информационного труда, который вынуждает их к переменам.

Конец традиционного рабочего класса, как предполагает Кастельс, наступит по двум взаимосвязанным причинам. Во-первых, этот класс, некогда приводной ремень всех радикальных политических движений, количественно резко сокращается, и его замещает рабочая сила, выполняющая нефизический труд и по преимуществу женская. Во-вторых, его вклад в общество отрицается: трудовая теория стоимости замещается теорией стоимости, создаваемой информацией (знанием). По словам Кастельса, знание и информация стали главным сырьем современного производственного процесса, а образование – основным качественным показателем труда, новыми производителями при информационном капитализме являются генераторы знаний и обработчики информации.

Далее Кастельс подчеркивает, что информационный капитализм чрезвычайно могуществен и проникает повсюду, где он подавляет действия враждебные по отношению к рынку, он продолжает настаивать, что класса капиталистов больше не существует. Существует, как утверждает Кастельс, «безликий коллективный капиталист», который представлен, постоянными биржевыми и валютными торгами, где остается мало вероятности выйти за пределы капиталистического предпринимательства. И все же функционеры этой системы являются не капиталистами-собственниками, а скорее информационными работниками, которые становятся игроками первого состава и обеспечивают функционирование нынешнего капитализма. Кастельс, однако, утверждает, что «великих конструкторов» не существует, поскольку движущая сила встроена в саму систему.

В формирующейся стадии капиталистического производства можно ожидать изменения общественного устройства согласно развитию наукоемких технологий, а инновации, возможно, станут одним из инструментов организуемых общественных трансформаций. Возможно и обратное воздействие реализации достижений науки и техники.

Можем заключить, что инновации становятся основой в формирующейся экономической системе. Посткапиталистическая экономика характеризуется большей взаимозависимостью между научно-техническими и общественными изменениями.

#### **12.4. Место инноваций в развитии потенциала современной экономической системы: опыт взаимодействия России и Финляндии**

Развитие потенциала современной экономической системы невозможно представить без использования знаний, которые являются основной для создания идей, технологий, применяемых в различных сферах человеческой деятельности, обеспечивая условия расширенного воспроизводства. Сами знания можно рассматривать как важнейший фактор современного производства, обеспечивающий инновационное развитие экономических систем.

Под инновационным развитием следует понимать научные открытия и их фактическое применение для решения технологических, организационных, социально-экономических и иных проблем. Место инноваций в современной экономической системе объясняется их способностью к совершенствованию инфраструктуры, повышению эффективности организации производства, росту благосостояния общества.

В России можно говорить о необходимости развития неоиндустриальной экономической системы, под которой следует понимать разработку и внедрение новейших технологий, связанных с заменой уже существующих аппаратов, агрегатов, машин на более эффективные, в которых будут применяться био- и нанотехнологии, геномная инженерия, фотоника, термоядерная энергетика и т.п. Все указанные факторы в совокупности принято называть шестым технологическим укладом. Экономическая система, основанная на инновациях, должна модернизировать все составляющие хозяйства, создавать условия для совершенствования механизмов взаимодействия между экономическими агентами.

Создание экономической системы, основанной на инновациях и являющейся конкурентоспособной, то есть привлекающей достаточные инвестиции и предлагающей высокотехнологичную продукцию, находящую рынок сбыта, возможно только при генерировании новых научных концепций, разработок, обеспечивающих условия устойчивого сбалансированного экономического роста. Такая система станет условием расширенного воспроизводства в России.

Указанные задачи решаются только при активном участии государства в инновационном процессе. Государство создает условия для инвестирования в НИОКР, вкладывает деньги в создание научного кадрового потенциала, определяет элементы перспективного развития технологий, стимулирует это развитие. Главное, что должно делать государство – создавать инфраструктуру инновационного процесса. К элементам этой инфраструктуры среди прочего относятся и совершенствование законодательной базы, и создание кластеров роста инноваций.

К кластерам инноваций можно отнести запросы со стороны государства, связанные с совершенствованием технологий по производству и передаче электрической и тепловой энергии, по использованию возобновляемых источников энергии, по развитию новых транспортных технологий, в том числе в области авиастроения.

Экономическая система, основанная на применении инновационных решений, должна реформировать всю производственную сферу, сферу услуг (прежде всего, в области информационных технологий). Российское государство, разви-

вая такую систему, должно продумать механизмы создания условий повышения прибыльности в реальном секторе экономики.

В первом полугодии 2016 года кредитными организациями, являющимися частью финансового сектора, была получена прибыль в размере 459 млрд. рублей, показав стремительный рост на 1350% по отношению к аналогичную периоду 2015 года. Столь высокий рост финансового сектора не был связан с реальным сектором экономики. Индекс промышленного производства составил в России в 2016 году 101,1% по отношению к 2015 году. Рост прибыли в промышленности никак нельзя сравнить с финансовым. В таких условиях инновационное развитие происходит скорее вопреки, чем благодаря экономическому вектору.

Правительство Российской Федерации пока лишь ставит цели, согласно которым в государстве необходимо повысить долю промышленных предприятий, осуществляющих инновации. Доля инновационной продукции должна достигать уровня 35 процентов.

Стоит еще раз подчеркнуть, что инновационная экономика возможна только при высокой степени развития инфраструктуры. Развитие же инфраструктуры определяется долей научно-исследовательских разработок в стоимости произведенной продукции и степенью развития инновационной инфраструктуры.

Особо стоит отметить, что развитие инфраструктуры должно быть связано со всеми сегментами рыночного хозяйства. Следует говорить не только о развитии информационных ресурсов (в том числе компьютеризации, создании информационных систем и т.п.), но и о развитии всей инфраструктуры реального сектора экономики (производство товаров), успешно взаимодействующего с виртуальной экономикой (то есть с финансовыми рынками). Считаем, что успешное развитие инновационной экономики начинается с применения передовых технологий в производственном секторе.

В России экономические реформы ознаменовались глобальным экономическим спадом, снижением конкурентоспособности экономики. В последнее десятилетие прошлого века в России наблюдалось устаревание и выбытие основных средств, сокращение объемов инвестирования в научную деятельность, что позволяет сделать вывод об отсутствии широкомасштабного инновационного развития.

С начала XXI в. эта тенденция изменилась: Правительство Российской Федерации стало все больше внимания уделять инновационному развитию, повышая роль и место новых научных разработок, технологий в экономической системе страны. Среди прочего, это нашло отражение в создании научно-производственных корпораций, которые в хозяйственной системе являются высокотехнологичными агентами с глобальным присутствием на высокотехнологичных рынках.

Высокотехнологичными агентами, появление которых в экономической системе России было стимулировано государством, являются такие научно-производственные комплексы, как «Объединенная авиастроительная корпорация», «Вертолеты России», «Объединенная двигателестроительная корпорация» (подразделение государственной корпорации «Ростех»), «Роснано» и др. Создание и функционирование таких комплексов в рамках экономической системы позволяет концентрировать средства для разработки инновационных технологий



и их воплощение в жизнь, сокращая транзакционные издержки, что одновременно ускоряет сроки реализации инновационных проектов.

В рамках создания условий для роста инновационной компоненты неиндустриальной экономической системы России в начале XXI в. было начато строительство нового наукограда на территории Центрального федерального округа (Сколково), который представляет инновационный центр, и планируется как кластер роста всей российской хозяйственной системы.

Объект (кластер) Инновационный центр «Сколково» есть совокупность инфраструктуры (ее создание, обслуживание), необходимой для проведения мероприятий в области современных научных разработок и хозяйственных агентов, осуществляющих свою научно-исследовательскую деятельность, используя инфраструктурные элементы объекта.

В 2016 году на территории Сколково американская ТНК «Боинг»/Boeing реализовала проект по созданию авиационного учебного и научно-исследовательского центра своей фирмы.

Среди прочего «Боинг» в рамках проекта предоставляет математическую модель поведения воздушного судна в воздухе, что позволит совершенствовать конструкторские производственные решения, повышая авиационную безопасность.

Центр компании «Боинг» совместно с международным подразделением Boeing Digital Aviation, с привлечением российских научных, научно-производственных центров, разрабатывает проекты сервисов для повышения автоматизации технологических процессов авиакомпаний в области планирования, организации и осуществления полетов.

Этот центр одним из первых в России совместил программу использования тренажеров для подготовки летного состава с широкомасштабными исследованиями в области математического моделирования полета, что усилит взаимодействия науки и практики.

Развитие инновационной экономической системы ориентировано на будущее, что обуславливает задачу по привлечению молодых кадров для создания и функционирования инфраструктуры неиндустриального общества. Инновационный кластер «Сколково» активно работает над привлечением молодежи в свою деятельность. В частности, он сотрудничает с высшими учебными заведениями. Например, в стенах Московского авиационного института проходили встречи с представителями инновационного центра. Крупнейший авиакосмический, научный исследовательский университет России (МАИ) сотрудничает с Центром орбитальных пусков «Сколково» (ЦОПС).

Одним из инструментов повышения инвестиционной привлекательности повышения конкурентоспособности на мировом рыночном пространстве инновационного центра «Сколково» является возможность участия зарубежных специалистов в управленческой деятельности его органов управления. Примером финского участия в управлении центра «Сколково» служит деятельность известного финского предпринимателя Пекки Вильякайна в должности советника президента «Фонда развития инновационного центра «Сколково». Работа Эско Ахо – финского общественного деятеля, бывшего спикера парламента и премьер-министра Финляндии, в должности члена совета этого фонда, а также предсе-

дателя индустриального консультативного совета фонда «Сколково», в состав которого в том числе входят представители корпорации «Боинг» и финского телекоммуникационного концерна «Нокиа»/ Nokia.

Кроме того, финская сторона, в том числе представленная компаниями «Турку Сайнс Парк»/ Turku Science Park, «Кэпитал Девелопмент Групп»/ Capital Development Group, проявляет интерес к реализации совместного с российскими научно-исследовательскими центрами и учреждениями проекта в области биологии и фармацевтики, связанного со строительством биотехнопарка на территории Сколково.

Рассматривая опыт Финляндии по использованию инноваций в современной экономической системе отметим, что государство играет важное место в развитии инновационной экономики. В Финляндии при активном участии государства был создан механизм государственно-частного партнерства, предусматривающий тесное взаимодействие государственных структур с национальными и зарубежными транснациональными финансово-промышленными группами в области развития инновационных технологий, что позволило Финляндии с суровыми природно-климатическими условиями, ограниченными ресурсами, относительно небольшой численностью населения (более 5,5 млн. человек) добиться конкурентоспособности в глобальной экономике.

В рамках развития организационной модели поддержки финского экспорта, развития и интернационализации инновационных разработок финским правительством создана сеть «Тим Финланд»/ «Team Finland», охватывающая финские государственные структуры, загранучреждения и торговые представительства, консалтинговую группу «Финпро»/ Finpro, национальное технологическое агентство «Текес»/Tekes, национальные университеты и институты, фонд промышленного сотрудничества «Финнфунд»/ FinnFund, а также региональные службы по международным контактам, базирующиеся на региональных центрах экономического развития.

«Team Finland» имеет представительства более чем 80 странах, обеспечивая связь финских государственных органов и учреждений, различных научных и производственных объединений, в том числе малых и средних предприятий, представителей национального экспертного сообщества с инновационными компаниями, учеными, практиками в области инновационной деятельности в различных странах мира. Указанная сеть позволяет привлекать наилучшие инновационные технологии, специалистов в области инноваций к совершенствованию экономической системы Финляндия и повышению потенциала и конкурентоспособности ее национального хозяйства.

В финской экономической модели современной экономической системы продумана система консолидации инновационного потенциала, создан механизм эффективного взаимодействия хозяйственных агентов в области инноваций. Правительством Финляндии обеспечивается работа такой организации, как Государственный Центр технических исследований Финляндии/ Teknologian tutkimuskeskus VTT Oy. Данный центр аккумулирует частные и государственные инвестиции в инновационную сферу, проводя исследования, необходимые для развития современной экономической системы, основанной на инновациях, обеспечивающей конкурентоспособность национального хозяйства на мировом

рынке. Исследования, проводимые данным центром, подчеркивают, что эффективное развитие инноваций и управление конкурентоспособностью экономической системы возможно только при применении современных научных разработок во всех отраслях хозяйствования. Под эгидой центра научные и промышленные организации Финляндии проводят исследования в области электроэнергетики (в том числе энергоэффективности), новых материалов, машиностроения, биотехнологии, медицинской, пищевой промышленности, экологической сферы, строительства, логистики и другие.

Инновационная экономика оказывает влияние на развитие всех глобальных сегментов рыночной экономики (B2B, B2G, B2C). Спрос на инновации связан со спросом на рынке потребительских товаров и услуг. Рост благосостояния населения в начале XXI века стал одним из факторов повышения интереса к инновационным формам развития хозяйственной системы, обеспечивая условия расширенного воспроизводства российской экономики. Высокий уровень благосостояния финского общества стал важнейшим фактором инновационного развития экономики государства и повышения ее конкурентоспособности.

Еще одним фактором повышения интереса к инновациям явился рост спроса на рынке B2G. Российские государственные структуры, понимая понижение обороноспособности страны вследствие устаревания военной техники, конкурентоспособности национальной экономики в целом в результате износа рыночной инфраструктуры, ее отставание от лучших мировых систем, обеспечивающих функционирование национальных экономик, сделали ставку на развитие передовых технологий в России. Средства госбюджета были направлены на разработку и производство инновационных товаров в различных отраслях народного хозяйства, в том числе в авиастроение, тяжелое машиностроение, точное машиностроение.

Учитывая возросший спрос на рынках, которые обслуживают рынок B2B и на рынке промышленных товаров возрос спрос на новейшие промышленные технологии, что стало еще одним стимулом инновационного развития экономики. Можно говорить, что государство создало кластеры роста, но несбалансированность финансового и реального секторов экономики постоянно сдерживает инвестиционную привлекательность инноваций.

В России, как и в Финляндии, дальнейшее развитие инновационного потенциала должно быть связано с эффективным использованием интеллектуального потенциала страны, ее природных ресурсов, что будет совершенствовать экономическую систему государств.

Рост инновационной экономики России должен быть ориентирован с одной стороны на удовлетворение запросов внешнего рынка. В решении данной задачи существуют проблемы выхода на рынок. Крупные корпорации могут блокировать появление на рынке высокотехнологичных российских товаров, в связи с чем необходимо учитывать перспективные рынки сбыта продукции. Например, для инвестиционной продукции в области авиастроения такими рынками являются страны Латинской Америки, Африки, Азии (в том числе Индия, Китай) и бывшие советские республики.

С другой стороны, инновации должны быть ориентированы и на емкость внутреннего рынка, то есть, во-первых, обеспечивать современным оборудова-

нием российский производственный сектор, во-вторых, производить высокотехнологичные товары для домохозяйств.

Повысить эффективность развития инновационного общества можно используя преимущества международного разделения труда. Одним из стратегических партнеров России в инновационной сфере является Финляндия, с которой Россию связывает тесные исторически и географически обусловленные экономические связи, которые сохранялись даже в период санкционных войн, начавшихся в 2014 году.

Несмотря на спад оборота внешней торговли примерно на 40%, сотрудничество двух стран в инновационной сфере продолжилось. Объем накопленных прямых инвестиций в Финляндию по итогам 9 месяцев 2015 года составил 2,4 млрд. долларов США. Эти инвестиции во многом связаны с применением инновационных технологий. Примером могут служить вложения финской стороны в пищевую промышленность («Валио»/Valio, «Фазер»/Fazer и др.). Компания «Валио» осуществляет локализацию своего производства, считая Россию важнейшим рынком сбыта для своей продукции. В рамках данной политики предприятие развивает свои производственные мощности, оснащая их современным наукоемким оборудованием, несмотря на санкционный режим осуществляя ввоз в Россию передовых технологий.

Кроме того, для расширения своего присутствия на российском рынке финская компания находит партнеров в Российской Федерации с целью производства своей продукции (ООО «Аллгой» (г. Москва), ООО Агромолкомбинат «Рязанский» (г. Рязань), АО «Великолукский молочный комбинат» (г. Великие Луки, Псковская область) и др.). К этим партнерам предъявляются высокие требования в области технологий, что является одним из стимулов к инновационному обновлению российской пищевой промышленности.

Российско-финляндское сотрудничество в инновационной сфере касается и общерыночной инфраструктуры – производства и передачи тепловой энергии. В настоящее время дочерняя российская компания финского энергетического концерна «Фортум»/Fortum является одним из крупнейших зарубежных собственников активов по производству и выработке тепловой энергии на территории России. Инновационная деятельность финской компании позволила применить новые технологии по выработке и передаче тепловой энергии, повысив эффективность производственной деятельности в данной сфере экономики. Подобная работа была осуществлена в Сибирском и Уральском федеральных округах. Ярким примером применения новых эффективных технологий в указанном сегменте рынка, повышающих конкурентоспособность региона и экономики государства в целом, является строительство и эксплуатация Няганской ГРЭС (Ханты-Мансийский автономный округ).

Применение инновационных решений позволило в кратчайшие сроки построить и ввести в эксплуатацию данный объект. Срок от начала работ по строительству до включения объекта в энергосистему составил менее пяти лет, тогда как менее технологичная Челябинская ТЭЦ-3 строилась в период с 1979 по 1996 гг. Появление данного объекта общерыночной инфраструктуры позволит дать новый импульс к развитию промышленности на территории Полярного Урала и Западной Сибири, что позволит решить ряд социально-экономических проблем

региона. Деятельность финского концерна «Фортум» на территории Ханты-Мансийского автономного округа стимулирует развитие инвестиционного потенциала Западной Сибири и других регионов Российской Федерации, создавая условия для развития инновационно-ориентированной экономической системы нашего государства.

Финский концерн «Фортум» совместно с российской стороной создает условия для улучшения инфраструктуры всего Уральского и Западно-Сибирского региона, вкладывая инвестиции в инновационные проекты по развитию энергосистемы региона: строительство энергоблока ПГУ-230Т №3 Челябинской ТЭЦ-3, реконструкция Тобольской ТЭЦ, реконструкция Тюменской ТЭЦ-1 со строительством энергоблока, строительство двух газотурбинных установок на Челябинской ТЭЦ-1, строительство двух энергоблоков Челябинской ГРЭС, реконструкция Аргаяшской ТЭЦ с установкой нового турбоагрегата. Этот пример показывает, что при правильном государственном планировании участия стран в международном разделении труда достигаются условия для развития инновационной составляющей экономики, создаются кластеры роста, повышается конкурентоспособность регионов и российского государства в целом.

В настоящее время российская и финская стороны рассматривают возможности участия компания «Фортум» в инновационном проекте по созданию дополнительных объектов электрогенерации на территории Южного федерального округа (в Тамани).

Как отмечалось выше, эффективное развитие инновационных технологий не возможно без широкомасштабного участия научных институтов, аналитических центров, корпораций, базирующихся в разных странах. Так, концерн «Фортум», в случае реализации проекта в Южном федеральном округе, продолжит свое сотрудничество в сфере инновационной экономики с немецкой транснациональной корпорацией «Сименс»/ Siemens. Этот пример еще раз подчеркивает, что современный рынок инноваций имеет глобальный характер.

Развитие современной экономической системы невозможно без инновационных решений в области обмена научно-технической информации и формирования кадрового потенциала для работы в высокотехнологичных проектах.

Ярким примером российско-финляндского сотрудничества в инновационно-образовательной сфере является соглашения российского подразделения финского концерна «Фортум» с Уральским федеральным университетом, Южно-Уральским государственным университетом, Тюменским государственным нефтегазовым университетом, Тюменским государственным архитектурно-строительным университетом. Данные соглашения стимулировали развитие совместных инновационных образовательных проектов Уральского федерального университета и Лаппеенрантским технологическим университетом. Одним из направлений совместных научных и образовательных программ является разработка и создание базы для применения инновационных технологий в сфере возобновляемой энергии. Реальным воплощением научных и образовательных программ указанных вузов и финского концерна «Фортум» с привлечением госкорпорации «Роснано» может стать реализация проекта по строительству ветропарка в г. Ульяновске, что улучшит его энергоснабжение, увеличит инновационную составляющую экономики региона.

Еще одним примером взаимовыгодного сотрудничества России и Финляндии в области инноваций является участие Государственной корпорации по атомной энергетике «Росатом» в строительстве атомной электростанции «Ханхикиви-1». Реализация данного инновационного плана станет одним из важнейших проектов по развитию инновационной составляющей финской экономики, создав точку роста для национального хозяйства через совершенствование инфраструктуры финской экономики.

Атомная электростанция, альтернатива которой, по мнению финской стороны, отсутствует, обеспечит энергосистему Финляндии дополнительными мощностями, решив ряд социально-экономических проблем государства. В период возведения электростанции только непосредственно на ее строительстве будет занято более 3 тысяч человек, а учитывая мультипликационный эффект дополнительная занятость будет стимулирована в смежных отраслях экономики. Например, к месту строительства будет построена новая автотранспортная магистраль. После строительства как минимум тысяча человек будет обслуживать энергообъект и самих работников АЭС. Таким образом, взаимовыгодное инновационное сотрудничество двух стран позволяет обеим сторонам решать стоящие перед ними социально-экономические задачи по совершенствованию экономической системы.

Инновационная экономика может существовать только тогда, когда технологические новшества являются условием эффективной производственной деятельности, обеспечивая условия для расширенного воспроизводства и для увеличения конкурентоспособности предприятия, в частности, и национальной хозяйственной системы государства в целом.

В 2008 году был создан совместный проектный центр ЗАО «Гипробум-Пеуру» при участии финской транснациональной инжиниринговой и консалтинговой компании «Пеуру»/Роугу. Деятельность данного учреждения ориентирована на выполнение функций заказчика и управления строительством на объектах топливно-энергетического комплекса, жилищно-коммунального хозяйства, целлюлозно-бумажного комплекса и разработки иных инновационных проектов. Например, ЗАО «Гипробум-Пеуру» была выполнена проектная документация для расширения производственных мощностей российского филиала американской компании «Кока-Кола»/Coca-Cola. Данный пример еще раз позволяет подчеркнуть, что развитие экономической системы не возможно без инновационных разработок и их осуществление на сегодняшний день интернационально и проникает во все сферы хозяйственной деятельности.

Инновационную ориентированность экономики не стоит рассматривать как нововведение, которое пришло только сегодня. Высокая роль научных разработок безапелляционно признавалась и в советской экономике. В рамках создания инфраструктуры хозяйственной системы финский телекоммуникационный концерн «Нокиа»/ Nokia поставлял оборудование автоматических телефонных станций в Советский Союз, что происходило несмотря на введенные США и их сателлитами ограничения на поставку оборудования и технологий в СССР, в том числе по Поправке Джексона – Вэника, которая позволила Израилю повысить эффективность волн алии (политики переселения евреев на территорию Израиля).

Взаимозависимость инновационной политики различных стран наблюдалась уже в XX веке. Разработка телекоммуникационного оборудования финской компании «Нокиа» в 1970–80-е гг. осуществлялось на базе аппаратно-программных комплексов американской транснациональной корпорации Motorola/«Моторола».

Рассмотрим современный пример взаимосвязи инновационной политики на мировом уровне. В настоящее время Россией и Финляндией реализован инновационный инфраструктурный проект на основе государственно-частного партнерства, связанный с развитием высокоскоростного железнодорожного пассажирского и грузового сообщения между г. Санкт-Петербургом и г. Хельсинки. Указанный проект предусматривал модернизацию железнодорожного полотна, дополнительную автоматизацию управления транспортными потоками. В разработке подвижного состава принимали специалисты французской компании «Альстом»/ Alstom, производство инновационных составов семейства «Пендолино»/Pendolino осуществляется на территории Италии.

Подводя итог, отметим, что конкурентоспособность современной экономической системы возможно только при высокой степени инновационной составляющей.

Говоря об инновационной экономике, как о шестом технологическом укладе, отметим, что модернизацию проходят все сферы экономики, поэтому данный уклад стоит рассматривать как неоиндустриализацию, когда машины меняются принципиально новыми агрегатами.

Эффективное развитие инновационной экономики возможно только тогда, когда присутствует спрос на инновации во всех сегментах рыночного хозяйства. Эффективно этот спрос стимулировался в Финляндии. В России степень развития инновационной экономики ограничивается непропорциональным развитием реального и финансового секторов экономики. Слишком низкая прибыльность реального сектора производства при стремительном росте доходности в финансовом секторе не создает стимулов для дополнительных инвестиций в инновационные проекты в сфере реальной экономики.

Российско-финляндское сотрудничество в сфере инноваций, несмотря на действующие с 2014 года санкции, продолжает развиваться, касаясь разных сфер хозяйственной деятельности, позволяя на взаимовыгодной основе совершенствовать инфраструктуру хозяйственной системы, повышая ее потенциал и конкурентоспособность России и Финляндии на глобальном рынке.

## **12.5. Неформальная занятость в России XXI века: новые тенденции развития**

Целью данного доклада является выявление новых тенденций развития в сфере неформальной занятости в России XXI в. С этой целью нами были выявлены происходящие в современной России качественные и количественные изменения в структуре отраслей, гендерной характеристике, образовательном уровне работников, входящих в современный неформальный сектор.

Таблица 3 – Динамика неформальной занятости в России, 2003–2015

Год	2003	2005	2007	2009	2011	2013	2015
Численность, млн. чел.	10,5	12,5	12,9	13,4	12,9	14,1	14,8
% от общей численности	15,8	18,3	18,3	19,3	18,2	19,7	20,5

В современной России в течение исследуемого периода происходил рост неформального сектора, как в абсолютных, так и в относительных масштабах (см. табл. 3, более подробно). Однако этот рост испытывал циклические колебания. В 2009 г. наблюдалось небольшое снижение занятых в неформальном секторе с последующим значительным снижением в 2010 г. на практически 2 млн. занятых, что составило 2,9 %. Но, несмотря на такое снижение, уровень занятых в неформальном секторе не опустился ниже минимального значения в 10,5 млн. чел. (в 2003 году). В последующие же годы вновь наблюдался рост неформального сектора. В 2015 году масштабы неформального сектора превысили показатели 2008 года как в абсолютном (14,8 млн. чел. против 13,8 млн. чел.), так и в относительном (20,5% против 19,5%) выражении. Общая численность занятых в неформальном секторе за 2003–2015 гг. увеличилась на 4,3 млн. человек, что составляет чуть более трети.

Большинство работников имеют в неформальном секторе основную и единственную работу. Следует отметить, что доля таких работников в течение наблюдаемого периода ежегодно увеличивалась. В целом за период увеличение составило 8,7% (с 82,6% до 91,3%), или в абсолютном измерении 4,2 млн. чел. В то время как доля работников, использующих комбинированную стратегию занятости, ежегодно снижалась, с 17,2% в 2003 до 8,7% в 2015 году (см. табл. 4).

Таблица 4 – Стратегии занятости в неформальном секторе России, 2003–2015 гг.

Год	Всего, тыс. чел.	Только в неформальном секторе	%	В формальном и в неформальном секторе	%
2003	10469	8648	82,6%	1802	17,2%
2004	11343	9455	83,4%	1873	16,5%
2005	12518	10465	83,6%	2038	16,3%
2006	12601	10792	85,6%	1791	14,2%
2007	12931	11163	86,3%	1752	13,5%
2008	13837	12027	86,9%	1786	12,9%
2009	13382	11737	87,7%	1625	12,1%
2010	11482	10195	88,8%	1270	11,1%
2011	12922	11563	89,5%	1342	10,4%
2012	13600	12296	90,4%	1288	9,5%
2013	14096	12864	91,3%	1214	8,7%
2014	14387	13092	91%	1295	9%
2015	14827	13545	91,3%	1282	8,7%



Население страны предпочитает занятость только в неформальном секторе экономики во всех видах экономической деятельности вне сельского хозяйства.

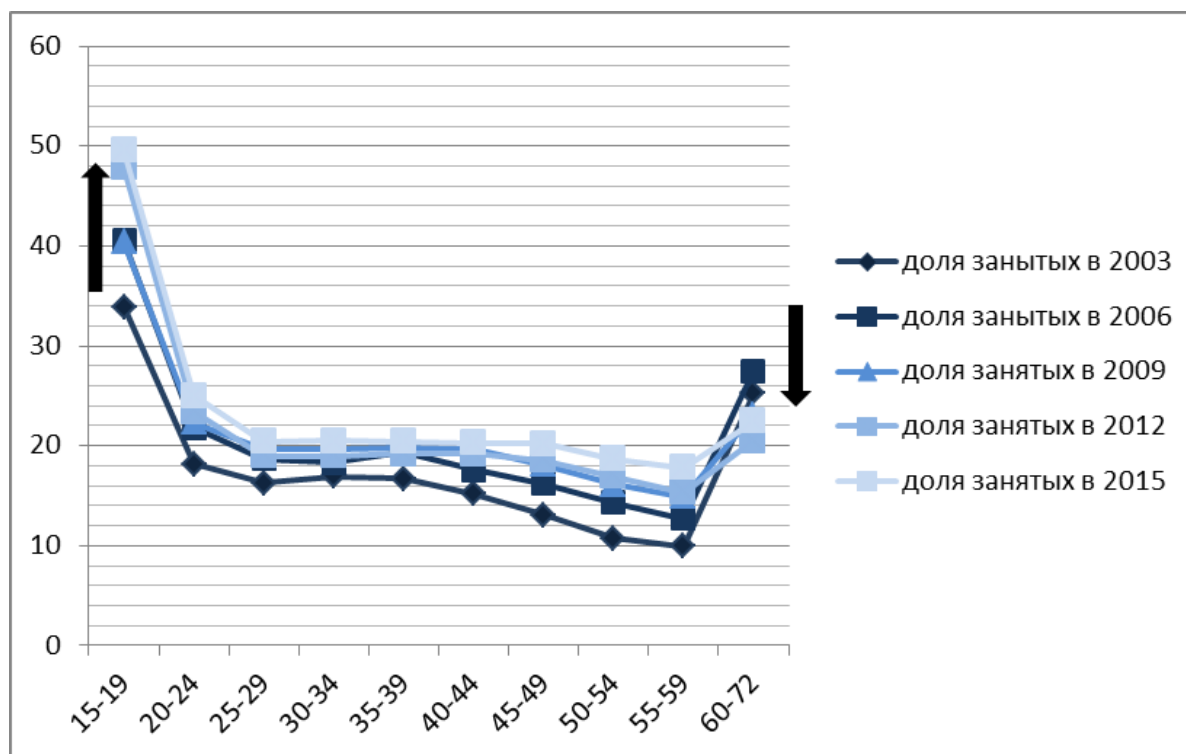


Рисунок 1. Удельный вес занятых в неформальном секторе в общей численности занятых в экономике по возрастным группам (в процентах)

Возрастная структура занятых в неформальном секторе отличается от аналогичной структуры формального сектора экономики наличием более высокой доли лиц крайних возрастных групп. Это может быть связано с отсутствием в неформальном секторе строгих ограничений по возрастному признаку, более низким требованиям к качеству «человеческого капитала». Кроме того, в течение 2000–2010-х гг. происходил сдвиг в возрастной структуре неформальной занятости: среди участников неформального сектора экономики увеличивается доля самой юной возрастной группы (15–19 лет), а доля самой старшей возрастной группы (60–72 года) снижается. Такой сдвиг в возрастной структуре связан с качественными изменениями в структуре отраслей, входящих в современный неформальный сектор: в их составе сокращаются традиционные виды деятельности, где были заняты люди старших возрастных групп, и увеличивается доля отраслей, более активно использующих достижения НТП, в которых заняты в основном люди молодого возраста (см. рис.1).

В ходе проведенных нами исследований было конкретизировано влияние ряда факторов на развитие неформальной занятости в краткосрочном и долгосрочном периоде.

Установлены зависимости в краткосрочном периоде между величиной неформальной занятости в каждом субъекте федерации и следующими показателями:

- уровень безработицы,
- уровень валового регионального продукта на душу населения;

- уровень инвестиций на душу населения в субъекте федерации;
- уровень развития малого предпринимательства;
- величина среднемесячной заработной платы.

Результаты представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Взаимосвязь неформальной занятости с исследуемыми показателями.

Уровень:	Уравнение парной линейной регрессии	Коэфф. корреляции ( $r_{yx}$ )	Коэфф. детерминации ( $R^2$ )	Коэффициент эластичности
Безработицы	$y_x = 8,62 + 1,61 * x$	0,86	0,73	0,61
Валового регионального продукта на душу населения	$y_x = 36,86 - 0,032 * x$	0,9	0,81	-0,68
Инвестиций на душу населения в субъекте федерации	$y_x = 35,93 - 0,0001 * x$	0,88	0,77	-0,64
Развития малого предпринимательства	$y_x = 47,37 - 0,02 * x$	0,92	0,85	-1,16
Среднемесячной заработной платы	$y_x = 50,32 - 0,001 * x$	0,88	0,78	-1,29

Источник: составлено авторами.

Произведенный анализ показал, что между уровнем неформальной занятости и уровнем безработицы в субъектах федерации установлена прямая зависимость, между уровнем неформальной занятости и такими показателями, как величина валового регионального продукта, уровень инвестиций, развитие малого предпринимательства, величина заработной платы, - обратная зависимость. Все это не только подтверждает идею Эрнандо де Сото о вынужденном характере неформальной занятости, но и позволяет сделать практический вывод о том, что с увеличением инвестиций, развитием малого предпринимательства и, в конечном итоге, с повышением заработной платы и величины валового регионального продукта неформальная занятость в России будет сокращаться.

Однако если рассмотреть взаимосвязь исследуемых показателей в России в долгосрочной перспективе, то можно сделать неожиданные выводы. Так, рост безработицы должен был бы означать снижение возможности трудоустройства в легальной сфере. Следовательно, возможности для неформальной занятости должны увеличиваться. Справедливо и обратное: чем ниже уровень безработицы, тем больше возможностей для трудоустройства в легальной сфере, что ведет к снижению уровня неформальной занятости. Однако на основе общероссийских данных за 2001–2013 годы можно проследить обратную зависимость между неформальной занятостью и безработицей (см. рис. 2, более подробно).

Более того, обнаружилась связь неформальной занятости с экономическим циклом. Так, с 2008 по 2009 год зафиксирован рост безработицы с 6,2 % до 8,3 % (на 2%). Неформальная же занятость сократилась под воздействием кризиса с 19,3% до 16,4 % (на 3%) в 2009–2010 году. При этом стоит выделить следующие

обстоятельства: во-первых, неформальная занятость среагировала с определенным (годовым) опозданием, а, во-вторых, продемонстрировала свою связь с занятостью вообще. Сложилась ситуация, когда рост занятости, сопровождается ростом части заработанных средств, используемых для удовлетворения своих потребностей в неформальном секторе. Таким образом, в начале XXI в. с ростом доходов россияне все чаще прибегали к сфере неформальных услуг ввиду недостаточной развитости легальной системы соответствующих услуг.

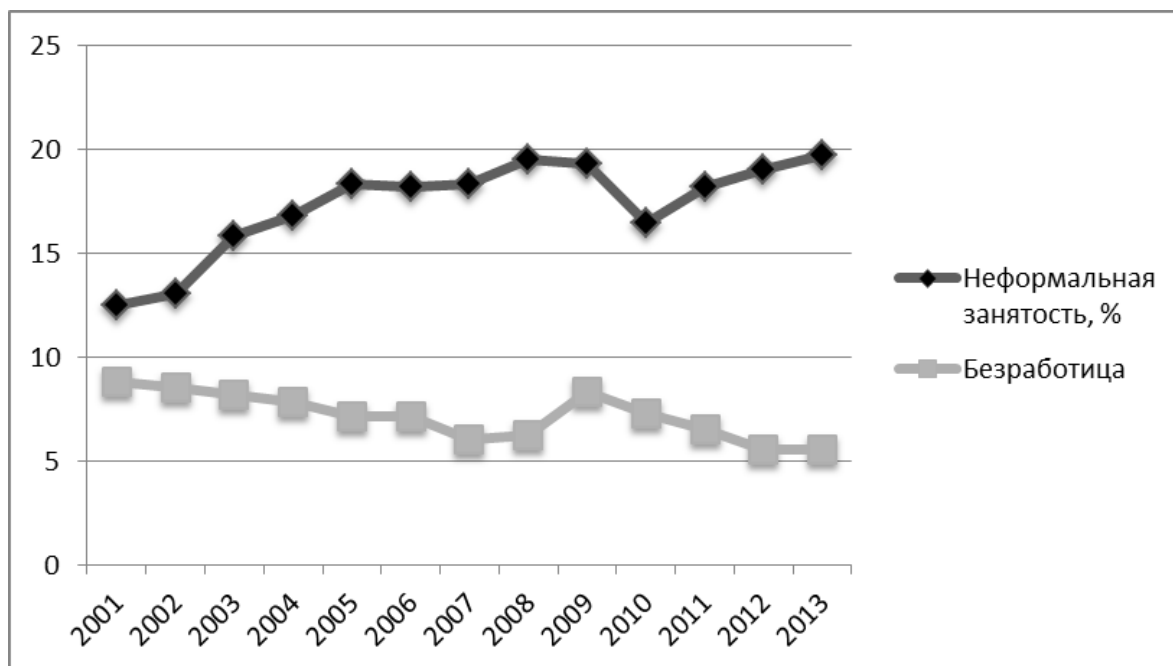


Рисунок 2. Соотношение неформальной занятости и безработицы в России, 2003–2015 гг. Составлено авторами

Наши выводы подтверждает и анализ динамики валового регионального продукта. Спад экономики в 2008-2009 годах затормозил темпы роста неформальной занятости. Возможности населения для расходования средств, возросшие в начале века, снизились. Поэтому в отличие от ВРП, неуклонно росшему в номинальном выражении с 2009 года, уровень неформальной занятости к 2013 году только вернулся на уровень 2009 года. Темпы же роста реального ВРП замедлились, что повлияло на динамику неформальной занятости.

Проведенный анализ темпов прироста ВРП и неформальной занятости также подтверждает вывод, сделанный ранее, что формальный сектор с опережением определяет изменения в неформальном секторе (см. рис. 3). Неформальная же занятость в свою очередь с запозданием реагирует на изменения в формальном секторе экономики. Получается, что формальная и неформальная занятость не существуют в современной России друг без друга. Более того, каждая из них создает условия для другой и при определенных предпосылках переходит в другую, создает себя как другое.

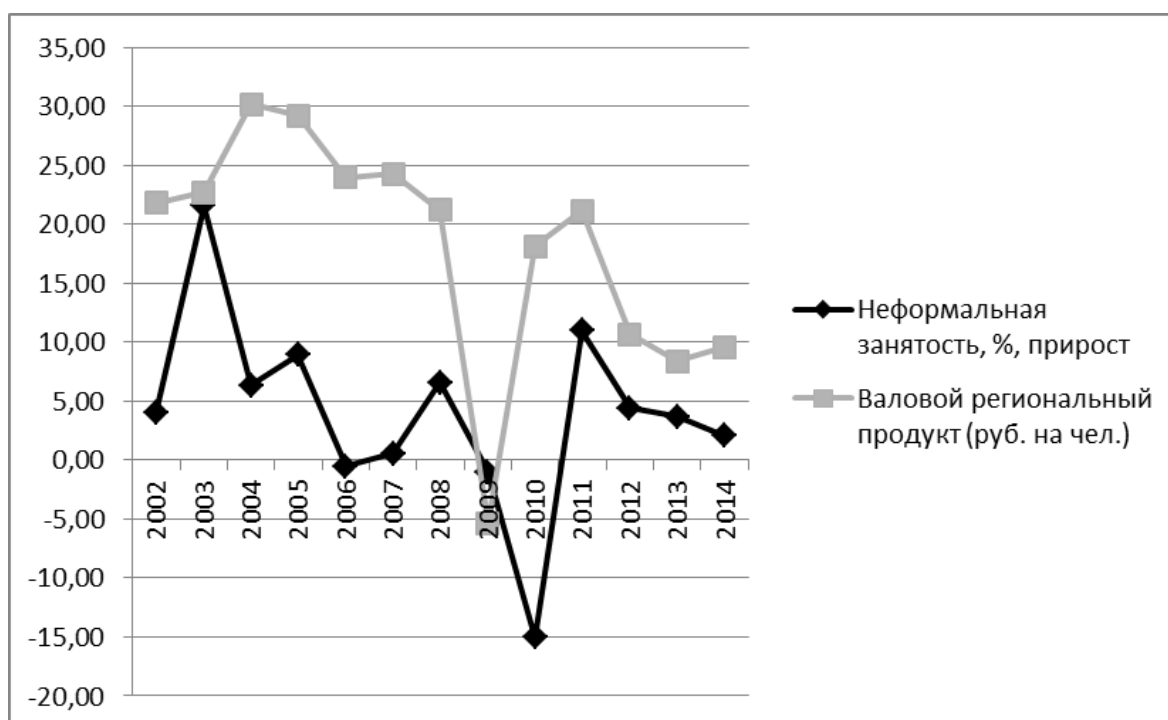


Рисунок 3. Соотношение неформальной занятости и ВРП в расчете на человека в России, 2003–2014 гг. *Составлено авторами*

Анализ воздействия малого предпринимательства на уровень неформальной занятости приводит к любопытному выводу. Традиционно принято считать, что существует обратная зависимость между ними. Это и подтвердилось в краткосрочном периоде на региональном материале. Однако анализ взаимосвязи данных показателей в долгосрочном периоде не дает сделать такие категоричные выводы. Стремительный рост малого предпринимательства, последовавший в предкризисный период (а именно, с 2006 года), не только не привел к сокращению неформальной занятости, но и не остановил некоторый её рост. Другое дело, что небольшое изменение величины неформальной занятости на фоне активного роста малого предпринимательства скорее можно считать признаком её стабильности и постоянства размеров.

Проведя анализ связи неформальной занятости с безработицей, динамикой номинальной заработной платы и региональным валовым продуктом в долгосрочном периоде можно сделать вывод, что в некоторой степени неформальная занятость является следствием роста формального сектора, следствием увеличения экономического благосостояния населения (см. табл. 6).

Наличие прямой зависимости между увеличением номинальной заработной платой, ВРП и увеличением неформальной занятости, с одной стороны, и наличие зависимости обратной между безработицей и ростом неформальной занятости, с другой, приводит к неожиданному выводу о том, что неформальная занятость в современной России является комплементарным благом к занятости формальной и к экономическому росту в целом. Когда экономический рост отсутствует, происходит снижение уровня неформальной занятости с определенным временным лагом.

Таблица 6 – Характер взаимосвязи неформальной занятости и экономических показателей в краткосрочном и долгосрочном периодах в Российской Федерации в начале XXI в.

Показатели	Периоды	
	Краткосрочный	Долгосрочный
Безработица	Прямая	Обратная
ВРП на душу населения	Обратная	Прямая
Инвестиции на душу населения	Обратная	Прямая, но слабовыраженная
Развитие малого предпринимательства	Обратная	Прямая, но слабовыраженная
Среднемесячная зарплата	Обратная	Прямая, но слабовыраженная

*Источник: составлено авторами*

В общественном сознании утвердилось мнение, что в реальном секторе экономики не хватает рабочих и специалистов со средним профессиональным образованием. В то же время в неформальном секторе экономики работники со средним профессиональным образованием все также продолжают составлять костяк. Почему же так происходит? Обратимся к такому показателю, как средняя заработная плата. Для получивших среднее профессиональное образование она была лишь на 2–4% выше средней заработной платы работника со школьным образованием. При этом средняя заработная плата работников с высшим образованием в 1,67 раза превышала среднюю заработную плату работников, не имеющих профессионального образования. Таким образом, выход работника со средним специальным образованием на рынок труда становится совершенно нерентабельным. При этом работодатели, декларирующие нехватку специалистов со средним специальным образованием, не торопятся поднимать им заработную плату. Более того, они предпочитают нанимать на вакансии, на которых вполне достаточно квалификации работников со средним специальным образованием, выпускников вузов и выплачивать им значительно более высокую заработную плату. Поэтому работникам со средним специальным образованием ничего не остается кроме как искать счастья в неформальном секторе экономики и/или повышать уровень своей квалификации. Так, около 35% выпускников техникумов и училищ среднего профобразования поступали в последние годы в вузы сразу после выпуска, даже не выходя на формальный рынок труда, а еще примерно 35% делали это в течение 5 лет после окончания учебы.

Подведем итоги. В начале XXI в. в России наблюдаются качественные изменения в структуре неформальной занятости:

- увеличивается доля самой юной категории и снижается доля старших;
- доля мужчин в неформальном секторе по сравнению с женщинами медленно, но неуклонно растет (на 2015 год разница составила порядка 11%) она становится все в большей степени занятием не только мужчин, но и женщин (наметилась тенденция к феминизации этой традиционно мужской сферы);
- ее основу все в большей мере составляют лица со средним специальным образованием;

– снижается доля сферы обращения (оптовой и розничной торговли) и повышается доля сферы производства (отраслей обрабатывающей промышленности и строительства);

– неформальная занятость начинает испытывать циклические колебания (сокращается в годы кризисов и увеличивается в годы подъемов).

#### ЛИТЕРАТУРА

1. The World Competitiveness Report 1990-1994. World Economic Forum. Geneva.
2. *Портер М.* Международная конкуренция. - М.: Международные отношения, 1993. С. 39.
3. Там же. С. 86.
4. *Крог Г., Венцин М.* Роль менеджмента знаний в достижении устойчивых конкурентных преимуществ // Проблемы теории и практики управления, 1996. № 4. С. 78-79.
5. *Портер М.* Международная конкуренция. - М.: Международные отношения, 1993г. С. 58.
6. Там же. С. 71.
7. Там же. С. 79.
8. *Бондаренко Н.Е.* Инновационные кластеры как форма интеграционных объединений хозяйствующих субъектов в постиндустриальной экономике // Интерактивная наука, 2016. №1. С. 120-123;
9. *Крог Г., Венцин М.* Роль менеджмента знаний в достижении устойчивых конкурентных преимуществ // Проблемы теории и практики управления, 1996. № 4. С. 78-79.
9. *Селезнев А.З.* Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России. - М.: ЮРИСТЪ, 1999. С. 270-271.
10. *Портер М.* Международная конкуренция. - М.: Международные отношения, 1993. С. 97.
11. Там же. С. 100.
12. *Шнипер Р.И.* Конкурентные позиции регионов // Регион, 1995. № 1.
13. *Портер М.* Международная конкуренция. - М.: Международные отношения, 1993. С. 864.
14. *Глазьев С.Ю.* Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М.: ВладДар, 1993. – 310 с.
15. *Глушак Н.В.* К вопросу о волновой природе технологического уклада, инновационных цикла и процесса // Креативная экономика. – 2012. – № 1. – С. 46-51.
16. *Евдокимова Е.К.* Специфика современной ступени развития мировой экономики // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2013. – № 3. – С. 239-244.
17. *Каленов О.Е.* Инновационно-технологические циклы / О.Е. Каленов // Креативная экономика. – 2012. – № 7. – С. 81-85.
18. *Крафтов И.* Философия развития инновационных изменений в национальной экономической системе // Креативная экономика. – 2003. – № 3. – С. 56-63.
19. *Рудакова О. В.* Международное движение капитала в начале XXI в. // Экономическая среда. – 2014. – № 1. – С. 153-160.
20. *Руднев В.Д.* Антагонизмы социально-экономических отношений в государственно-монополистической России: Сборник научных статей. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015. – 264 с.
21. *Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В.* Эволюция теории инноваций // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Вып. 13. – Краснодар: КубГУ, 2013. С. 63-72.
22. *Сайбель Н.Ю., Косарев А.С.* Современные подходы к определению понятия «инновации» // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Вып. 19. – Краснодар: КубГУ, 2015. С. 58-63.
23. *Сайбель Н.Ю., Косарев А.С.* Инновации как фактор трансформации экономической системы // Региональные особенности рыночных социально-экономических систем (структур) и их правовое обеспечение: сборник материалов VII Международной научно-практической конференции / под ред. О.С. Кошевого. – М.: Московский университет им. С.Ю. Витте, 2016. С. 346-350.
24. *Сидоров В.А.* Экономическая теория: учебник для вузов. – Краснодар: Кубанский государственный университет, 2014. – 400 с.
25. *Сидоров В.А.* Приоритеты инновационного возрождения России // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Вып. 18. – Краснодар: КубГУ, 2015. С. 5-17.
26. *Хамитова Д.М.* Взаимосвязь институциональных изменений и их влияние на инновационное развитие промышленности // Вестник инновационного евразийского университета. – 2012. – № 3. – С. 109-114.

27. О динамике развития банковского сектора Российской Федерации в июле 2016 года [Электронный ресурс]. Электрон. дан. URL: [http://www.cbr.ru/analytics/print.aspx?file=bank\\_system/din\\_razv\\_16\\_07.htm&pid=bnksyst&sid=IT\\_M\\_1155](http://www.cbr.ru/analytics/print.aspx?file=bank_system/din_razv_16_07.htm&pid=bnksyst&sid=IT_M_1155) (дата обращения: 12.02.2017).
28. Официальный сайт VTT [Электронный ресурс]. Электрон. дан. URL <http://www.vtt.fi/palvelut> (дата обращения 12.02.2017).
29. Предпосылки и возможности российско-финляндского технологического партнерства/ под ред. д-ра экон. наук В.А. Шлямина. – СПб.: Изд-во Политех. ун-та, 2016.
30. *Ракитов А.И.* Прогноз развития науки и технологии в России на период до 2025 года// Вестник РАН. 1998. № 8 – с. 751).
31. *Рожков Г.В.* Генезис инновационной экономики в России/ Под ред. С. Г. Ерошенкова. – М.: МАКС Пресс, 2009.
32. Социально-экономическое положение России: 2016 год [Электронный ресурс]. Электрон. дан. URL [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2016/social/osn-12-2016.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/social/osn-12-2016.pdf) (дата обращения 12.02.2017).
33. Справка о торгово-экономическом сотрудничестве России и Финляндии [Электронный ресурс]. Электрон. дан. URL <http://er.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/3df28228-ecc9-4c33-86794fc660963e16/Справка+ТЭО+Финляндия.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=3df28228-ecc9-4c33-8679-4fc660963e16> (дата обращения 12.02.2017).
34. Team Finland lyhyesti [Электронный ресурс]. Электрон. дан. URL <http://team.finland.fi> (дата обращения 12.02.2017).
35. *Ахмадеев, Д.Р.* Анализ факторов, влияющих на развитие неформальной занятости в субъекте федерации / Д.Р. Ахмадеев // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). – 2014. – Т.5. - № 4. – С. 92-104.
36. *Нуреев Р.М., Ахмадеев Д.Р.* Формальная и неформальная занятость как «близнецы братья»: современная российская практика. Тегга economicus, Т.13.2015, №3.С. 16-33.
37. *Нуреев Р.М., Соколов Д.П., Ахмадеев Д.Р.* Чем больна Россия? (экономический диагноз в свете больших циклов конъюнктуры). В поисках утраченного роста. II Международный форум Финансового университета – 2015 (24-26 ноября, Москва). Сборник научных статей. Т. 1. М.: Финансовый университет, 2016. С. 131-180.
38. «Рабочая сила, занятость и безработица в России (по результатам выборочных обследований рабочей силы). 2016»: Стат.сб./Росстат. М., 2016.
39. Российская экономика в 2015 году. Тенденции и перспективы. (Вып. 37) / [В. Мау и др.; под ред. Синельникова-Мурылева С.Г. (гл. ред.), Радыгина А.Д.]; Ин-т экономической политики им. Е.Т. Гайдара. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2016. – 472 с.
40. Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru/>
41. «Экономическая активность населения России (по результатам выборочных обследований). 2012»: Стат.сб./Росстат. М., 2013.
42. «Экономическая активность населения России (по результатам выборочных обследований). 2014»: Стат.сб./Росстат. М., 2014.
43. Williams C.C., Round J., Rodgers Peter The Role of Informal Economies in the Post-Soviet World. The end of transition? – NY: Routledge, 2014. – 238.

## **ГЛАВА 13. РОЛЬ КОМПАНИЙ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ НОВЫХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ СТРАН АЗИИ**

### **13.1. Развитие компаний с государственным участием в Южной Корее**

Новые индустриальные страны (НИС) определяются как группа развивающихся стран, в которых за последние десятилетия произошёл качественный скачок развития производства и социально-экономических показателей. К НИС Азии «первой волны» относят Гонконг, Южную Корею, Сингапур, Тайвань. Сегодня к группе новых индустриальных стран относят Китай, Индию, Индонезию, Малайзию, Филиппины и Таиланд. Важную роль в инновационном развитии новых индустриальных стран Азии играет государство. Государство принимает активное участие в создании экосистемы инноваций, в стимулировании рынка венчурных инвестиций, в формировании и развитии инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства. Наиболее интересным с этой точки зрения представляется опыт реформирования сектора компаний с государственным участием в Южной Корее, Китае, Сингапуре и Малайзии.

Государственные предприятия (State Owned Enterprises - SOEs) играли решающую роль в экономическом росте Южной Кореи во время быстрого экономического развития в период с 1960-х по 1970-е гг. SOEs инвестировали в развитие инфраструктуры, где частный сектор испытывал затруднения в окупаемости инвестиций. В то же время, SOEs полностью находились под государственным контролем их операции были вне поля зрения общественности.

Ситуация начала изменяться с началом приватизации в 1980-х гг. В это время были преданы гласности множество проблем, связанных с управлением SOEs. Таким образом, в 1984 впервые началась общественная оценка деятельности компаний с государственным участием. Разительная перемена произошла в 1997, когда финансовый кризис потряс корейскую экономику. Наряду с применением мер по восстановлению экономики была поставлена задача повышения прозрачности деятельности компаний с государственным участием. В 2007 была создана совершенно новая правовая основа для компаний с государственным участием. Был принят новый закон, который регламентировал ряд усовершенствованных управленческих инструментов.

Компании с государственным участием в Южной Корее были разделены на три типа: 1) компании с государственным участием; 2) квазиправительственные организации; 3) другие государственные организации.

Если доход, который компания генерирует самостоятельно, превышает 50% общего размера дохода, то она классифицируется как компания с государственным участием. Если эта пропорция падает ниже 50%, то компания считается квазиправительственным агентством или другим государственным учреждением.

К доходам, которые компания генерирует самостоятельно, относят только те доходы, которые получены от деятельности не финансируемой государством (т.е. от коммерческой деятельности организации).

Компании с государственным участием (правительственные компании) в свою очередь разделяют еще на две группы: компании с рыночным типом и



компании с квазирыночным типом. В основе данной классификации лежат показатели размера активов и пропорции прибыли, которую компания генерирует самостоятельно. Компания считается с рыночным типом, если ее активы превышают 2 триллиона южнокорейских вон и доля дохода, которую компания генерирует самостоятельно составляет 85% или выше. Остальные компании считаются компаниями с квазирыночным типом.

Квазиправительственные агентства разделены тоже на две группы. В первую группу входят компании, управляемые фондами, во вторую – компании, которым правительство делегировало управление – уполномоченные компании.

Полномочиями по управлению и координации деятельности всех государственных компаний в Южной Корее наделено Министерство стратегического развития и финансов (Ministry of Strategy and Finance).

В настоящее время Правительство Южной Кореи проводит новую реформу в секторе государственных компаний. Данная реформа расценивается как главная часть трехлетнего Плана развития экономических инноваций. Данная реформа призвана усилить основные функции государственных компаний, повысить их производительность и качество предоставляемых общественных услуг. Правительство собирается устранить дублирование функций; отказаться от проектов, которые не требуют непосредственного участия государства; усилить те функции государственных компаний, которые обеспечивают повышение уровня национальной безопасности и инновационное развитие. Расширение функций организаций с государственным участием в планируется следующих приоритетных областях: R&D, образование, энергетика, промышленность, здравоохранение, окружающая среда.

### **13.2. Роль компаний с государственным участием в инновационном развитии Китая**

В Китае насчитывается более 144700 компаний с государственным участием. Их активы оцениваются в 85,4 триллионов юаней, стоимость собственного капитала – 29,2 триллионов юаней, размер прибыли 2,6 триллионов юаней. Доход компаний с государственным участием составляет приблизительно 25% от общего размера полученного дохода в экономике. В секторе коммуникаций, авиации, энергетике, финансовой деятельности доля доходов компаний с государственным участием составляет более 80%.

Компаниям с государственным участием принадлежат 214000 прав на интеллектуальную собственность (патентов), в данном секторе работают более 1,25 миллионов человек, включая 266 членов Академии Наук.

В Китае действует три типа компаний с государственным участием: компании, исключительно принадлежащие государству (solely state-owned); контролируемые государством компании (state-controlled) и совместные предприятия (joint ventures).

На Четвертом пленарном заседании пятнадцатого центрального комитета Коммунистической партии Китая указали, что компании с государственным участием играют доминирующую роль в важных отраслях экономики. Они способствуют развитию секторов, относящихся к безопасности, естественным монополиям, производству важных общественных продуктов и услуг.

К основным функциям компаний с государственным участием были отнесены следующие:

1. Содействие развитию национальной экономики.
2. Выполнение доминирующей роли в ключевых отраслях промышленности.
3. Участие в развитии других важных отраслей промышленности.
4. Обеспечение честной конкуренции с другими предприятиями.

Сегодня Китай находится на этапе развития экономики, основанном на инновациях и впоследствии будет переходить к этапу, основанному на росте благосостояния. Это положение подтверждает ряд индикаторов. Во-первых, правительство установило приоритетные для будущего инновационного развития отрасли промышленности. Во-вторых, потребность в инновациях была широко признана в частных компаниях в результате давления глобальной конкуренции. В-третьих, бурное распространение Интернет, развитие информационных технологий установило более высокую планку для инноваций. В-четвертых, рост доходов на душу населения в совокупности с замедляющимися темпами роста объемов производства, свидетельствуют о переходе от экономики производства к экономике потребления в будущем, что в свою очередь будет способствовать всплеску инновационного развития.

Принятый в КНР 13-летний план на 2016–2020 гг. ставит задачу «совершить существенные прорывы в фундаментальных и прикладных исследованиях, а также в стратегически приоритетных областях». К 2020 году «научоемкость ВВП в масштабах страны должна достигнуть 2,5%», а коэффициент вклада научно-технического прогресса в рост экономики составить 60%. Руководство КНР полагает, что экономическое процветание и конкурентоспособность экономики в значительной мере определяются прогрессом науки и использованием новых технологий, и именно государственная политика играет решающую роль в организации научных исследований и разработок. Механизмы государственной поддержки правительством КНР долгосрочных фундаментальных и прикладных исследований охватывают следующие направления: национальную оборону, фундаментальные науки, космические технологии, энергетику, природные ресурсы и защиту окружающей среды, сельское хозяйство, транспорт, местное и региональное развитие и некоторые другие.

Научно-исследовательская и инновационная политика Китая базируется на трех ключевых планах: Национальная долгосрочная программа развития науки и технологий (2006–2020 гг.); 13-й пятилетний план (2016–2020 гг.); План по реализации Национальной стратегии для растущих отраслей (ИКТ, биотехнологии, производство высокотехнологической продукции и т.д.). Кроме того в Китае принят ряд программ в данной области: Национальная программа развития высоких технологий (863 программа); Программа развития научно-исследовательской инфраструктуры; Программа развития ключевых технологий; Национальная исследовательская программа (973 программа); Программа «Искра»; Программа «Факел»; Программа «Тысяча талантов»; 211 программа; 985 программа; С9 Лига.

В ближайшие пять лет Китай будет стремиться достичь более сбалансированного, всеобъемлющего и устойчивого развития путем координации целого

ряда экономических показателей. Поддерживать средне-высокие темпы экономического роста (на уровне 6,5% в год). Стремиться к оптимальному распределению ресурсов, повышению эффективности инвестиций и компаний, продвижению передовых производств и модернизации сельского хозяйства.

В Китае действует также Программа «Сделано в Китае 2025», которая была утверждена в мае 2015 года Министерством промышленности и информационных Технологии. В ней сделан упор на усиление дизайнерских возможностей и брендов национальных компаний. Программа «Сделано в Китае 2025» предусматривает государственную поддержку для десяти высокотехнологичных отраслей: авиационная и аэрокосмическая промышленность; сельское хозяйство; энергетика; автомобильная промышленность; робототехника; информационные технологии следующего поколения; новые материалы и композиты; железнодорожный транспорт; производство морской техники; биомедицинские технологии и современное медицинское оборудование. Совокупная доля объема производства этих отраслей должна составить 15% от общего объема ВВП к 2020 году.

Стратегически приоритетными направлениями исследований на ближайшие 15 лет признаны следующие области: аэрокосмическая, глубоководные технологии; квантовые вычисления; неврологические исследования; национальная безопасность в киберпространстве; космические зонды и космические корабли. К другим проектам, которые поддерживаются государством отнесены сельское хозяйство (в частности, семеноводство); чистое сжигание угля; интеллектуальные сети нового поколения и больших данных; интернет-технологии и новые материалы.

### **13.3. Холдинговая система управления компаниями с государственным участием как фактор инновационного развития Сингапура**

В ближайшее десятилетие Сингапур нацелен стать ключевым глобальным центром R&D и «инновационной столицей» Азии. Для этого планируется:

А) довести развитие университетов и исследовательских институтов до уровня мирового класса, расширить возможности исследовательской деятельности, добиться международного признания Сингапура как страны, имеющей глобально конкурентоспособный, основанный на знаниях промышленный сектор;

Б) создать более сильные партнерства между исследовательским сообществом государственного и частного сектора, включая многонациональные корпорации.

Ключевая роль в инновационном развитии Сингапура отводится частным компаниям. Это подтверждают такие показатели как количество организаций, функционирующих в научно-исследовательской сфере; доля затрат на НИОКР; количество патентов.

Так, в научно-исследовательской сфере Сингапура функционирует 950 организаций, большая доля (92%) приходится именно на компании частного сектора. Доля государственных исследовательских институтов и правительственных организаций составляет – (6%).

Наибольшая доля затрат на НИОКР (61%) также приходится на частный сектор. Причем основная доля затрат частного сектора приходится на НИОКР в

области инжиниринга, биомедицинских, естественных и сельскохозяйственных наук.

Правительственные организации и государственные исследовательские институты также осуществляют затраты на НИОКР, но в значительно меньшем объеме, их доли составляют 11,4% и 11,6% соответственно.

Данные о количестве патентов также подтверждают ведущую роль частного сектора в инновационном развитии страны. Доля частного сектора в общем количестве патентов также превышает долю государственных институтов. Таким образом частный сектор в Сингапуре является опорной движущей силой инновационного развития.

Тем не менее, значимость государственного сектора нельзя приуменьшать. Сектор компаний с государственным участием в Сингапуре имеет существенные отличия от принятой ОЭСР типологией таких компаний. В Сингапуре компании с государственным участием получили название *Government-linked corporations (GLC)* – корпорации, связанные с правительством. В стране сложилась обширная сеть таких корпораций, которые полностью или частично принадлежат государственной холдинговой компании Temasek.

Национальный фонд Сингапура под названием Temasek Holdings был создан в 1974 году Министерством финансов Республики Сингапур в форме холдинговой компании. Основной целью при создании фонда являлось централизованное управление всеми важнейшими предприятиями Сингапура.

Первоначально акциями в этих компаниях владело Министерство финансов Сингапура. В 1974 году права владения и управления акциями были переданы холдингу Temasek. В настоящее время Temasek – крупнейшая в Азии государственная инвестиционная компания. Единственным акционером Temasek является Министерство финансов Сингапура.

Президент страны и Правительство Сингапура не участвуют в принятии решений о направлении инвестиций Temasek и изъятии финансовых ресурсов, а также принятии других решений, касающихся бизнеса холдинга. Министерство финансов Сингапура, осуществляя стратегическое руководство, не вмешивается в текущие оперативные вопросы деятельности холдинга. Руководство Temasek несет перед ним ответственность лишь за соответствующий уровень рентабельности деятельности холдинга и выплату дивидендов.

Инвестиционный холдинг владеет акциями как крупных национальных, так и международных компаний, осуществляющих свою деятельность как на территории Сингапура, так и за рубежом, при этом в некоторых он владеет миноритарным пакетом. Поэтому в Сингапуре чаще употребляется термин «компания, связанные с Temasek», а не «компания, входящие в Temasek».

Чистая стоимость инвестиционного портфеля Temasek в 2016 году составила 242 млрд. сингапурских долларов (на 31 марта 2016 г.). Наибольшая доля инвестиций Temasek приходится на такие сектора экономики как телекоммуникации, СМИ и информационные технологии; финансовые услуги; транспорт и промышленность; рынок недвижимости. Приоритетным географическим вектором инвестиций холдинга (69% в 2016 г.) являются компании, осуществляющие свою деятельность в регионе Восточной и Юго-Восточной Азии, включая Сингапур. Значительная доля инвестиций приходится на компании Северной Аме-

рики (США), Австралии и Новой Зеландии и Стран Европы. На страны Африки, Центральной Азии и Ближнего Востока и Латинской Америки приходится 4% от всех инвестиций холдинга.

GLCs Сингапура функционируют на коммерческой основе и не имеют никаких определенных преимуществ в конкуренции с частными предприятиями.

В связи с тем, что государственный инвестиционный холдинг ведет свою деятельность на коммерческих принципах основными источниками финансирования являются поступления от продажи активов, дивидендов от компаний, входящих в портфель холдинга, и доходов от инвестиционных фондов. Дополнительными источниками финансирования деятельности холдинга являются выпуск облигаций, евроекселей, банковское кредитование. Министерство финансов может принимать участие в финансировании определенных проектов.

Temasek формирует глобально диверсифицированный инвестиционный портфель из числа национальных и международных компаний, отличающихся эффективным управлением, обладающих квалифицированным персоналом, хорошей репутацией и производящих конкурентоспособную продукцию и услуги. Тем самым Temasek поддерживает их рост и выход на новые рынки, способствует развитию новых продуктов и услуг, активизирует партнерство компаний в области инноваций и НИОКР.

Temasek, в свою очередь, выплачивает дивиденды своему акционеру - Министерству финансов, 50% этих дивидендов могут использоваться Сингапурским правительством для финансирования долгосрочных государственных программ. В 2016 году поступления дивидендов в бюджет от холдинга составили 18% от всех доходов бюджета страны.

Temasek платит налоги на прибыль, которую он зарабатывает в различных странах. Такие налоги способствуют росту доходов правительств во всем мире. Налоги на прибыль, уплаченные Temasek в бюджет Сингапура, направляются на развитие социальных услуг, образования, здравоохранения и оборону. Кроме того, холдинг осуществляет финансирование социально-значимых проектов и инициатив по поддержке социально незащищенных слоев общества.

Корпоративное управление GLCs осуществляется на основе четырех стратегических направлений развития, разработанных Temasek:

а) Содействие развитию экономики посредством использования потенциала растущих трансформирующихся экономик Китая, Индии, Юго-Восточной Азии и Латинской Америки: инвестиции в такие сектора как финансовые услуги, инфраструктура и логистика.

б) Содействие расширению среднего класса населения через инвестиции в сектора, пользующиеся растущим потребительским спросом, такие как телекоммуникации, медиа технологии, розничная торговля и недвижимость.

в) Углубление сравнительных преимуществ посредством поиска экономических систем и компаний, обладающих уникальной интеллектуальной собственностью и другими конкурентными преимуществами.

г) Выращивание лидеров – посредством вложения капитала в компании имеющие потенциал, чтобы стать региональными или глобальными лидерами.

Стратегическими отраслевыми направлениями инвестиций Temasek являются:

– в сфере финансовых услуг – расширение инвестиций в небанковское дело, подсектора включая инвестиции в PayPal, цифровую платежную службу, провайдеров, быстрорастущие финансовые технологии, инвестиционные брокерские компании, предоставляющие полный комплекс по операциям с ценными бумагами;

– увеличение инвестиций в сектор международных перевозок и логистики;  
– финансирование слияний главных технологических поставщиков в мире (например, Dell с EMC);

– в области естественных и сельскохозяйственных наук инвестирование в компании, являющиеся глобальными поставщиками лабораторного оборудования, в биофармацевтические и медицинские компании, инвестирование в компании, производителей дженериков;

– укрепление позиций в сфере биотехнологий, химической промышленности, строительства, ритейла, расширение инвестиций в высокотехнологические компании, электронную коммерцию.

Стратегическое планирование государственного инвестиционного холдинга Temasek обусловлено национальной стратегией по превращению Сингапура в ключевой глобальный центр инновационного капитала в Азии, способствующего развитию инновационных компаний частного сектора в сотрудничестве с научно-исследовательскими институтами мирового класса. Таким образом, привлекаются многонациональные компании, осуществляющие производство наукоемких продуктов и услуг с высокой добавленной стоимостью, обладающие глобальной конкурентоспособностью. Затем через различные инновационные платформы в Сингапуре создаются возможности для местных малых и средних предприятий по сотрудничеству с крупными предприятиями и формируются деловые партнерства и сети.

#### **13.4. Реформы сектора компаний с государственным участием в Малайзии**

В 1993 в Малайзии, по аналогии с Сингапуром, была основана холдинговая компания с государственным участием, под названием Khazanah, для управления коммерческими активами, поддержанными правительством и осуществления стратегических инвестиций в новые отрасли. В настоящее время в портфель холдинга входит 60 крупнейших компаний.

Азиатский финансовый кризис в 1997 г. и крах некоторых привилегированных компаний, таких как Malaysia Airlines привели к значительным реформам холдинга Khazanah и компаний с государственным участием. Была сформирована новая управленческая команда, из правления выведены государственные чиновники. С другой стороны, совет холдинга Khazanah остается политическим, отражая важность малазийской политики, и включает премьер-министра и Министра финансов. В деятельности холдинга сохраняется акцент на промышленную политику и особенно поддержку высокотехнологичных фирм.

По сравнению с сингапурским холдингом Temasek - малазийский Khazanah осуществляет непосредственный контроль над деятельностью компаний, входящих в холдинг.

В Малайзии предприятия с государственным участием определены как компании, у которых есть коммерческая цель и где у малазийского правительства есть не менее 20% выпущенного и оплаченного капитала. Эти предприятия, как и в Сингапуре, называются «связанные правительством компании» (GLCs). Помимо владения акциями, правительство назначает членов правления и высшего руководства.

В последние годы рост числа GLCs был феноменальным в различных ключевых секторах экономики Малайзии. Правительство Малайзии утверждает, что GLCs играют важную роль в проведении запланированной индустриализации страны к 2020. Однако сохраняется проблема повышения общей производительности GLCs.

В 2004 году правительство Малайзии приняло десятилетнюю Программу Трансформации компаний с государственным участием. Для контроля над реализацией данной программы был сформирован Комитет Путраджаи по повышению эффективности компаний с государственным участием (GLC (PCG)).

Программа предусматривала четыре этапа. Первый этап (2004–2005) включал усовершенствование холдинга Khazanah и корпоративного управления, смену руководства и ключевых показателей эффективности для GLCs. На втором этапе (2006) были установлены политические директивы трансформации GLC. Третий этап (2007–2010) и четвертый этапы (2011–2015) были сопряжены с процессами слияния, поглощений компаний и закрытие неэффективных. Десятилетняя Программа Трансформации GLC (GLCT) была завершена в 2015 г. Трансформация GLCs в высокоэффективные и конкурентоспособные предприятия на местах была важна для реализации целей повышения благосостояния страны в будущем.

Кроме того, в Малайзии проводится Программа экономических преобразований на период 201–2020 гг. Программа направлена на диверсификацию экономики страны и ускорение экономического роста, для того, чтобы поднять страну до статуса развитой к 2020 году с ВВП в размере 15000 долл. США на душу населения. В программе установлено 12 ключевых отраслей экономики, способных внести значительный вклад в рост ВВП страны: 1. Добыча нефти, газа и энергетика. 2. Производство пальмового масла и резины. 3. Финансовые услуги. 4. Туризм. 5. Бизнес-услуги. 6. Электротехника и электроника. 7. Оптовая и розничная торговля. 8. Образование. 9. Здравоохранение. 10. Инфраструктура и связь. 11. Сельское хозяйство. 12. Развитие региона Greater Kuala Lumpur/Klang Valley.

Согласно Программе экономических преобразований компаниям с государственным участием отводится пять ролей, с учетом которых осуществляется долгосрочное стратегическое планирование, в том числе и в области инновационного развития:

1. Следование курсу Программы экономических преобразований.
2. Достижение регионального лидерства.
3. Инвестирование в новые отрасли промышленности и сферы в соответствии с Новой экономической моделью.
4. Сотрудничество и инвестирование в частный сектор.

6. Сосредоточение на основной деятельности и конкурентных областях бизнеса.

Кроме того, на компании с государственным участием возлагаются функции по реализации таких национальных приоритетов, как: развитие экономических коридоров, развитие крупных инфраструктурных проектов, превращение Малайзии в глобальный исламский финансовый центр, обеспечение устойчивого развития.

В результате исследования сектора компаний с государственным участием в новых индустриальных странах Азии можно сделать вывод о том, что уровень развития данного сектора прямо зависит от уровня социально-экономического развития стран, степени сформированности демократических отношений в данных странах, и соответственно от ключевых императивов национальных стратегий развития. Наиболее развитым с точки зрения производительности, транспарентности и эффективности для общества является сектор компаний с государственным участием в таких странах как Сингапур и Южная Корея.

К положительному опыту развития компаний с государственным участием в новых индустриальных странах Азии, который быть полезен при формировании программ взаимодействия органов государственной власти, компаний с государственным участием и структур гражданского общества в Российской Федерации, можно отнести:

- повышение эффективности деятельности компаний с государственным участием, включая совершенствование процессов управления и координации исследовательской деятельности;
- совершенствование системы контроля и регулирования исследовательских структур, совершенствование стандартов качества;
- развитие системы стимулов для инновационного развития;
- сохранение и наращивание темпов роста, оздоровление и реструктуризация активов компаний с государственным участием;
- достижение регионального лидерства, а в отдельных случаях (Сингапур, Китай) и глобального лидерства компаний с государственным участием, способствующему росту валового национального дохода, диверсификации и интернационализации экономики;
- наращивание объемов инвестиций в новые, наукоемкие и сервис-ориентированные отрасли;
- развитие сотрудничества компаний с государственным участием и частного сектора для укрепления отечественной промышленности, получения эффекта масштаба, а также для эффективного подключения частного сектора к национальным и международным цепочкам создания стоимости;
- сосредоточение компаний с государственным участием на деятельности в конкурентных областях бизнеса;
- освобождение и оптимизация ресурсов, создание более благоприятной экосистемы для развития предпринимательской деятельности и инноваций.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Трансформационные аспекты феномена рыночного хозяйства. Монография / Г.Л. Саргсян, А.Х. Маркосян, В.А. Сидоров, Я.С. Ядгаров. – Ер.: Издательство «Зангак», 2016. С. 242
2. Governance of SOEs and Public Institutions in Korea. Government Publications Registration Number 11-7003625-000036-01. Ministry of Strategy and Finance, Republic of Korea, 2013. P. 88-92



3. Government announces new reforms for public institutions. Press Release: May 26, 2015. Ministry of strategy and finance. [www.mosf.go.kr](http://www.mosf.go.kr)
4. China 2030: Building a Modern, Harmonious, and Creative Society. The World Bank Development Research Center of the State Council, the People's Republic of China, 2013
5. Yearbook of Statistics Singapore, 2016
6. State-owned enterprises in the development process. OECD, 2015
7. Harry Entebang, Richard T. Harrison and Ernest Cyril de Run. Perceived corporate entrepreneurship in GLCs: evidence from Malaysia: /  
<http://ir.unimas.my/1728/1/33%2BPerceived%2Bcorporate%2Bentrepreneurship%2Bin%2BGLCs%2Bevidence%2Bfrom%2BMalaysia%2B%2528abstract%2529%20%281%29.pdf>

## ГЛАВА 14. К ВОПРОСУ О ФУНКЦИЯХ РЫНКА И ГОСУДАРСТВА В РЕГИОНАЛЬНОМ ВОСПРОИЗВОДСТВЕ

### 14.1. Взаимодействие рынка и государства как методологический принцип исследования регионального воспроизводства

На предыдущих конференциях, посвященных феномену рыночного хозяйства, не раз говорилось о государстве и рынке [См., например: 2; 3]. Вопрос о функциях рынка и государства в экономике является достаточно разработанным в научной и учебной литературе. Можно вспомнить работу А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.), в которой, например, обнаруживается функция реализации интересов рыночных субъектов, обеспечивающая взаимосвязь этих интересов: «Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что тебе нужно... Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов». Продавец (производитель) заинтересован в получении наибольшего дохода, прибыли, а покупатель (потребитель) – в удовлетворении потребности с наименьшими затратами. Соединение этих интересов предполагает эквивалентность рыночной сделки. И если рыночный механизм многие называют «невидимой рукой», то государственное регулирование в экономике – это «видимая рука». О функциях государства как экономического субъекта заговорили в конце XIX – начале XX в. в связи с необходимостью реализации крупных инфраструктурных проектов (например, Транссиб в России), воздействия на монополии, решения социальных проблем и др.

Одним из методологически важных принципов исследования регионального воспроизводства является *различение функций рынка и государства, рассмотрение взаимодействия рыночного и государственного механизмов регулирования.*

Известно, что рынок – самоорганизующаяся система, которая в случае нехватки тех или иных элементов и структур стихийно или с некоторыми признаками плановости достраивает недостающие звенья. В то же время стихийность саморегулирования рынка ведет к искажению отраслевой структуры, преимущественному развитию сферы обращения и свертыванию материального производства, монополизации, искажению цен, стихийной социально-экономической дифференциации населения по доходам и имуществу. Развитие рыночных отношений ведет и к изменению общественных ценностей. В ходе реформирования социально-экономической системы России изменилась и государственная идеология. Она оправдывает сложившийся порядок распределения материальных благ в обществе. Рынок подчиняет себе общество через товарный и денежный фетишизм, который «проявляется в господстве товара, вещи над человеком (идет – не идет товар на рынке), в зависимости человека от денег (все измеряется деньгами)». Это хорошо известно как «провалы», «фиаско» рынка.

Разрешить проблемы рыночной системы пытаются, с одной стороны, государство, с другой – крупные хозяйственные структуры, например, корпорации, общественные организации (профсоюзы, ассоциации предпринимателей, объединения потребителей и др.). Но, как известно, и само государство как субъект может быть некомпетентно, действовать в интересах отдельных групп, что при-

водит к искажениям в результатах его деятельности, это известно в неоклассике как «провалы» государства, о которых достаточно много говорится в литературе.

Таким образом, в современной экономике есть так называемые «рыночные ниши», где рыночное саморегулирование вполне справляется со своими задачами, а также есть сферы, которые берет на себя исключительно государство (организация денежного обращения, производство общественных благ, социальная защита и др.). Наряду с этим складывается смешанный механизм, представляющий собой взаимодействие рыночного и государственного механизмов, когда они дополняют друг друга (например, кредитование сельхозпроизводителей и субсидирование государством ставки процента по кредиту для заемщиков), а также действие общественных институтов (профсоюзы, союзы предпринимателей, общества защиты прав потребителей, политические партии и пр.). При этом сами экономические отношения трактуются и как устоявшиеся, и как переходные, поскольку становление рыночной экономики в нашей стране не является завершённым.

Применительно к функционированию региона методологический принцип исследования заключается в необходимости фиксировать взаимодействие рынка и государства и означает, что региональная экономика, с одной стороны, характеризуется началами самоорганизации, самодвижения, а с другой стороны, является объектом государственного регулирования (впрочем, в регулировании принимают участие вообще все крупные структуры, если они только имеются в регионе).

Отчасти региональная экономика работает сама на себя, на внутреннее потребление, а частично работает на вывоз. Очевидно, что работа на вывоз – это зарабатывание денег на стороне (и не только это!), это предпосылка расширенного воспроизводства. Обмен между регионами выступает как необходимое условие нормального функционирования народного хозяйства. Территория страны может быть связана в единое экономическое пространство и более пропорционально осваиваться только через развитые элементы инфраструктуры (транспорт, связь, энерго- и водоснабжение и др.).

Важно, чтобы в регионах успешно функционировали как отрасли материального производства (включая производство товаров и оказание материальных услуг), так и отрасли нематериального производства, роль которых в современных условиях возрастает. Ведь нацеленное на внутренний рынок производство (это относится и к национальной, и к региональной экономике) не просто обеспечивает потребности экономики в товарах и услугах, но сохраняет и умножает рабочие места, реализует профессионально-квалификационный потенциал трудовых ресурсов, поддерживает в привычном темпе жизнедеятельность городов и населенных пунктов с традиционными сферами производства, создает значительные объемы добавленной стоимости, и, следовательно, формирует значительную долю бюджетных и внебюджетных средств, обеспечивает экономическую безопасность, устойчивость экономического развития.

Функционирование региона предполагает, что действуют определенные импульсы развития, идущие как снизу (самореализация), так и сверху (госрегулирование). Имеет место и группа импульсов чисто территориального характера: обмен товарами и услугами, специализация, межрайонная кооперация, диверси-

фикация, комбинирование, взаимосвязь региональных рынков, включая не только рынки товаров и услуг, но и рынки труда, финансов, информации. Эти вопросы достаточно хорошо представлены в литературе по региональной проблематике.

#### **14.2. Взаимодействие рыночного и государственного механизмов в регионе: проблемы и перспективы**

Для обеспечения нормального регионального воспроизводства (под ним понимается воспроизводство, удовлетворяющее как внутренние потребности региона, так и потребности страны с учетом территориального разделения труда) имеет значение не столько разграничение сфер действия рыночного и государственного механизмов, сколько обеспечение их функционирования и взаимодействия в соответствии с народнохозяйственными интересами в целом и региональными интересами в частности. Сегодня же в России «возникло парадоксальное явление, когда очень сильно углубился разрыв между объективными рыночными целями (главным образом прибыли) и народнохозяйственными потребностями, задачами технического перевооружения экономики, ликвидации избыточной дифференциации между территориями, инновационного развития страны».

Примером являются разнонаправленные процессы «скукоживания» обрабатывающей промышленности и «разбухания» сферы обращения (торговли) в реформенной России. Причинами данных негативных процессов стали стихийные рыночные процессы в отсутствие государственной поддержки отечественных товаропроизводителей в 90-е годы XX в. Именно саморегулирование рынка стало способствовать чрезвычайно быстрому расширению сферы торговли. Этому есть целый ряд объяснений.

1. В советской экономике сфера обращения была развита недостаточно, поэтому в рыночное время с начала 1990-х гг. объективно стали стремительно развиваться торговля, финансовая сфера в соответствии с требованиями рыночной экономики.

2. Изменение соотношений цен в условиях галопирующей инфляции, неравномерный рост цен в разных отраслях и воспроизводственных секторах. Именно в торговле за счет ценового фактора обеспечивались высокие прибыли.

3. Торговля – конечный реализатор. Высокая торговая наценка позволяет получать больше экономической выгоды. Имеет место перекося в структуре цены в пользу торговых организаций, которые диктуют условия как производителям через цену покупки, так и покупателям через цену продажи. Особенно это касается крупных торговых сетей и компаний. Так, одной из проблем сельхозпроизводителей и предприятий пищевой промышленности во многих регионах страны является дискриминация крупными торговыми сетями в пользу привозной продукции из других регионов и из-за рубежа.

4. Торговля является привлекательной сферой для приложения капитала. Причина высокой инвестиционной привлекательности отрасли заключалась в ее более высокой прибыльности по сравнению с материальным производством, обеспечивавшей быструю окупаемость вложений (рентабельность активов отрасли в начале 2000-х гг. достигла 25–30 %, что сопоставимо с отраслями нефтегазового сектора, а фактическая прибыль превышала официально декларируе-

мую в 15,6 раза), в пониженных требованиях к квалификации работников, невысоком начальном капитале.

5. Для многих людей с невысокими доходами торговля выступала как источник дополнительного заработка и как дополнительное занятие (самозанятость, «челночничество»), что способствовало привлечению в эту сферу трудовых ресурсов.

6. Большую роль в разбухании сферы торговли сыграл импорт, в том числе через открытие филиалов зарубежных торговых сетей как новых для России организационных форм.

Рост сферы торговли стимулировался со стороны местных властей для обеспечения принципа поэтапной доступности торговых организаций для населения, повышения комфортности торговых точек (в том числе за счет увеличения их площадей). Однако эта поддержка на протяжении 2000-х гг. привела к чрезмерному росту торговых организаций. Самое большое число предприятий и организаций в Ивановской области наблюдается именно в оптовой и розничной торговле; ремонте автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования. На 1 января 2006 г. торговые организации составляли 32,9 % от общего числа предприятий и организаций, исключая филиалы и организации без прав юридического лица, на 1 января 2011 г. – 36,7 %, на 1 января 2013 г. – 33,9 %, на 1 января 2014 г. – 34,2 %, на 1 января 2015 г. и на 1 января 2016 г. – 33,9 %, причем их количество в абсолютном измерении постоянно увеличивалось с 9271 на 1 января 2006 г. до 11879 на 1 января 2016 г. Если же учитывать предприятия торговли и ремонта без образования юридического лица, то их количество будет еще более значительным. В России в целом показатели близкие – на конец 2014 г. число торговых предприятий в общем числе предприятий и организаций на конец 2010 г. составляло 37,1 %, на конец 2014 г. – 34,7 %, на конец 2015 г. – 34,8 %. В обороте организаций Ивановской области доля оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования в 2005 г. составляла 38,5 %, в 2010 г. – 39,9 %, в 2013 г. – 50,1 %, в 2014 г. – 53,3 %, в 2015 г. – 49,4 %.

Все эти процессы – результат действия законов рынка, имеющих как позитивные, так и негативные стороны. Это особенно ярко проявляется в отдельных регионах, в том числе в Ивановской области, которая с 30-х гг. XX в. являлась центром текстильной промышленности и текстильного машиностроения, а за годы так называемых рыночных реформ 90-х гг. XX в. практически потеряла свой производственный потенциал. В настоящее время Ивановская область характеризуется практически отсутствием масштабного производства (с численностью 8–10 тыс. человек и более). Перестали существовать крупные текстильные предприятия, известные далеко за пределами области (Камвольный комбинат, Меланжевый комбинат, фабрика-автомат 8 Марта, фабрики БИМ (Большая Ивановская мануфактура), НИМ (Новая Ивановская мануфактура), фабрика им. Н. К. Крупской и многие другие. Машиностроительная отрасль, создаваемая в свое время для привлечения мужского населения в область, в настоящее время находится в сложном положении, некоторые предприятия на грани банкротства (Автокран, Завод тяжелого машиностроения, Волжский электрометаллургиче-

ский завод) или прекратили свою деятельность (Точприбор, Торфмаш, завод чесальных машин, Ивтекмаш.).

Более высокая рентабельность добывающих отраслей по сравнению с производством машин и оборудования, а также внеэкономические факторы, например, монопольное положение экспортоориентированных отраслей, близость к властным структурам и т. п. привели к тому, что рыночное распределение инвестиционных ресурсов в Ивановской области и в России в целом складывалось не в пользу машиностроения и смежных с ним отраслей. Если смотреть оборот организаций, то доля машиностроения в объеме промышленной продукции, которая рассчитана как отношение: (производство машин и оборудования + производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования + производство транспортных средств и оборудования) / (добыча полезных ископаемых + обрабатывающие производства + распределение электроэнергии, газа и воды) в *Ивановской области* в 2005 г. составляла 16,7 %, в 2008 г. – 20,7 %, 2011 г. – 8,7 % в 2013 г. – 11,27 %, в 2014 г. – 10,77 %; в 2015 г. – 7,34 %; в *России* в 2011 г. – 12,50 %, в 2013 г. – 12,87 %, в 2014 г. – 12,2 %, в 2015 г. – 11,5 %.

Известно, что одной из функций рынка является санирующая, предполагающая, что неэффективные участники рынка проигрывают в конкурентной борьбе более сильным игрокам и уходят с рынка. С точки зрения неоклассики, с позиции критерия эффективности – это позитивно для экономики.

Однако предприятие сферы материального производства, особенно крупное, является не только товаропроизводителем, экономическим субъектом, но и важным регулятором социально-экономических процессов на той территории, где оно расположено. Уход с рынка любого такого предприятия приводит к множеству проблем, особенно это касается градообразующих предприятий в малых населенных пунктах. Когда мы ведем разговор о малых городах и определяем их перспективы, то прежде всего рассуждаем на тему, какие проблемы они должны решить сами в порядке самоорганизации своей деятельности, а какие вопросы они могут решить только при поддержке государства. В данном случае возникает та же тема «рынок – государство» с акцентом на социальную, нравственную стороны вопроса. Рынок стихийен и не всегда разумен. Поэтому без государственного регулирования в региональной и муниципальной экономике никак не обойтись.

Следует отметить, что депрессивный регион, каковым является и Ивановская область, требует к себе особого подхода. Так, госзакупки осуществляются через электронную систему, что ведет к общедоступности торгов. Местные товаропроизводители чаще всего проигрывают в борьбе с более сильными игроками (это соответствует постулатам неоклассики). Если местного производителя периодически будут выдавливать с рынка, то снизятся стимулы производства. Как же решать задачу выхода из депрессивного состояния? Многие задачи муниципального заказа могут быть удовлетворены за счет местных производителей. Надо давать льготы местным товаропроизводителям в определенных границах (сохраняя конкуренцию на рынках). Если бесконтрольно открывать границы региона, то это приведет к разрушению ряда производств, обезлюдиванию части хозяйственной территории.

Оживление легкой промышленности в Ивановской области связано в первую очередь со строительством в 2017 г. комбината синтетического волокна в Вичугском районе. Начало реализации проекта во многом зависит от позиции Фонда развития моногородов (г. Вичуга вошел в программу поддержки моногородов наряду еще с двумя из 10 моногородов Ивановской области), поскольку именно благодаря средствам Фонда будет осуществляться строительство инфраструктуры (в общей сложности Вичуга планирует привлечь 498 млн р. (средства Фонда) и 32 млн р. из средств областного бюджета (соотношение 95 % и 5 %)). Следует отметить, что федеральную программу поддержки моногородов, включающую меры по линии Минэкономразвития России, некоммерческой организации «Фонд развития моногородов», Фонда развития промышленности (целевые займы), АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов», Минпромторга России (субсидии непосредственно товаропроизводителям различных отраслей промышленности в моногородах), Минтруда России (помощь в переобучении и трудоустройстве), Минсельхоза России (субсидии сельхозпроизводителям монотерриторий), Ростуризма и ряда других государственных структур, крупных банков, следует рассматривать как позитивный пример роли государства в обеспечении нормального регионального воспроизводства.

Кроме того, государству в лице региональных и муниципальных властей целесообразно поддерживать создание и развитие перерабатывающих предприятий, соединяя преимущества рыночного и государственного взаимодействия, реализуя интересы хозяйствующих субъектов, муниципалитетов и населения. В отраслях, поставляющих продукты питания населению, очень слабо развит малый и средний бизнес, бездействует кооперация, что сказывается на высокой монополизации отрасли (точнее, моносонизации). Между тем в личных хозяйствах населения зачастую пропадает значительная часть выращенной продукции (в Ивановской области это касается яблок, овощей, ягод). А ведь личный сектор экономики существенно дополняет экономику предприятий. Для поддержания хозяйственной деятельности в муниципальных образованиях целесообразны организация и развитие предприятий пищевой промышленности (мини-заводов) по переработке сельхозпродукции, выращенной в регионе (молоко, мясо, картофель, капуста, другие овощи), а также лесных даров (грибы, ягоды) и продукции рыболовства (в связи с последним целесообразно возрождение прудового рыболовства). Например, в Германии достаточно развиты мобильные мини-заводы для производства натуральных соков. Мини-завод расположен на передвижном трейлере и может передвигаться от одного фруктового сада к другому. Владельцы таких мини-заводов, кроме частного и личного использования, предлагают соседям – владельцам яблочных, грушевых, вишневых и других фруктовых садов услуги по переработке фруктов. Производство сока происходит на глазах у заказчика, упаковывается в тетра-пакеты. Оплата возможна соком или на других договорных условиях. Мобильные заводы могут выдвигаться к месту урожая, а затем компактно собираться и храниться до следующего урожая.

Острота региональных проблем часто обусловлена несбалансированностью рыночных преобразований в разных сферах. Так, для Ивановской области остро стоит кадровая проблема, в том числе и в связи со строительством уже названно-

го комплекса по производству полиэтилентерефталата (ПЭТФ) текстильного назначения в Вичуге – основного инвестиционного проекта региона. Рыночному саморегулированию занятости в регионах препятствует отсутствие реального рынка жилья, способствующего мобильности рабочей силы, медленное развитие малого и среднего бизнеса, поглощающего высвобождающуюся рабочую силу из стагнирующих или реконструируемых крупных предприятий. Кроме того, в России из-за больших расстояний, удорожания транспорта и других препятствий для пространственной мобильности различия между региональными рынками товаров, капитала и труда сглаживаются относительно медленно.

В региональном воспроизводстве особенно важно взаимодействие не только рынка и государства, но и взаимодействие федеральной, региональной и муниципальной власти. В связи с темой формирования макрорегионов неизбежно возникнет вопрос, какая группа проблем решается на региональном, а какая – на межрегиональном уровне или на уровне федеральных властей. Депрессивным регионам в одиночку не решить свои проблемы.

Для сохранения целостности экономического и социального пространства, единого народнохозяйственного комплекса в стране с обширной территорией и существенно различающимися условиями ее регионов, уровнем их развития, каковой является Россия, особенно необходима грамотная региональная политика. В центре ее внимания должны быть вопросы освоения депрессивных территорий, заброшенных местностей, активизации жизни населения, развития инфраструктуры в населенных пунктах. Это предполагает активное участие государства в экономике проблемных регионов в рамках решения задач общественной, национальной значимости.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ивановская область. Статистический ежегодник. 2016 : Стат. сб. Иваново : Ивановостат, 2016. – 458 с.
2. Николаева Е. Е., Роднина А. Ю. Рыночный и государственный механизмы в кредитной сфере экономики России // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: мат-лы II Междунар. научно-практич. конф./ под ред. д-ра экон. наук, проф. Ядгарова Я. С., д-ра экон. наук, проф. Сидорова В. А., д-ра экон. наук, проф. Ткаченко В. Г., канд. экон. наук, доц. Чапли В. В. – Краснодар, 2014. С. 355–363.
3. Николаева Е. Е., Роднина А. Ю., Соткин И. С. Взаимодействие государственного и частного интересов в современной экономике России // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы III Междунар. научно-практич. конф./ под ред. д-ра экон. наук, проф. Ядгарова Я. С., д-ра экон. наук, проф. Сидорова В. А., канд. экон. наук, доцента Чапли В. В. – Краснодар, 2015. С. 238–246.
4. Осипов Ю. М. Основы теории хозяйственного механизма. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 368 с.
5. Российский статистический ежегодник. 2016 : Стат. сб. / Росстат. М., 2016. – 725 с.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (отдельные главы) // Антология экономической классики. Предисловие А. Столярова. – М.: МП «ЭКОНОВ», «КЛЮЧ», 1993. Т. 1. С. 79–396.
7. Ханин Г. И., Фомин Д. А. Соотношение восстановительной и балансовой стоимостей основных фондов розничной торговли // Вопросы статистики. 2004. № 12. С. 28–31.



## ГЛАВА 15. АНТИРОССИЙСКИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ: ИЗДЕРЖКИ И ВЫГОДЫ КОНФРОНТАЦИИ

### 15.1. Экономические санкции против России: анализ выгод и издержек

Прошло три года, как США и их союзники ввели экономические санкции против России. Они были введены против российских компаний, функционирующих в нефтяной и газовой отраслях, финансовой и банковской сфере, оборонно-промышленном комплексе. В ответ на экономические санкции Россия ввела эмбарго, которое выразилось в запрете на ввоз мяса, рыбы, молочной продукции на территорию Российской Федерации. Разберем, достигли ли экономические санкции и антисанкции свои цели. И, если достигли, то в какой степени, а если нет, то почему?

Введение экономических санкций против России в области нефтяной и газовой промышленности было подготовлено предшествующим периодом развития экономики США.

*Причины экономических санкций против России в нефтяной и газовой отраслях и их последствия.*

После длительного падения производства нефти в США, начавшегося в 1970-е годы и продолжавшегося вплоть до 2008 года, начался его резкий рост ([www.eia.gov](http://www.eia.gov)). Это привело не только к удовлетворению внутренних потребностей, но и к экспорту нефтяных продуктов из США, которой началось после 2005 года.

Что же касается производства природного газа в США, то здесь ситуация так же значительно улучшилась после 2005 года ([www.eia.gov](http://www.eia.gov)). Фактически, в 2008 году был превышен максимум 1980 года.

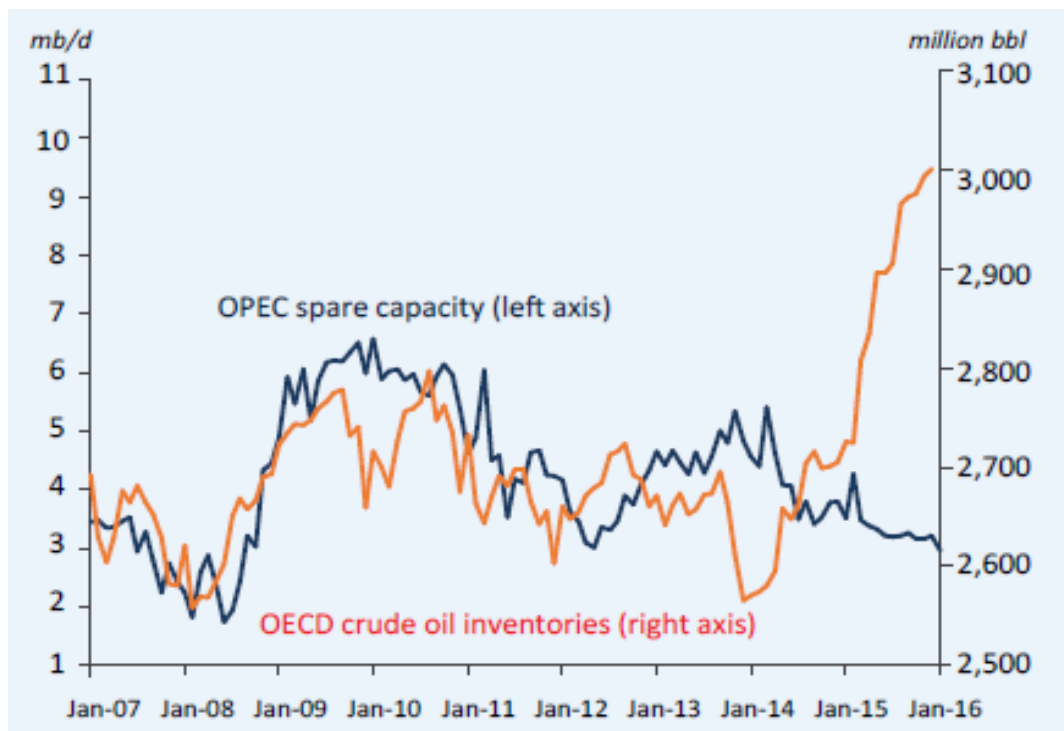


Рисунок 1. Избыточный глобальный объем производства нефти и ее запасы

Для усиления своего конкурентного преимущества, Соединенные Штаты вводят запрет на экспорт в Россию технологий по нефтедобыче и нефтепереработке, а так же замораживанию уже существующих или отказ от заключения новых проектов в газовой отрасли. Такие последствия, по мысли авторов санкций, приведут к замедлению роста нефтяной и газовой промышленности в России и, в конечном итоге, к их техническому отставанию. Действительно, последствия экономических санкций для России не замедлили сказаться. У Роснефти под вопросом оказалась перспектива добычи в Арктике.

Чистая прибыль Роснефти упала в первом квартале 2015 года, по сравнению с первым кварталом 2014 г. на 36% (с 88 до 56 млрд. рублей). Газпром начал искать новых поставщиков оборудования для работ на шельфе. ЛУКОЙЛ сократил инвестиционную программу на 2015 на \$2 млрд, потому что чистая прибыль Лукойла в 2014 году по сравнению с 2013 сократилась на треть.

В результате, наращивание производства сырой нефти Соединенными Штатами и другими странами OECD возникает ее избыточный глобальный объем (рис. 1), который способствует снижению мировых цен на энергоносители (рис. 2).

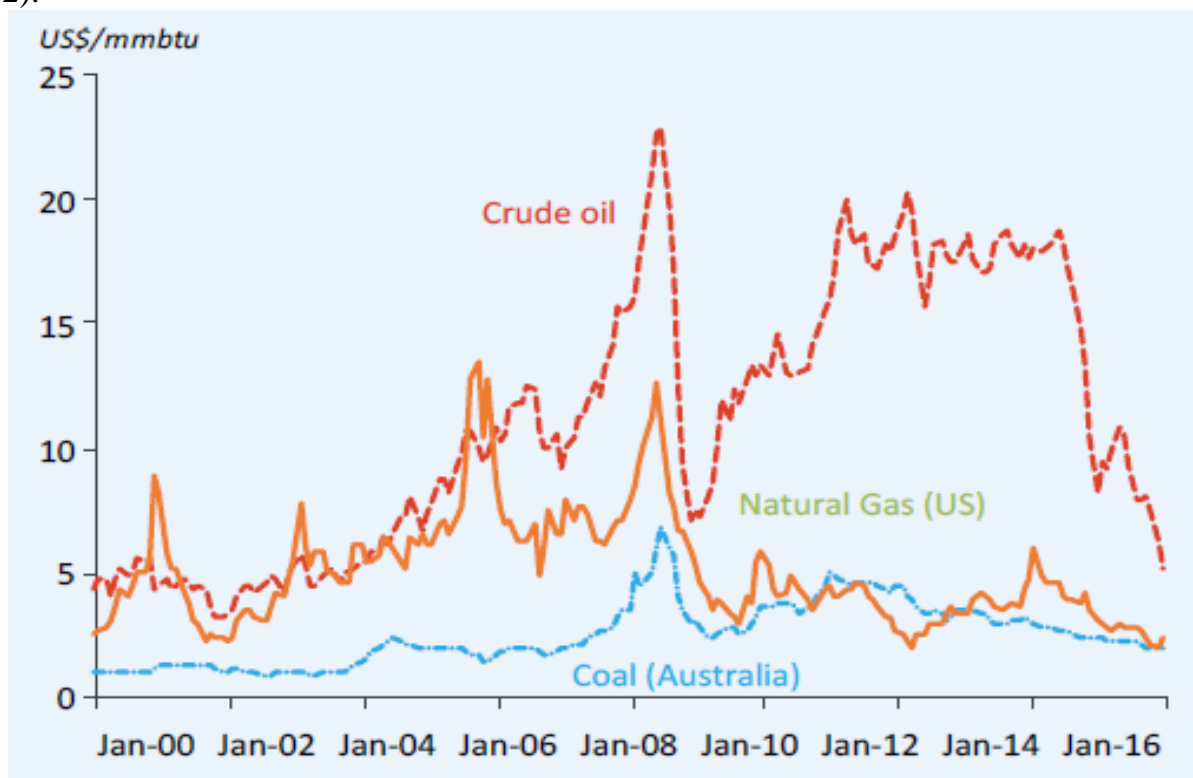


Рисунок 2. Мировые цены на энергоносители, (US \$ / млн btu)

В результате расширения мирового предложения нефти, динамика цен на нефть имела тенденцию к падению, которая приобрела лавинообразный характер в июне 2014 г. (рис. 3). И хотя, ситуация во второй половине 2016 года стала немного улучшаться, уровень цен лишь слегка превышает кризисный минимум 2008 - 2009 годов.



Рисунок 3. Динамика цен на нефть с 1 декабря 2006 по 1 ноября 2016 гг. [<http://ru.investing.com/commodities/brent-oil>]

Динамика цен на нефть находится в тесной зависимости с российским номинальным валютным курсом (см. рис. 4).

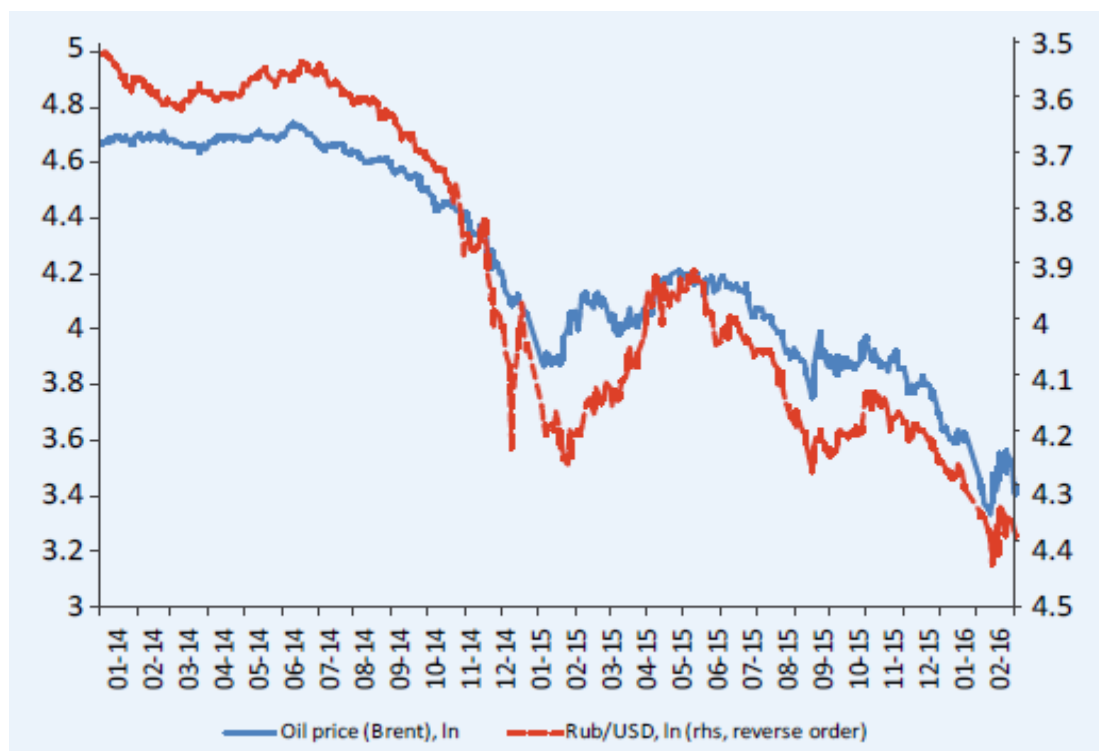


Рисунок 4. Изменения цен на нефть и номинального валютного курса

#### *Последствия экономических санкций для России в финансовой сфере.*

Важным каналом воздействия экономических санкций запада стало значительное ухудшение доступа к рынкам капитала, что проявилось в резком падении чистого притока зарубежных прямых инвестиций. Начавшиеся еще в 2013 году, оно продолжилось и в 2014 (см. рис. 5). Это привело к тому, что прямые

инвестиции в Россию стали поступать из офшоров – с Кипра, Багамских островов, Бермудских островов и т.д.

В результате, в 2014 году резко снизились международные золото-валютные резервы России. Особенно сильное снижение начинается с августа 2014 года (рис. 6). Так, к началу 2015 года международные резервы сократились на 24.6% по сравнению с началом 2014 года, при этом снижение на 19.1% произошло как раз в период с августа 2014 по январь 2015 года. В итоге, если на 01.02.2014 международные резервы РФ составляли 498,9 млрд. долларов, то на 12.12.2016 этот показатель находился на уровне 385,3 млрд. долларов.

Суть экономических санкций заключалась в том, что Российским Банкам и Компаниям запретили брать кредиты на срок более 30 дней, что в купе с уменьшением потока долларов от импорта нефти привело к резкому дефициту национальной валюты, что повлекло за собой рост курса доллара и падение курса рубля.

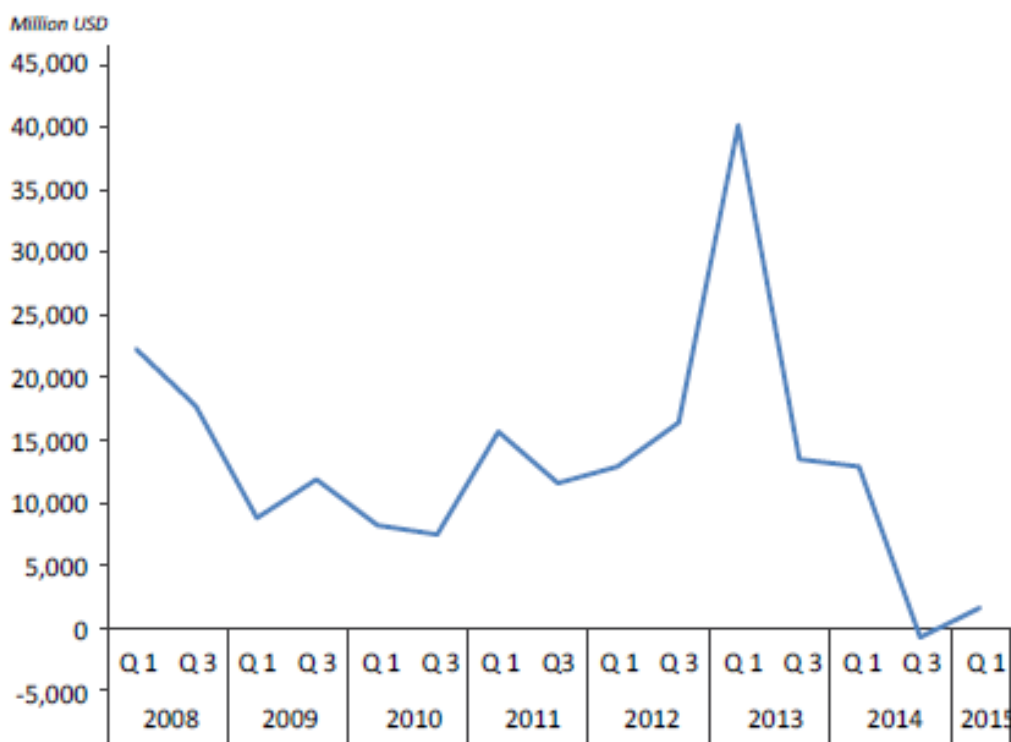


Рисунок 5. Чистый приток зарубежных прямых инвестиций в Россию, 2008–2015

Центральный банк, для того, чтобы бороться с волатильностью трижды в 4 квартале 2014 года повышал ключевую ставку, что привело к сильному подорожанию кредитов. Самым большим ударом по банковской системе стало увеличение ключевой ставки с 10,5% до 17% 16.12.2014. Таким образом, ключевая ставка в 2014 году выросла с 5,5% до 17% (см. рис. 7).

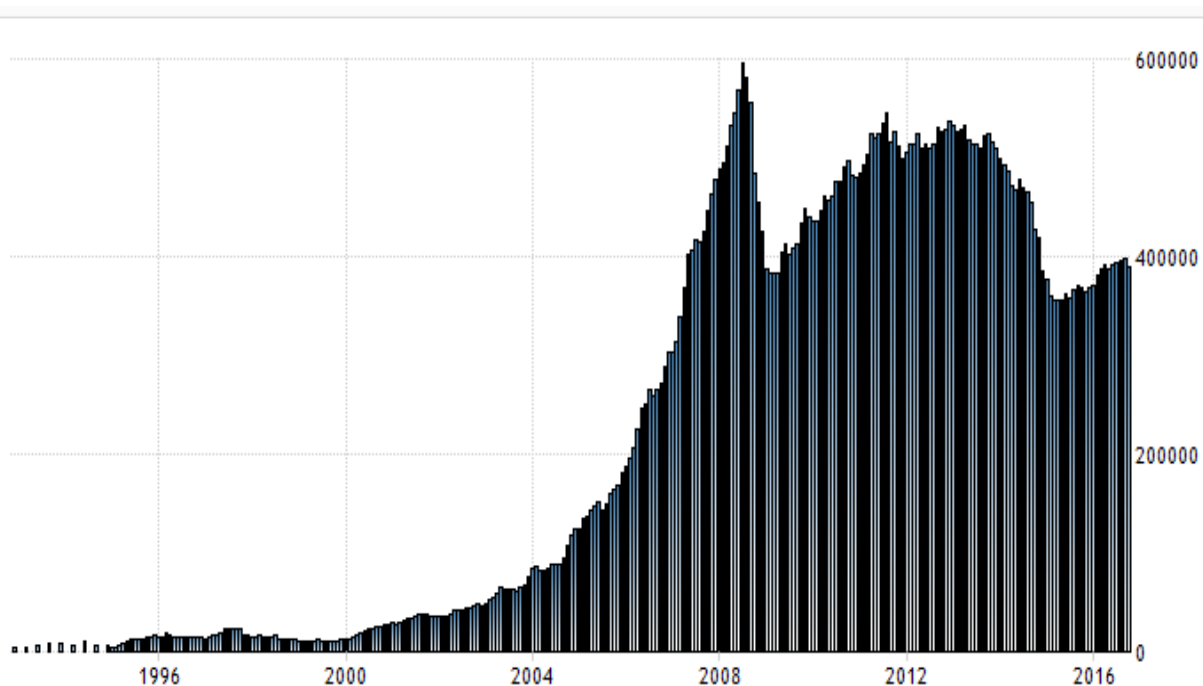


Рисунок 6. Международные резервы России с 2011 по 2016 (в млн. дол)  
[\[http://ru.tradingeconomics.com/russia/foreign-exchange-reserves\]](http://ru.tradingeconomics.com/russia/foreign-exchange-reserves)

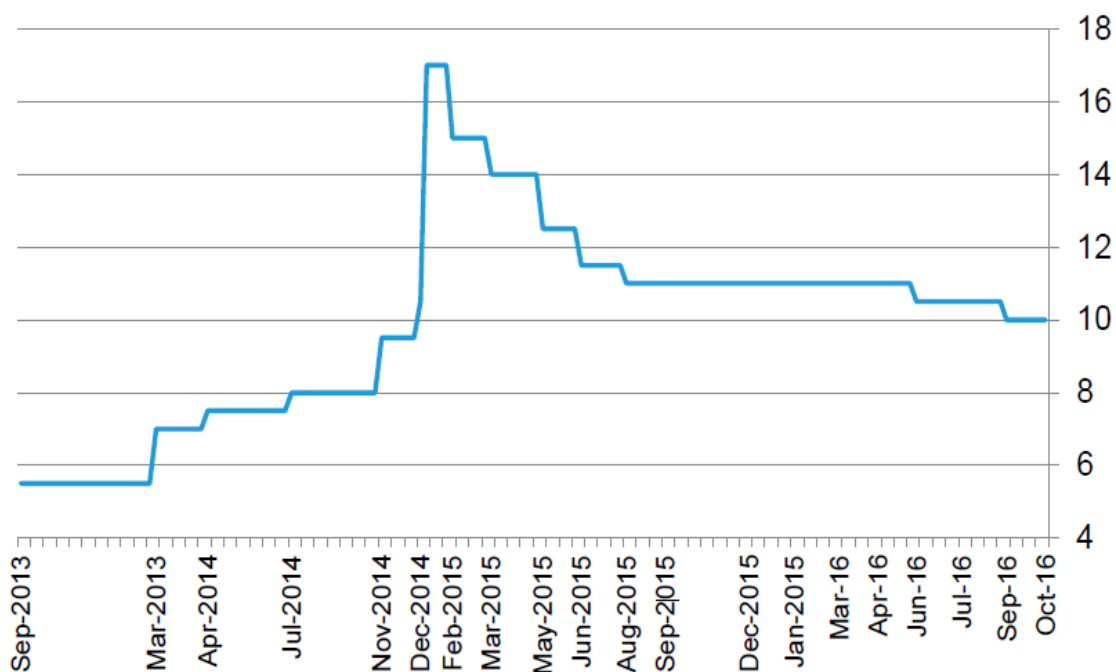


Рисунок 7 Ключевая процентная ставка в %

Подорожание кредитов ударило по потребителям как минимум с трех сторон:

1. Банкротства предприятий с увеличившаяся кредитная нагрузка привели к росту безработицы.

2. Произошло удорожание потребительских, ипотечных, автокредитов и т.д.

3. Ослабление рубля привело к резкому подорожанию валюты и, следовательно, импортных товаров.

Эти меры Центрального Банка не ослабили, а, наоборот, объективно усилили эффективность экономических санкций Запада.

В результате, по оценкам экспертов МВФ, санкции против РФ стоили экономике России 1–1,5 % немедленного роста ВВП, а кумулятивные потери от них могут достичь 9 % рост.

В сентябре 2015 года главный экономист Citigroup по России и СНГ Иван Чакаров в аналитическом докладе о российской экономике раскритиковал распространённое на Западе мнение о том, что санкции оказали существенное влияние на российский ВВП, и благодаря статистическому анализу связал с санкциями 0,4 % падения ВВП из 4,4 % полного падения с пика ко второму кварталу 2015 года, остальные 4 % объяснив падением цен на нефть [http://www.rbc.ru/finances/28/09/2015/560949839a7947b23fa7cd0c]

#### *Обострение экономических проблем России.*

Падение цен на нефть и экономические санкции привели к замедлению экономического роста ВВП России. Это замедление было усилено деятельностью Центрального Банка, поскольку резкое повышение ключевой ставки нанесло тяжёлый удар по инвестиционной политике (см. рис. 8).

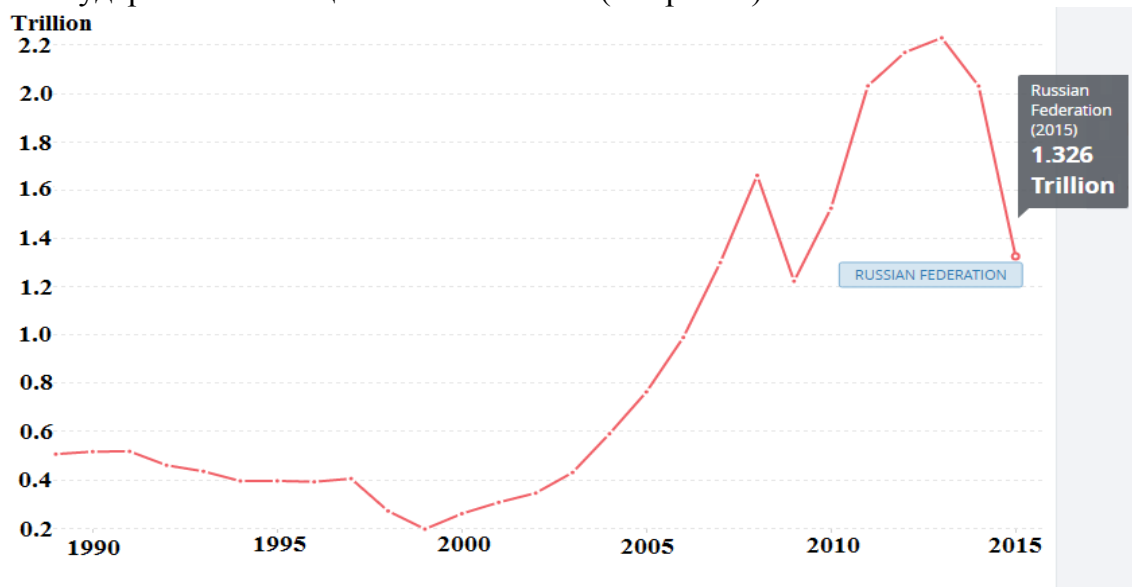


Рисунок 8. Валовой внутренний продукт РФ с 1990 по 2015 гг.

[<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2015&locations=RU&start=1989&view=chart>]

Хотя падение удалось замедлить в третьем квартале 2015 года, однако до сих пор темпы роста экономики находятся в отрицательной зоне. Расчеты Всемирного Банка показывают, что в 2107 году темпы роста ВВП России достигнут 1,1%, а в 2018 г. 1,8% (см. таблицу 1). Однако, это заметно ниже темпов роста

высокоразвитых стран, которые составят 2,1 %, глобального роста ВВП (3,1 %) и значительно ниже темпов роста развивающихся стран (5,3%).

Таблица 1 – Глобальный рост ВВП, в процентах

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
World	-1.8	4.3	3.1	2.4	2.4	2.6	2.4	2.9	3.1	3.1
High income	-3.5	3	1.9	1.4	1.2	1.7	1.6	2.1	2.1	2.1
Developing countries	3	7.8	6.3	4.9	5.3	4.9	4.2	4.8	5.3	5.3
Euro area	-4.5	2	1.7	-0.7	-0.2	0.9	1.5	1.7	1.7	1.6
Russia	-7.8	4.5	4.3	3.5	1.3	0.7	-3.7	-1.9	1.1	1.8

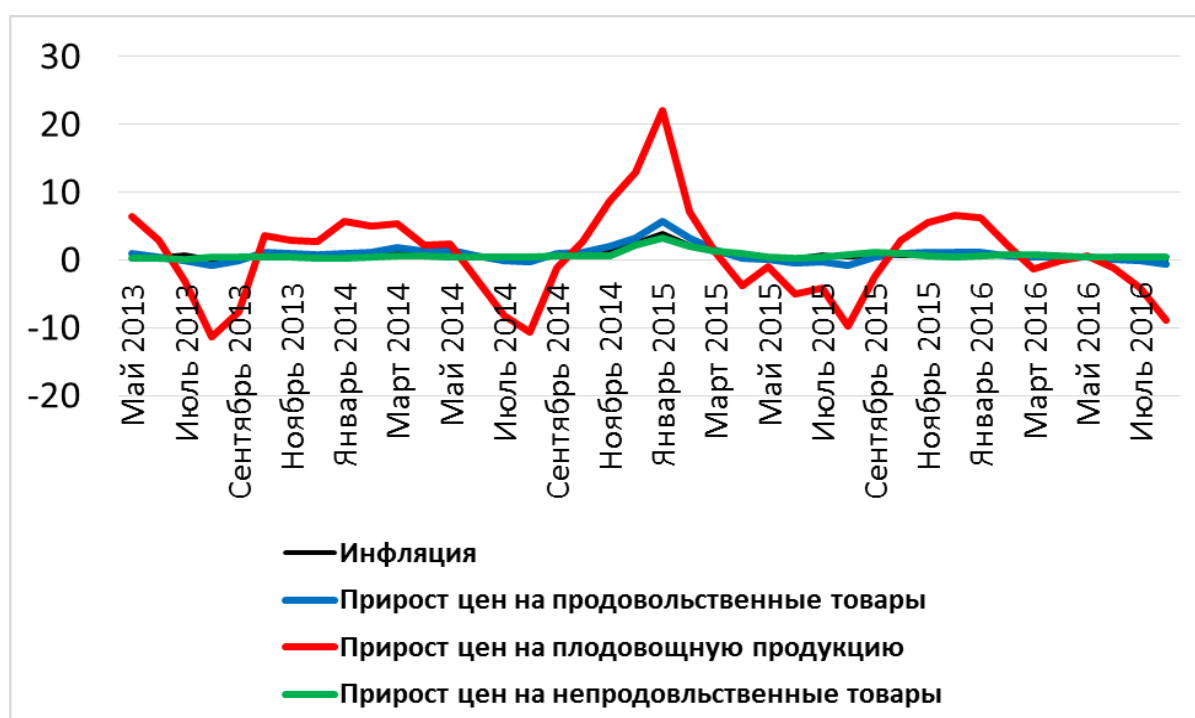


Рисунок 9. Темпы прироста цен на продовольственные товары и инфляции в 2013-2015 гг. (% к предыдущему месяцу)

[ [http://www.cbr.ru/statistics/infl/Infl\\_01072015.pdf](http://www.cbr.ru/statistics/infl/Infl_01072015.pdf)]

#### Ускорение инфляции.

Поскольку в структуре потребительской корзины наибольшей статьёй являются продовольственные товары, рассмотрим сначала динамику цен на продовольственные товары, а затем на непродовольственные товары.

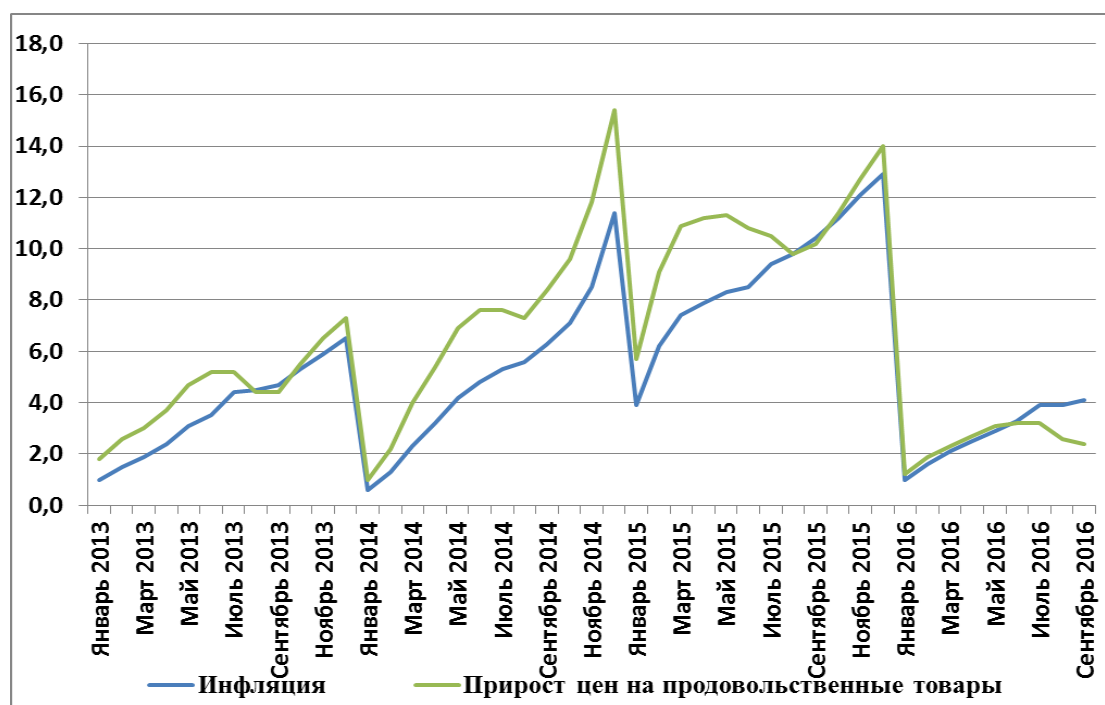


Рисунок 10. Динамика инфляции 2013-2016 (нарастающим итогом)  
 [ [http://www.cbr.ru/statistics/inf/Infl\\_01102016.pdf](http://www.cbr.ru/statistics/inf/Infl_01102016.pdf) ]

Прирост цен на продовольственные товары показан на рис. 9. Цены на продовольственные товары стремительно поползли вверх уже осенью 2014 года, достигнув пика к новому 2015 году. Они внесли наибольший вклад в увеличение инфляции, что наглядно видно на рис. 10. Наибольший вклад в инфляцию вносил прирост цен на продовольственные товары. Прирост цен на непродовольственные товары даже отставал от средних темпов инфляции [ [http://www.cbr.ru/statistics/inf/Infl\\_01072015.pdf](http://www.cbr.ru/statistics/inf/Infl_01072015.pdf) ]. Все это вызвало обострение социально-экономических проблем в стране. В результате уровень бедности в 1,2 кварталах 2016 года превысил уровень бедности во время кризиса 2008–2009 гг. (см. табл. 2)

Таблица 2 – Тенденции бедности в России 2010–2016 гг.

	2010	2011	2012	2013	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	Q1 2016	Q2 2016
Уровень бедности (накопительно)	12.5	12.7	10.7	10.8	13.8	13.1	12.6	11.2	15.9	15.1	14.1	13.3	16.0	14.6
Число бедных, млн. человек	17.7	17.9	15.4	15.5	19.8	18.9	18.0	16.1	22.9	21.7	20.3	19.1	23.4	21.4

### 15.2. Последствия антисанкций для Запада

Последствия российского эмбарго сказались сразу, поскольку запрет на ввоз мяса, молочной продукции и рыбы, овощей и фруктов не мог не отразиться на динамике цен. В 2013 году почти 40 % ввезённой в Россию сельскохозяйственной продукции было произведено в странах Евросоюза, и около 4 % – в



США. Суммарная стоимость подпадающих под первую и вторую волны эмбарго товаров составляла на 2013 год около 10 млрд долларов в год. Однако, как ни странно, серьезных последствий для экономики большинства стран Евросоюза российское эмбарго не имело. Это связано прежде всего с тем, что для многих стран, подвергнутых эмбарго, экспорт сельскохозяйственной продукции в Россию был относительно невелик. Больше всего должны были пострадать страны, для которых Россия была основным рынком сбыта того или иного запрещенного в рамках эмбарго товара. Таких стран было немного. Это прежде всего Исландия (поставлявшая в 2013 году 31% экспорта мороженой рыбы), Финляндия (экспортировавшая 29% мяса птицы, 32% экспорта рыбы и 77% экспорта сыра), Литва (41% экспорта свинины и 50% экспорта сыров), Эстония (46 % экспорта рыбы, 37 % экспорта сыров), Латвия (34 % экспорта сыров) и Польша (55 % экспорта яблок):

На незначительные последствия эмбарго указывает тот факт, что Евросоюз выделил на ликвидацию его последствий небольшую сумму, из которой значительная часть оказалась невостребованной (из 125 млн. евро выделенных Евросоюзом на компенсацию фермерам, пострадавшим от российского эмбарго оказались востребованы лишь около 37 млн).

### **15.3. Исторические судьбы санкций**

Возможны два прогноза ближайшего развития событий с точки зрения рядового потребителя: пессимистический и оптимистичный.

#### *Пессимистический прогноз*

Предпосылками развития пессимистического прогноза является дальнейшее усиление экономических санкций и продолжение падения цен на нефть. В этом случае произойдет углубление экономической изоляции России от мирового сообщества. Санкции могут включить приостановку работы системы Visa и MasterCard в России, отключение российских банков от системы SWIFT и т.д. Россия будет вынуждена начать работы по созданию альтернативной системы международных расчетов. И хотя работы в этом направлении уже ведутся, трудно ожидать в ближайшее время ощутимых результатов. В этих условиях Россия будет искать союзников в лице стран БРИКС и, прежде всего, Китае. Это объективно создаст дальнейшие предпосылки к переходу от однополярного мира к многополярному. Любые шаги в этом направлении могут привести к последствиям, о которых многие участники экономического конфликта в краткосрочном периоде даже не догадываются.

#### *Оптимистический прогноз*

Предпосылками развития оптимистического прогноза являются рост цен на нефть и ослабление экономических санкций. Это приведет к укреплению российского рубля, что создаст большие возможности для увеличения импорта, поскольку сделает его более дешевым. Фактически это будет означать дальнейшее ослабление связей с Западной Европой и усиление торговли со странами Азии и Латинской Америки. Ослабление экономических санкций позволит восстановить связи с Западной Европой и тогда произойдет сдвиг с Востока на Запад, поскольку доля западноевропейских товаров увеличится в российском импорте. Это позволит диверсифицировать товарные потоки и выбирать в качестве парт-

нера те страны, которые предоставляют режим наибольшего благоприятствования для России. Однако даже этот оптимистический прогноз имеет как свои плюсы, так и минусы, поскольку в этом случае усилится конкуренция импортных товаров с отечественными. В этом случае российским производителям придется работать в условиях международной конкуренции. К сожалению, отнюдь не все из них будут к этому готовы.

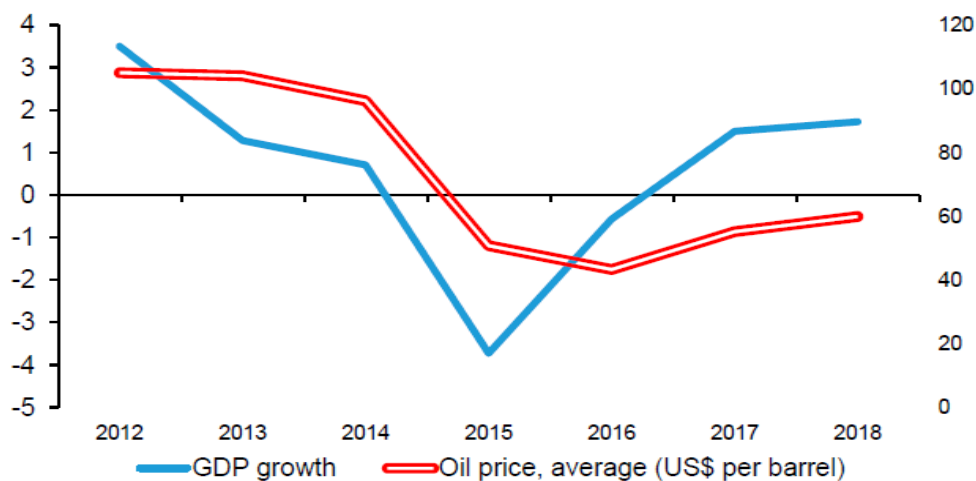


Рисунок 11. Динамика ВВП и цен на нефть 2012-2018 г.г.

По прогнозам Всемирного Банка, падение цен на нефть замедлится в 2017-2018 гг., а ВВП России переместится в область положительных значений. И, хотя темпы роста будут невелики, они свидетельствуют о начале выхода из кризиса (см. рис. 11).

#### 15.4. Актуализация развития малого и среднего предпринимательства в условиях санкций

В условиях экономических санкций роль малого и среднего предпринимательства в экономике возрастает как в крае, так и по всей стране. Его социальная значимость проявляется в непосредственной связи с потребителями, в умении быстро адаптироваться к изменениям на рынке, более четко и ясно определить нужды потребителей, удовлетворять различные потребности общества. Развитие малых и средних форм предпринимательства создает благоприятные условия для оздоровления экономики региона в целом: используются местные сырьевые, трудовые и производственные ресурсы, развивается конкурентная среда, рынок насыщается разнообразными товарами и услугами, создаются дополнительные рабочие места, уровень заработной платы колеблется в зависимости от результатов труда, смягчается социальная напряженность в обществе, повышается качество жизни населения.

Географическое положение Краснодарского края, его минерально-сырьевая база, имеющиеся значительные запасы термальных и минеральных вод, грязи, леса – все это создает благоприятные условия для развития малых и средних форм предпринимательства. Многоотраслевая экономика Кубани – хорошая база для его активного развития. Её основу составляют агропромышленный, топливно-энергетический, промышленный, строительный, транспортный, курортно-рекреационный и туристский комплексы, область информационных и коммуникационных технологий. Поэтому Краснодарский край занимает первое место

среди субъектов Российской Федерации по числу зарегистрированных индивидуальных предпринимателей и 5 место по числу малых и средних предприятий. Субъекты малого и среднего предпринимательства края формируют около 30 % валового регионального продукта, обеспечивают занятость каждого третьего работника и насыщение товарами потребительского рынка Кубани.

В Краснодарском крае постоянно и целенаправленно ведется работа по созданию благоприятных условий для развития предпринимательской активности жителей Кубани (такие как: упрощение процедуры открытия бизнеса, снижение административных барьеров, сокращение количества проверок предприятий), по оказанию государственной поддержки субъектам предпринимательства (такие как: компенсация части затрат по различным направлениям, бюджетное субсидирование на развитие, кредиты под поручительство Гарантийного фонда, микрозаймы), по увеличению их вклада в развитие экономики и социальной сферы, повышение качества жизни населения региона.

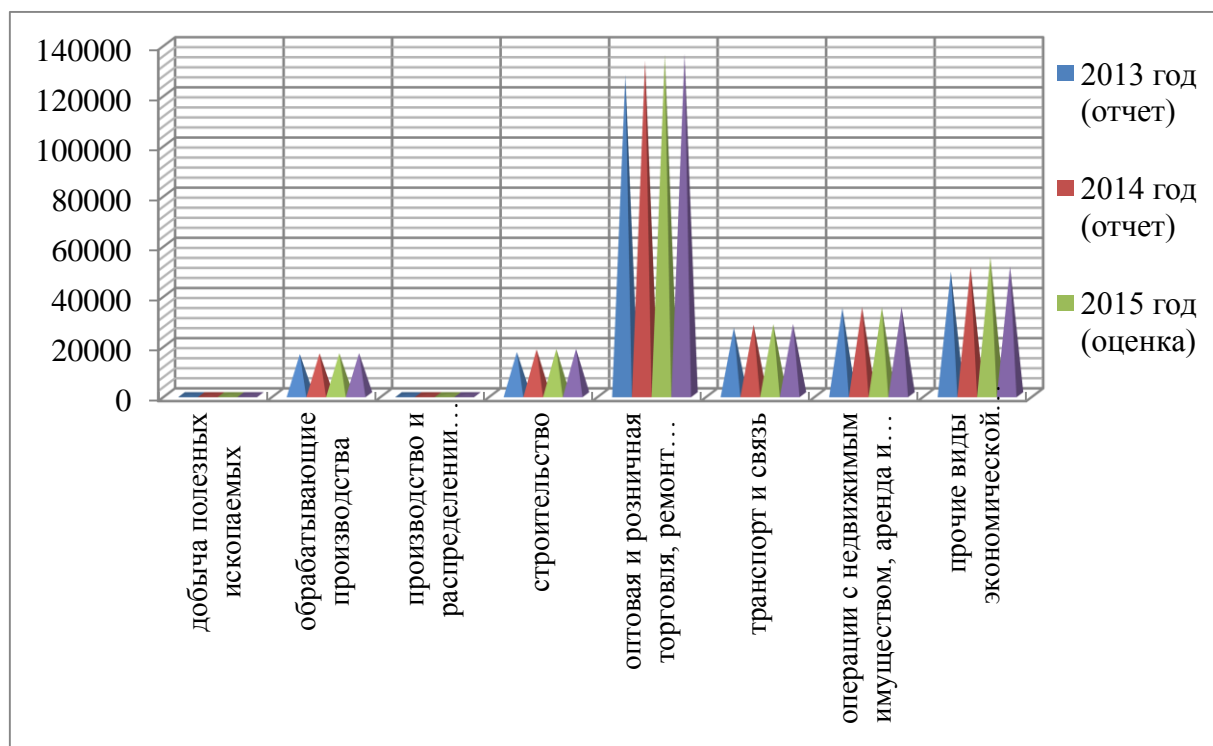


Рисунок 12. Динамика в разрезе видов экономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства за ряд лет, единиц

О действенности принимаемых в Краснодарском крае мер свидетельствует количество субъектов малых и средних форм предпринимательства и их рост к 2015 году, а также другие показатели развития малого и среднего бизнеса в регионе. По данным статистики, субъектов малого и среднего предпринимательства в крае насчитывалось до 272 тысяч единиц в 2013 году, более 282 тысячи единиц – в 2014 году, более 289 тысяч единиц – в 2015 году (оценка, рост на 2,6%), в 2016 году его количество прогнозируется до 284 тысяч единиц. За три года этот показатель вырос на 12 тысяч единиц. Преобладает количество хозяйствующих субъектов в оптовой и розничной торговле, включая ремонт авто-

транспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (до 30% от их общего числа). В 2013 году их количество – 127,5 тысяч единиц, 2014 год – 133,2 тысяч единиц, 2015 год – 133,5 тысяч единиц (оценка), 2016 год – 133,8 тысяч единиц (прогноз). Наименьшее количество хозяйствующих субъектов сосредоточено в деятельности по добыче полезных ископаемых (2013 год – 268 единиц, 2014 год – 283 единиц, 2015 год – 284 единиц, 2016 год – 285 единиц (прогноз)). Динамика хозяйствующих субъектов в разрезе видов экономической деятельности за ряд лет сложилась следующая.

Влияние малого и среднего предпринимательства на развитие края характеризуется занятостью населения в этом секторе. Так, численность занятых в крае в малом и среднем предпринимательстве составляет в 2013 году 618,44 тысячи человек, в 2014 году – 602,5 тысячи человек, в 2015 году – 601,1 тысячи человек (по отношению к прошлому году произошло их уменьшение на 0,2 % в связи с оптимизацией затрат индивидуальных предпринимателей за счет уменьшения численности наемных работников), в 2016 году прогнозируется – до 575,6 тысячи человек (с учетом оптимизации). Наибольшая численность работников сосредоточена в оптовой и розничной торговле, включая ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (214,9 тысяч человек в 2013 году, 218,4 тысяч человек – в 2014 году, 201,4 тысяч человек – в 2015 году и более 202,2 тысячи человек прогнозируется в 2016 году), наименьшая – в деятельности по добыче полезных ископаемых (2013 год – 3,4 тысяч человек, в 2014 – 2016 годах – по 3,5 тысяч человек). В среднем по краю на 1 000 человек постоянного населения приходится 109 человек, вовлеченных в сферу малого и среднего предпринимательства в качестве работников. В разрезе отраслей динамика численности работников в этой сфере за ряд лет выглядит следующим образом.

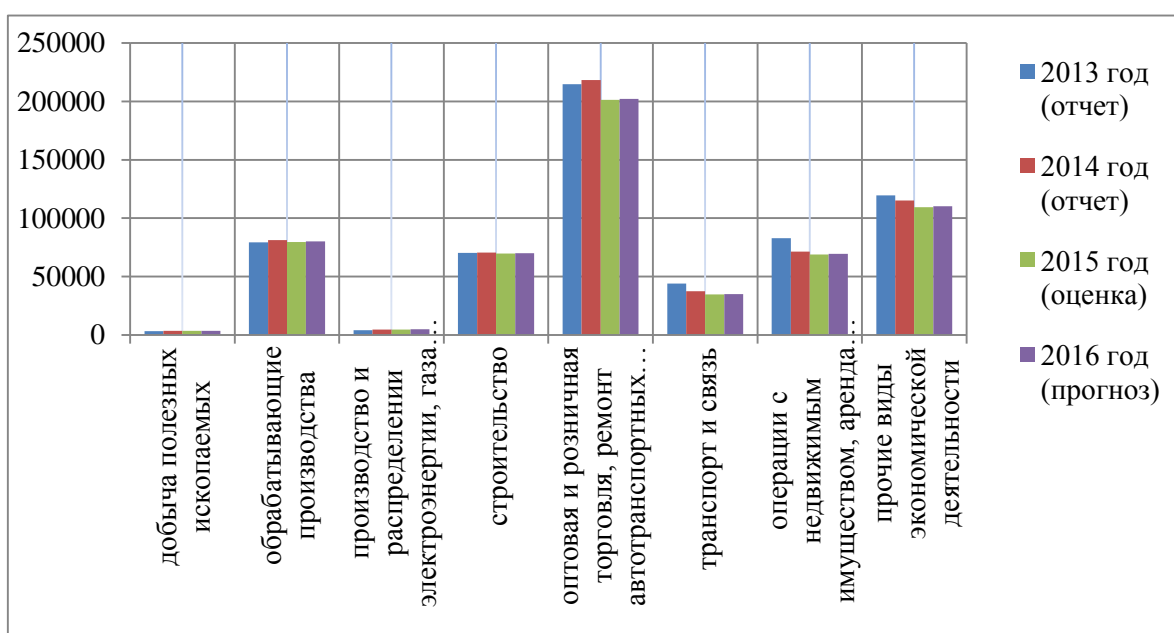


Рисунок 13. Динамика средней численности работников субъектов малого и среднего предпринимательства в разрезе видов экономической деятельности за ряд лет, человек

Доля занятых работников в секторе малого и среднего бизнеса в общей численности занятых в крае составляет 26,5 % в 2013 году, 26,0 % в – 2014 году, 25,1 % – в 2015 году, 25,0 % – прогнозируется в 2016 году. Тенденция снижения занятых работников в этом секторе обусловлена экономическим спадом производства в регионе и оптимизацией затрат индивидуальных предпринимателей.

Важным показателем, характеризующим деятельность и соответственно роль в крае малых и средних предприятий, является оборот продукции (услуг), производимых в данном секторе. Так, оборот по субъектам малого и среднего предпринимательства Краснодарского края составил за 2013 год – 1512455,0 млн. рублей, 2014 год – 1605877,2 млн. рублей, в 2015 году – 1754458,6 млн. рублей (прирост к 2014 году – 148581,4 млн. рублей, рост показателя составил 9,3 %), в 2016 году также прогнозируется прирост оборота в секторе (объем оборота ожидается до 1873681,5 млн. рублей в действующих ценах). Наибольшая часть оборота (до 62% от общего объема) приходится на оптовую и розничную торговлю, включая ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (прирост в 2015 году (926257,4 млн. рублей) к 2013 году (1096859,1 млн. рублей по оценке) составил 170601,7 млн. рублей), прирост 2015 года к 2014 году – 103738,7 млн. рублей), ожидаемый оборот в 2016 году – 1171020,7 млн. рублей, с приростом к 2015 году – в 29577,1 млн. рублей). В среднем по краю на душу населения приходится 318,6 тыс. рублей оборота субъектов малого и среднего предпринимательства. В разрезе отраслей динамика оборота хозяйствующих субъектов за ряд лет складывается следующим образом.

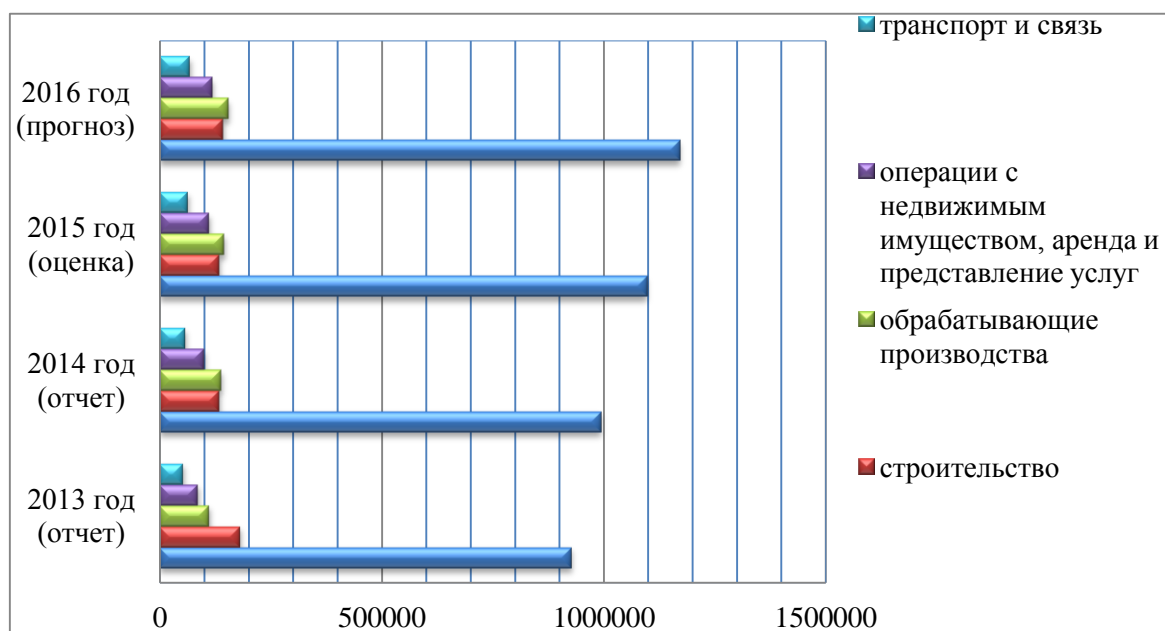


Рисунок 14. Динамика оборота субъектов малого и среднего предпринимательства по основным видам экономической деятельности за ряд лет, млн. рублей (в действующих ценах)

Объем инвестиций в основной капитал субъектов малого и среднего предпринимательства по итогам 2015 года (оценка) составил 58 634,5 млн. рублей, что на 3,7 % больше, чем в прошлом году. Наибольший объем капитальных вложений в крае приходится на сферы торговли и ремонта, строительства, операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг, обрабатывающих производств, доля которых в объеме инвестиций в основной капитал малых и средних форм хозяйствования составляет 69 %. В среднем по краю на душу населения приходится 10,6 тыс. рублей инвестиций в основной капитал субъектов малого и среднего предпринимательства.

Динамика показателей развития малого и среднего бизнеса в регионе свидетельствует о сформированной на Кубани достаточно развитой и эффективной инфраструктуры государственной поддержки данной сферы, о созданных предпосылках для значительного её роста. Ежегодно в крае рассматриваются новые формы государственной поддержки, создаются некоммерческие организации, осуществляющие государственную поддержку в сфере малого и среднего бизнеса. Оказывается всесторонняя информационно-консультационная помощь предпринимателям по вопросам финансового, маркетингового, правового, патентно-лизингового сопровождения их деятельности. Представители малого и среднего бизнеса в регионе получают квалифицированную информационную помощь по всем актуальным вопросам ведения предпринимательской деятельности и мерам государственной поддержки бизнеса, действующим на территории Краснодарского края. На сегодняшний момент в крае действует гарантийный фонд поддержки, и создан фонд микрофинансирования. В течение ряда лет малому и среднему бизнесу в крае предоставлено различных видов и форм государственной поддержки в виде субсидий: до 1920 субсидий в 2012 году, до 693 субсидии – в 2013 году, 243 субсидии – в 2014 году, в 2015 году – субсидии.

Несомненно, постоянное внимание и активная поддержка малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае в период сложившейся экономической ситуации в 2014–2016 гг. свидетельствует о важности и немалой роли этой сферы деятельности в экономике Кубани. Возлагаются особые надежды на малый и средний бизнес в условиях действия кризиса. Учитываются мобильность и гибкость малых и средних компаний, способность их сгладить негативные процессы в сфере занятости населения, обеспечить социальную адаптацию высвобождающихся с крупных предприятий работников, а также сформировать новые рыночные ниши и точки экономического роста.

Таким образом, развитие малого и среднего предпринимательства является одним из наиболее перспективных направлений оздоровления экономики Краснодарского края. При этом в результате влияния экономического кризиса на хозяйство Краснодарского края малый и средний бизнес нуждается в еще большей государственной поддержке. Требуется значительная активизация государственной политики развития предпринимательства, как в городской, так и в сельской местности региона. Необходимо совершенствование нормативно-правовой базы, которая создаст благоприятные условия и обеспечит возможности для нового этапа развития данной сферы в Краснодарском крае. Насущной задачей является развитие финансовых институтов и технологий, обеспечивающих потребности малых и средних предприятий в кредитах и инвестициях. Также необходимо

сформировать специальную налоговую систему, оказывающую льготы для работающих в сфере предпринимательства, создать справедливую систему трудовых отношений и социальной защиты, организовать кадровую переподготовку для работы в данных структурах бизнеса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Доклад МВФ по стране No 15 /211. РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ. МВФ (Август 2015). <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/scr/2015/cr15211r.pdf>
2. Продовольственное эмбарго: итоги 2015 года. Аналитический доклад Управления по конкурентной политике, Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации. Апрель 2016 года.
3. ЦБ РФ, [http://www.cbr.ru/DKP/print.aspx?file=standart\\_system/rates\\_table\\_14.htm&pid=dkp&sid=ITM\\_49976](http://www.cbr.ru/DKP/print.aspx?file=standart_system/rates_table_14.htm&pid=dkp&sid=ITM_49976)
4. Russia Bans Key U.S. Agricultural Exports <https://www.fas.usda.gov/data/russia-bans-key-us-agricultural-exports>
5. World Bank Russia Economic Report 2016 N35.
6. World Bank Russia Economic Report 2016 N36.
7. [Электронный ресурс] - Режим доступа: Источник: Статья на тему: <http://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-problemy-sbalansirovannogo-razvitiya-torgovyh-predpriyatij/> - Вопросы поддержки малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае. Строчкая А.С.;
8. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennaya-podderzhka-malogo-predprinimatelstva-v-krasnodarskom-krae-analiz-i-perspektivy-razvitiya/> - Государственная поддержка малого предпринимательства в Краснодарском крае: Анализ и перспективы развития. Позднышев А.А., Богатикова О.В. Журнал Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, Выпуск № 5-1/2014;
9. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennaya-podderzhka-predprinimatelstva-krasnodarskogo-kraja#ixzz45QnHAOOv/> - Государственная поддержка предпринимательства Краснодарского края. Зелинская М.В., Журнал Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета, Выпуск № 107/2015;
10. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://mbkuban.ru/pages/ekonomicheskie-pokazateli.html/> - Малое и среднее предпринимательство в Краснодарском крае, экономические показатели;
11. [Электронный ресурс] - Режим доступа: [http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/krsdstat/ru/statistics/enterprises/small\\_and\\_medium\\_enterprises/](http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/ru/statistics/enterprises/small_and_medium_enterprises/) - Микрозаймы;
12. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.smeforum.ru/upload/iblock/f81/f810c5d73204a810a2889cfc43d6aae9.pdf/> - О мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации;
13. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://ipirip.ru/podderjka-malogo-biznesa.php/> - Поддержка малого бизнеса;
14. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/finansovaya-podderzhka-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-v-krasnodarskom-krae/> - Финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае, Смолина М.А., Журнал Общество: политика, экономика, право, Выпуск № 3/2013;
15. [Электронный ресурс] - Режим доступа: [gcsme.ru/library/df/3734/10060/](http://gcsme.ru/library/df/3734/10060/) - Характеристика развития предпринимательства в Краснодарском крае.

## РАЗДЕЛ III. СОЦИАЛЬНО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ ФЕНОМЕНА РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

### ГЛАВА 16. РЫНОЧНЫЙ КОНСТИТУЦИОНАЛИЗМ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

#### 16.1. Социально-экономические характеристики конституций переходных стран в контексте оценки уровня конституционализма

Исследования экономистов новой институциональной школы показали важность существования и функционирования институтов для экономического роста. Наиболее важным формальным институтом в большинстве стран является конституция. Однако влияние конституции на экономическое и социальное развитие общества не ограничивается лишь принятием письменного документа, оно намного более многогранно и глубже. Именно этим многогранным влиянием и обусловлено развитие конституционной экономики как новой ветви институциональной экономики. Конституционная экономика в последние десятилетия стала одним из самых быстро развивающихся направлений экономики.

За последние годы проведены множество эмпирических исследований влияния конституционных норм на те или иные индикаторы экономического развития стран. Эти исследования составляют сущность так называемой позитивной конституционной экономики. Достаточно подробный и глубокий обзор исследований в области позитивной конституционной экономики за последнее десятилетие и перспективы развития можно найти в работе Voight.

Другой важной задачей в рамках исследований конституционной экономики является классификация и сравнительный анализ стран по уровню сбалансированности и исполняемости конституционных норм. Важность этих исследований заключается в том, что они могут быть тесно связаны с очень актуальной с практической точки зрения проблемой конституционного мониторинга и конституционной диагностики.

Эти исследования показали, что страны с переходной экономикой достаточно сильно отличаются друг от друга по уровню конституционализма, что в первую очередь обусловлено правоприменительными практиками и уровнем институционального и демократических развитий стран. Однако, причинами отличий могут быть и основополагающие декларации и механизмы, закрепленные в конституциях стран. Для проверки этой гипотезы нами рассматриваются некоторые эмпирические результаты, характеризующие социально-экономические аспекты, заложенные в конституциях переходных стран.

Кроме этого, предметом исследования станет анализ воздействия частоты изменения конституционных норм на уровень конституционализма. Изменения в основном законе воздействуют на реальную ситуацию с помощью определенных механизмов, заложенных в законодательной базе, соответствующей принятым изменениям. Воздействие на экономику с помощью этих механизмов предполагает определенную инерционность, когда изменение правил в основном законе требует некоторый промежуток времени для адаптации и воздействия на реальную ситуацию в той или иной области. Таким образом, вопрос воздействия



конституционных норм на реальную ситуацию в экономике должен рассматриваться вместе с вопросом частоты изменений.

Для описания социально-экономических характеристик и частоты изменения конституционных норм в переходных странах воспользуемся специализированной базой данных Comparative Constitutions Project, которая содержит характеристики национальных конституций. Целью данного проекта является - собрать воедино данные о всех конституциях, существующих в письменном виде, начиная с 1789 г. В базе данных, которую мы используем, собраны данные на конец 2013 г. Само существование такой базы данных и ее постоянное обновление говорит о роли, которая придается изучению влияния конституций на социальную и экономическую ситуацию в обществе.

Таблица 1 – Декларирование основополагающих принципов в конституциях переходных экономик, 2014 г.

Страна	Демократические свободы	Принципы социализма	Свободный рынок	Человеческое достоинство
Албания	1	0	1	1
Армения	1	0	0	1
Азербайджан	1	0	1	1
Беларусь	1	0	0	1
Босния и Герцеговина	1	0	1	1
Болгария	1	0	1	1
Хорватия	1	1	1	1
Чехия	1	0	0	1
Эстония	1	0	0	1
Грузия	1	0	0	1
Венгрия	1	1	0	1
Казахстан	1	0	0	1
Косово	1	0	1	1
Кыргызстан	1	0	0	1
Латвия	1	0	0	1
Литва	1	0	0	1
Македония	1	0	1	1
Молдова	1	0	1	1
Черногория	1	0	1	1
Польша	1	0	0	1
Румыния	1	0	1	1
Россия	1	0	0	1
Словакия	1	0	1	1
Словения	1	0	1	1
Таджикистан	1	0	0	1
Туркменистан	1	0	0	1
Украина	1	0	0	1
Узбекистан	1	0	0	1
Сербия	1	0	1	1

В базе данных ССР можно найти информацию о 29 переходных экономиках. Некоторые принципы, заложенные в конституции переходных экономик, в части декларации основополагающих принципов, оказываются весьма схожими, что может объясняться одинаковыми обстоятельствами, в которых принимались конституции и теми критериями, которыми руководствовались элиты, вынося на обсуждение основные законы своих стран. В таблице 1 приводятся данные о декларации основополагающих принципов в конституциях переходных экономик по состоянию на конец 2014 г, в частности, данные о декларации демократических свобод, принципов социализма, свободного рынка и человеческого достоинства. Единица в этой таблице указывает на декларирование соответствующего принципа, а ноль - на его отсутствие.

Из таблицы видно, что все страны без исключения провозгласили принципы демократии и уважения человеческого достоинства как основополагающий для своих стран. Большинство стран за исключением Венгрии и Хорватии отказались от принципов социализма. 13 из 29 стран стран провозгласили на уровне конституции рыночные механизмы регулирования экономики. Из исследуемых четырех принципов 3 показателя оказались практически идентичными для всех стран.

Тем не менее, схожесть провозглашенных принципов не означает схожести реальных механизмов, встроенных в конституции стран. Чтобы убедиться в этом, рассмотрим некоторые механизмы, которые в базе данных ССР сгруппированы в разделе «Экономические права». В этом разделе есть переменная «ехргор», которая принимает значение 1, если в конституции есть положение о том, что государство имеет право в определенных случаях национализировать частную собственность, и 0, если конституция не допускает такую возможность. Конституции всех переходных стран, за исключением Боснии и Герцеговины и Польши, предполагают такую возможность. То есть, принцип возможности национализации частной собственности заложен почти во всех конституциях. Однако, при обращении к деталям, выявляются определенные различия, которые впоследствии могут иметь существенное влияние на уровень защищенности частной собственности в той или иной стране. В базе ССР приводится переменная, которая выявляет каким термином определяется размер компенсации при национализации частной собственности. В следующей таблице показаны возможные варианты по переходным странам.

Как свидетельствует таблица 2, возможные варианты достаточно сильно отличаются друг от друга. Небольшие, на первый взгляд, нюансы в определении форм компенсаций в основном законе могут впоследствии привести к значительным различиям при применении этих механизмов на практике.

В базе данных ССР имеется также переменная, характеризующая возможность свободного перехода права собственности в конституциях переходных стран.

Таблица 2 – Возможные варианты компенсаций при национализации частной собственности

	Справедливая	Полная	Соответствующая»	Адекватная	Определяется в законах	Неопределяется
Албания	1	0	0	0	0	0
Армения	0	1	0	0	0	0
Азербайджан	1	0	0	0	0	0
Беларусь	0	1	0	0	0	0
Босния и Герцеговина	0	0	0	0	0	0
Болгария	0	0	0	0	0	1
Хорватия	0	1	0	0	0	0
Чехия	0	0	0	0	0	1
Эстония	0	0	1	0	0	0
Грузия	0	0	1	0	0	0
Венгрия	0	1	0	0	0	0
Казахстан	1	0	0	0	0	0
Косово	0	0	0	1	0	0
Кыргызстан	1	0	0	0	0	0
Латвия	1	0	0	0	0	0
Литва	0	0	0	1	0	0
Македония	0	1	0	0	0	0
Молдова	0	0	1	0	0	0
Черногория	0	0	0	0	0	1
Польша	0	0	0	0	0	0
Румыния	1	0	0	0	0	0
Россия	0	1	0	0	0	0
Словакия	1	0	0	0	0	0
Словения	0	0	0	0	1	0
Таджикистан	0	1	0	0	0	0
Туркменистан	0	0	0	0	0	1
Украина	0	1	0	0	0	0
Узбекистан	0	0	0	0	0	1
Сербия	0	1	0	0	0	0
<b>Всего</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>5</b>

На рисунке 1 можно увидеть, что примерно четверть стран с переходной экономикой провозгласили возможность свободного перехода права собственности в своих конституциях. В остальных случаях возможность свободного перехода прав частной собственности напрямую не указана в конституциях. Как видим, и в этом случае есть определенные различия в подходах уже на уровне основного закона.

Далее рассмотрим каким образом в конституциях переходных стран упоминаются права на интеллектуальную собственность. В базе данных ССР упоминание интеллектуальной собственности подразделяется на 6 категорий, которые приведены на следующем рисунке.

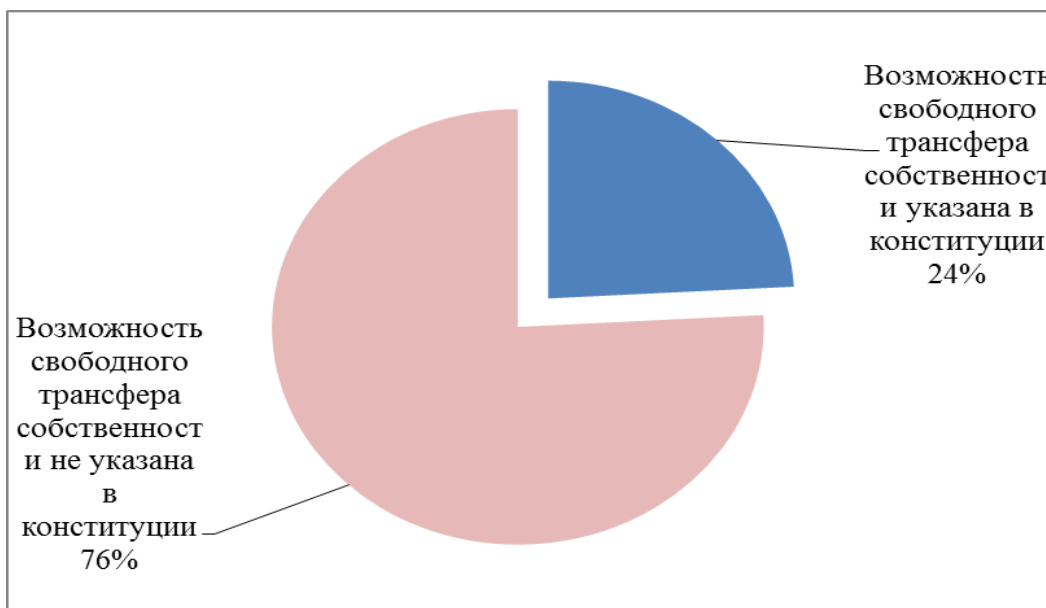


Рисунок 1. Возможности свободного перехода права собственности в конституциях переходных стран

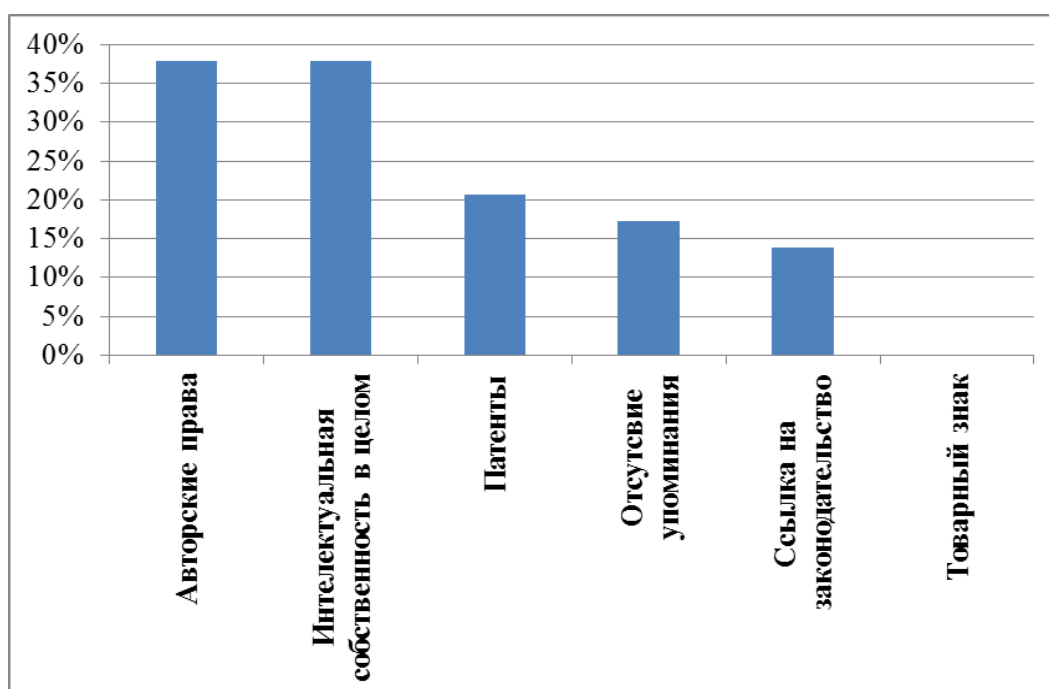


Рисунок 2. Упоминание видов интеллектуальной собственности в конституциях переходных стран

Как видно из рисунка, наиболее часто, в 38% случаях, упоминаются авторские права и интеллектуальная собственность в целом. Интересно отметить, что в конституциях переходных экономик «товарный знак» вообще не упоминается. Все это свидетельствует о существовании значительных различий в конституциях переходных стран в плане механизмов регулирования прав интеллектуальной собственности.

И наконец обратимся к вопросу о частоте изменения конституционных норм в странах с переходной экономикой. В таблице 3 собраны данные об изменениях в конституциях этих стран начиная с 1991 по 2014г. Изменения в конституциях в базе данных ССР разбиты на 4 класса: принятие новой конституции, внесение поправок и добавлений, принятие конституций в новом чтении и принятие промежуточного документа.

Таблица 3 – Изменение конституционных правил в странах с переходной экономикой 1991-2014гг.

	Дополне- ние	Промежуточ- ный вариант	Новая конституция	Восстановлен- ный вариант	Всего
Албания	3	1	1	0	5
Армения	2	0	1	0	3
Азербайджан	2	0	2	0	4
Беларусь	2	0	1	0	3
Босния и Герцеговина	1	0	1	0	2
Болгария	4	0	1	0	5
Хорватия	4	0	1	0	5
Чехия	7	0	1	0	8
Эстония	1	0	1	0	2
Грузия	14	0	1	1	16
Венгрия	9	0	1	0	10
Казахстан	2	1	1	0	4
Косово	0	0	1	0	1
Кыргызстан	4	0	4	0	8
Латвия	9	0	0	1	10
Литва	5	0	1	0	6
Македония	7	0	1	0	8
Молдова	8	0	1	0	9
Черногория	0	0	1	1	2
Польша	1	0	2	0	3
Румыния	1	0	1	0	2
Россия	5	0	1	0	6
Словакия	4	0	0	0	4
Словения	5	0	1	0	6
Таджикстан	2	0	1	0	3
Туркмениста н	4	0	2	0	6
Украина	4	0	1	0	5
Узбекистан	4	0	1	0	5
Сербия	3	0	3	0	6
<i>Всего</i>	<i>117</i>	<i>2</i>	<i>35</i>	<i>3</i>	<i>157</i>

В общей сложности, в рассматриваемый период в странах с переходной экономикой произошло 157 изменений в конституциях, при этом было принято 35 новых конституций и 117 поправок и добавлений. В некоторых странах количество изменений в конституциях больше 10, то есть в среднем изменения

происходили раз в два года. Все этого свидетельствует о быстро меняющихся правилах игры в этих странах даже на уровне основного закона. При этом необходимо помнить, что практически каждое изменение в конституции предполагает соответствующие изменения в законах и подзаконных актах. Только после принятия этих документов и соответствующей адаптации, изменения могут влиять на реальные социально-экономические отношения.

Таким образом, конституции стран с переходной экономикой оказываются достаточно схожими в плане декларированных социально-экономических принципов. Однако, рассмотрение механизмов, заложенных в конституциях показывает разброс возможных вариантов. Это обстоятельство, наряду с различиями в уровнях демократических и институциональных развитий, может быть причиной неравномерностей уровня конституционализма, выявленных в ряде работ. Тем не менее, в случае переходных стран частые изменения конституционных правил уменьшает значимость воздействия конституционных правил на реальную ситуацию из-за недостаточного времени для адаптации принятых изменений к реальной ситуации в экономике.

### **16.2. Феномен «праздного класса» в рыночной экономике России**

По мере распространения феномена рыночного хозяйства под влиянием научно-технического и экономического прогресса, социальной политики и других факторов объективно происходит трансформация форм и сущностных характеристик ключевых социально-экономических категорий, которые находят свое проявление и в социальном пространстве современной России. В их число входят практики проявления привычек и стиля поведения так называемого «праздного класса», всесторонняя социологическая и экономическая характеристика которого, на рубеже XIX–XX вв., была использована Т. Вебленом в процессе анализа условий становления социального института, формирующегося под воздействием определяющей роли обычаев, привычек, образа жизни, типа экономического поведения и деятельности. Его наиболее известная и популярная работа «Теория праздного класса» (1899) вошла в классику экономической теории и придала автору роль основоположника институционализма.

Показательно, что уже в античной философии Сократа, Платона и Аристотеля рассматривались онтологические, гносеологические и этические аспекты праздности и формы ее проявления. В отечественной и зарубежной науке XX в. исследуются как отдельные, так и системные аспекты феномена праздности. Так, например, в эссе британского философа и общественного деятеля Б. Рассела «Похвала праздности» (1932) впервые подчеркивается конструктивный, социально-необходимый и культуротворческий характер праздности. В числе последних, наиболее известных следует выделить труды О.В. Аронсона, В.А. Мишиано, Дж. Агамбена, развившего антропологическую концепцию праздности, в которой рассматривается ее онтологическая зависимость от ведущих политических институтов западного общества. Современная интерпретация концепции праздности находит отражение в работах отечественных социологов, философов и экономистов - О. Г. Ананьина, В.С. Афанасьева, В.В. Голосова, Л.Н. Васильевой, С.Г. Сорокиной, Я.С. Ядгарова и др.

Наличие праздного класса характерно не для всех экономических систем - его появление связано с развитием отношений собственности и является результатом расслоения общества, обусловленного различным характером и видами деятельности. Важнейшим экономическим условием образования и существования праздного класса является увеличение массы прибавочного продукта до масштабов, позволяющих присваивать их собственнику для личного потребления без особого ущерба для воспроизводства, или, по Т. Веблену, когда «средства для поддержания жизни достаются на достаточно легких условиях, с тем, чтобы можно было освободить значительную часть общества от постоянного участия в труде по заведенному распорядку».

Слово «праздный» (leisure) не означало у Т. Веблена лень или неподвижность: оно подразумевало непроизводительное потребление времени вследствие представления о недостойности производительной работы и как свидетельство возможности в денежном отношении позволить себе жить в безделье и роскоши. Соответственно, представителей праздного класса, к которому были отнесены, в первую очередь, представители знати, священнослужители вместе с многочисленным их окружением, а также занятые в сферах управления, военного дела, спорта и развлечений, в том числе азартных игр («вера в удачу») отличает непроизводительный характер деятельности.

Главные признаки праздного класса – это «демонстративная праздность» («не труд» – как высшая моральная ценность) и «демонстративное потребление», порождающее денежное соперничество, как элемент денежной культуры. Под их влиянием формируется специфический кодекс канонов потребления, предопределяющий не только уровень «достойных товаров», оцениваемых не по полезным свойствам, а потому, насколько владение ими отличает человека от окружающих (эффект завистливого сравнения), демонстрирующих расточительность, вызывающих зависть, оказывающих влияние на образ мысли, поведение, формирование точки зрения на то, что является правильным и хорошим, соответствующим определенному «престижному денежному уровню». И чем более расточительным становится лицо, тем выше поднимается его престиж

Нарочито демонстративное потребление, праздность рассматриваются как формы сознательного рационального поведения для подтверждения социального статуса. То есть, с экономической точки зрения праздность рассматривается как некий вид занятости, наполненности досуга, демонстрации личной доблести, например, в форме участия в благотворительной или иной деятельности, не дающей никакого материального результата. При этом к нематериальным свидетельствам праздности относят квазинаучную или квазихудожественную образованность или осведомленность о некоторых процессах и событиях, создающих шарм учености, познания в области моды, коллекционирования, игр и развлечений, охоты и т.п.

Свои каноны образа жизни праздный класс навязывает всему обществу - посредством рекламы, средств массовой информации, манер поведения, моды на брендовые товары - его система ценностей обладает высокой проникающей способностью. В изнурительную погоню за «престижным» уровнем потребления втягиваются представители средних и низших слоёв, стремящихся к лучшему качеству жизни, «денежному стереотипу» существования. В семьях со средним

достатком работающий глава семьи пытается обеспечить праздную жизнь жене, с тем чтобы она занималась собою, оформлением жилища, детям, подражающим стилю «золотой молодежи» и т.п. ради поддержания благопристойности семейства и «денежной репутации».

Идеология культа праздности для собственного оправдания порождает и так называемую «подставную праздность» (vicariousleisure), свойственную достаточно многочисленному слою людей, обслуживающих праздный класс - прислуга, тренеры, охранники, гувернеры и др., которые также вынуждены заниматься непроизводительной деятельностью и пытаться соответствовать статусу своих «хозяев».

В последние годы в связи с расширением масштабов общества потребления, в философской и культурологической области появился достаточно новый предмет изучения - практики праздности в определенных социальных группах социума, обуславливающих специфическое духовное состояние человека. Различные формы (практики) праздности, имеющие характер тусовок, достаточно глубоко исследованы в среде молодежных сообществ, сформировавшихся во второй половине XX в., феномен золотой молодежи как тип праздных социальных элит современности, а также широко реализуемых в рамках современных молодежных культурных сценариев.

Социальные стереотипы в отношении золотой молодежи в основном сводятся к констатации ее паразитарно-потребительского образа жизни, что подкрепляется многочисленными примерами, часто граничащими со вседозволенностью в общественном поведении, обладанием дорогостоящих автомобилей, яхт и других символов роскоши, даруемых родителями, хотя данная социальная группа, как правило получившая престижное образование, обладает достаточным инновационным, творческо-эвристическим потенциалом.

Вместе с тем, как отмечает В. Петров, отличительной чертой некоторых современных молодежных практик праздности, становится подчас их демонстративно-антипотребительский характер, граничащий с эскапизмом, что связано, с кризисом общества потребления и социокультурными трансформациями современной цивилизации, знаменующими возникновение постматериалистического мировоззрения. Новые праздные практики хотя и обусловлены технологическими возможностями информационного общества, ориентируются на обретение альтернативного обыденному, индивидуального экзистенциального опыта, способствующего самоактуализации личности и преодолению социального отчуждения. Автор отмечает, что современное социокультурное пространство допускает существование целого ряда неофициальных практик праздности, глобальный масштаб которых позволил частично преодолеть доминанту маргинального уровня молодежных субкультур, имеющих ярко выраженный праздный характер: битники, хиппи, ситуационисты, панки, иксеры, рейверы.

Альтернативной социокультурной практикой является клубная культура (клубинг), рэйв, событийный молодежный туризм. Среди них выделяется дауншифтинг, в основе которого лежит система ценностей, выражаемая в стремлении к жизни ради себя, отказу от чужих целей. Последователи этого движения дистанцируются от идеалов общества потребления, ориентируясь на семейные ценности, собственное личностное и духовное развитие. Эти практики возникли



и получили распространение на рубеже XX–XXI вв. в частности среди молодых менеджеров и руководителей среднего звена различных бизнес-корпораций и воплотились в форме добровольных увольнений, переходов на нижестоящие ступени социальной и/или профессиональной лестницы, переездов в пригородную/сельскую местность или экзотические страны (временно или постоянно). Как и практики клабинга, дауншифтинг ориентирован на преодоление социального отчуждения, его идеи напоминают духовные поиски хиппи и даже буддизма. В условиях информационного общества дауншифтинг из индивидуального выбора постепенно превращается в моду, особое социокультурное явление, способ социальной мобильности, присущий представителям высших слоев среднего класса и социальных элит.

В капиталистическом хозяйстве у собственника мотивы получения прибыли, как доказал К. Маркс, преобладают над стремлением развития производства, если оно не гарантирует повышения доходности. Противопоставление классической «индустриальной системы» и «бизнеса», собственно материального производства и организации производства ради извлечения прибыли стало особенно заметным при переходе к рыночной экономике. Фактическое противоречие между трудом и капиталом, в итоге привело к усилению концентрации капитала и монополизации, ликвидации свободной конкуренции. Важнейшим следствием этого процесса явилось отделение собственности от управления промышленным производством, появление класса управленцев-менеджеров.

Усиление разрыва в интересах «незримых» собственников - владельцев предприятий и наемных менеджеров в конечном счете неизбежно привело к возникновению унии крупной финансовой буржуазии с государственным аппаратом, превращению государства в «департамент бизнеса»; крупная буржуазия при этом получает политическое господство, которое дает ей доступ к национальным богатствам страны, которые, в погоне крупных корпораций за прибылью, хищнически используются, расширяя возможности для безудержного потребления праздного класса.

Развивая и подтверждая правильность выводов Т. Веблена о формах демонстративной праздности, Ф. Бродель в своей книге «Игры обмена» (1979), описывает социальное устройство экономики развивающихся капиталистических обществ. Ссылаясь на «структурный закон, не знающий исключений» и действующий постоянно, он подчеркивает, что на вершине государственной пирамиды сосредоточилась горстка привилегированных и «к этой крохотной группке стекается все: им принадлежат власть, богатство, значительная доля прибавочного продукта; за ними - право управлять, руководить, принимать решения, обеспечивать процесс капиталовложений и, следовательно, производства. Обращение богатств и услуг, денежный поток - все замыкается на них».

Ф. Бродель обращает внимание на то, что привилегированные группы всегда бывали малочисленны и это удивляло, потому, что эта богатейшая элита, зависящая от прибавочного продукта, предоставляемого в ее распоряжение трудом непривилегированных, с его увеличением «должна была бы разрастись в числе. Но этого почти не происходило что сегодня, что в прошлом». На основе массы фактов и цифр, прослеживая динамику привилегированной верхушки в различных странах и в разные времена, он приходит к выводу, что ее численность

практически везде составляла крошечный процент от общего числа населения - от 2% до 10% максимум. Аналогичные рассуждения приведены и в книге Ч. Миллса «Властвующая элита» (1959), где также отмечается удивительная узость той группы, обладающей властью и богатством, от которой зависит принятие любого решения, важного для Соединенных Штатов.

Анализируя природу и социальный статус предпринимательского класса, Й. Шумпетер исследует свойства социальной среды рынка, которые мешают деятельности производственной элиты в экономике, вызывают «социальные потери» вследствие необычайного расточительства поглощают человеческие способности, придавая деятельности непродуктивный характер. Упомянув о явлении престижного потребления, Й. Шумпетер называет угрожающим предпринимательской деятельности фактором «замену деловой активности индивидов работой различных учреждений, бюро и комиссий», фактически представляющих прослойку праздного класса.

В противоположность креативной производственной элите, обладающей когнитивной сложностью мышления, высокой вариативностью поведения и характером установки, позволяющим приносить социуму, к которому они относятся, максимальную пользу, последние представляют ее социальный антипод - «эрзац-элиту», ценностные ориентации которой сконцентрированы на удовлетворении личных интересов, не считаясь с общественной пользой.

Характер западной эрзац-элиты в определенной степени схож с чертами специфической модели праздного класса, присутствующей в современной российской экономике, так называемый «номенклатурный праздный класс».

В новейшей истории России с переходом к рыночным отношениям начался процесс восстановления института частной собственности на средства производства и, соответственно, формируется класс новых крупных и средних собственников – владельцев промышленного и финансового капитала, которые, по Т. Веблену образуют среду, потенциально и фактически предрасположенную к образованию «праздного класса». С начала 1990-х гг. идет также процесс воссоздания нового образа государственной элиты, имевшей с советских времен специфическое название «номенклатура», под которой подразумевается значительная часть управленческой бюрократии, также склонная к демонстративному потреблению и имеющая для этого достаточные возможности.

Феномен российской номенклатуры достаточно широко дискутируется в литературе. Наиболее полное описание ее особенностей представлено в работах доктора исторических наук М. Восленского и С. Хайтуна, где авторы обоснованно полагают, что ее становым хребтом являются привилегии чиновников, на практике потенциально способствующие превращению наиболее влиятельной их части в «праздный класс».

Появление и распространение массы привилегий и льгот для чиновников многократно (по экспертным оценкам – в десятки и более раз) увеличивают их реальный доход. К ним относятся денежные надбавки, премии, заниженные цены на первичные блага, практически бесплатные квартиры, загородные резиденции, закрытые санатории и медицинские учреждения, автомобили, самолеты, специальный режим проезда на российских дорогах, особая пенсионная система, «золотые парашюты» и др.

Привилегии и льготы для управленческой бюрократии распространены во всем мире. Зарубежные исследования влияния привилегий в различных странах (в частности в Сингапуре) привели к однозначному мнению, о том, что они порождают коррупцию, развращают человека, развиваются иждивенчество. Кроме этого они объединяют чиновников в единую «разумную систему», работающую на себя против страны, интересы которой могут расходиться с личными интересами составляющих ее индивидов, создают особую среду обитания и взаимодействия, размывая границы между «можно» и «нельзя», затягивая в отношения, основанные на личной преданности. Материальной основой системы привилегий является коллективная собственность чиновников – номенклатурная собственность, присваиваемая без разрешения народа, которому они якобы служат.

Считается, что номенклатура возникла как ответ властвующей политической (затем, социальной) силы на сформировавшуюся общественную потребность в упорядочивании общественных отношений в нерыночном обществе для организации справедливого функционирования социально-экономических взаимодействий. Иными словами, «номенклатура», в определенной степени, призвана исполнять функции, присущие механизмам рыночного саморегулирования. Поэтому можно констатировать, что специфический элитный номенклатурный слой – «номенклатурный праздный класс», образовавшийся в современной России, осуществляет, по сути, экономическое управление страной и распоряжение огромной национальной собственностью, пользуясь при этом практически неограниченными привилегиями, что позволяет видеть в нем многочисленные черты «праздного класса».

Современному праздному классу во всем его многообразии присущи общие черты, основанные на балансе свободного времени и высоком уровне платежеспособности, что обеспечивает соответствующий уровень качества жизни. Соответственно, жизнедеятельность праздного класса порождает спрос на специфические дорогостоящие товары, услуги в сфере культуры и развлечений, образования, медицины, туризма, развитие экономики впечатлений и др., реализующих символы достатка. Это, в свою очередь, мотивирует их предложение, в определенной степени повышает занятость в соответствующих секторах хозяйства.

Т. Вебленом и его единомышленниками доказано, что праздный класс в любой его ипостаси - это консервативный класс, препятствующий развитию общества. Феномен «новых русских», получающих свои сверхприбыли за счет паразитирования на экономике и отличающихся демонстративным потреблением и денежными канонами вкуса, достаточно устойчив, хотя и ограничен в силу подавляющего меньшинства привилегированного класса. Но практически в любом, даже провинциальном городе существует прослойка людей, так называемая аристократическая группа, ведущих «жизнь напоказ», верящих в удачу в азартных играх, и имеющая на это деньги и время.

Современная Россия, выстраивая рыночные отношения, одновременно воспроизводит социальную модель «праздного класса», привычки и стиль поведения которого находят распространение в сообществе. Так произошло исторически и в обозримом будущем ситуация существенно не изменится. Но в любом случае для нашей страны важно кардинальное повышение инновационности и производительности отечественной экономической системы.

Для этой цели «номенклатурному праздному классу» необходим высококачественный во всех проявлениях человеческий капитал, так как он, по сути, олицетворяет экономическую власть в обществе. При этом достижение позитивных результатов деятельности данного класса, выражающихся в макроэкономических показателях за счет повышения качества его человеческого (в том числе социального) капитала можно рассматривать как условие реального прогресса в социально-экономическом развитии страны. Поэтому актуальной является задача противодействия негативным свойствам праздности, в частности проведение реальной политики отказа от привилегий для номенклатуры и финансовой элиты, всемерной поддержки креативной части населения, возвышения ее системы ценностей посредством образовательной и культурологической деятельности.

### **16.3. Инвестиционный рубль<sup>26</sup>**

Главной целью денежной системы любой страны является обеспечение рентабельности капитала с учетом риска и роста национального продукта. В нашей стране сформированы следующие принципы деятельности ЦБ РФ:

- защита и обеспечение устойчивости рубля;
- развитие и укрепление банковской системы РФ;
- обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы;
- развитие и обеспечение стабильности финансового рынка РФ.

Однако на сегодняшний момент Российская Федерация втянута в нарастающий мировой экономический кризис. Это может объясняться несколькими причинами: экономика государства является открытой, мы зависимы от импорта в ключевых отраслях, в нашей стране нет долгосрочных, дешевых и доступных кредитных ресурсов, недостаточная монетизация экономики, у нас отсутствуют внутренние инвестиции, руководство страны делает ставку на иностранные инвестиции, иностранные инвестиции идут только в том случае, если низкая инфляция. Для получения низкой инфляции нужно зажимать денежную массу. Тем самым, если мы чем более жесткую денежно-кредитную политику ведем, тем выше вероятность, что мы получим иностранные инвестиции.

Что же необходимо изменить в нынешней экономической модели, чтобы разорвать этот замкнутый круг?

В первую очередь, нужно кардинально изменить налоговую и денежно-кредитную систему, уменьшить налоги на фонд заработной платы, сокращать НДС. Необходимо в достаточной степени ослабить налоговое бремя на малый и средний бизнес. При необходимости увеличивать оборотные налоги и любые другие налоги на спекулятивные операции, прежде всего валютно-обменные. Создавать региональные банки и рефинансировать их эмиссионными деньгами, однако при этом, как было сказано ранее, необходимо ограничивать для них возможность валютных спекуляций, так как на сегодняшний момент игра на спекуляциях приносит больше прибыли, чем кредитование реального сектора экономики.

Во-вторых, разрушить существующую монополию иностранных инвестиций, сделать рубль инвестиционной валютой, вернуть независимость российской финансовой сферы.

---

<sup>26</sup> Научный руководитель: д.э.н., доцент, Альпидовская М.Л.

Также стоит рассмотреть вариант уменьшение стоимости рублевого кредита. Для этого необходимо, чтобы сократились риски, а это будет возможно лишь при достаточной конкуренции между банками и появлении промышленных предприятий, которые были бы в состоянии брать кредиты. С точки зрения здравого смысла, упор нужно сделать не на крупных предприятиях, а на малом и среднем бизнесе.

Следует пересмотреть задачи Минэкономразвития.

Их главной целью должно являться следующая стратегия: повышение самозанятости населения + восстановление реального сектора экономики.

Другими задачами МЭРа могут быть:

1) согласование программы развития для разных отраслей и для разных регионов;

2) согласование налоговой, кредитно-денежной эмиссионной политики;

3) определение приоритетных задач, отраслей, анализ действий с внешними партнёрами, а именно описание системы торговых запретов, разрешений и т.д. На данный момент идёт тенденция к складыванию региональных кластеров (к примеру, на западе: Турция и Иран; на востоке: Япония и Корея, Вьетнам).

Радикальных изменений требует и чиновничий аппарат нашего государства, следует рассмотреть введение в обязательном порядке персональной ответственности государственных служащих за результаты выполненной работы.

Все эти модификации не могут быть осуществимы без кардинальных перемен в существующей экономической модели РФ и без соответствующих изменений в Конституции РФ.

Мы хотели бы подробнее остановиться на рублевых инвестициях.

Инвестиционный процесс в Российской Федерации несколько заморожен, так как на сегодняшний день кредитные организации не могут выдавать дешёвые кредиты предпринимателям из-за достаточной высокой ставки рефинансирования, а доступ к денежным ресурсам зарубежных инвесторов в условиях действия ограничительных санкций для российских предприятий сильно ограничен. Именно поэтому одна из главных целей экономики России - это привлечение долгосрочных инвестиционных средств внутри страны (за счет накопленных средств предприятий и населения). Средством выполнения поставленной задачи может быть механизм использования инвестиционного рубля, инвестиционных счетов предприятий и физических лиц.

Инвестиционный рубль – это беспроцентный рубль, эмитируемый строго целевым образом и предоставляемый на беспроцентной основе российским предприятиям для инвестиционных целей. В финансово-спекулятивном секторе (например, на валютной или фондовой бирже) инвестиционный рубль законодательно запрещено использовать, т.е. он не может использоваться при осуществлении валютно-денежных спекуляций.

Основные функции, которые выполняет инвестиционный рубль, вытекают из его главного целевого инвестиционного назначения и должны обеспечить в экономике возникновение эффектов мультипликатора-акселератора, способствующих мультипликационному росту производства сначала в базовых, а затем в сопряженных отраслях российской экономики, приводящих к росту ВВП, ко-

торый, в свою очередь, вызывает рост индуцированных инвестиций в следующем периоде.

Введение ИР – это единственно возможный способ решения острой проблемы отсутствия долгосрочных внутренних источников финансирования. Инвестиционный рубль, непосредственно не зависящий от иностранной валюты, освобожденный от спекулятивных операций на фондовом рынке, обеспечивает взаимодействие производительного труда людей с действующими и вновь образуемыми средствами производства, способствует росту производства. ИР повышает спрос на рубль внутри страны и тем самым способствует повышению его курса на внешнем рынке, соответственно снижает инфляционные ожидания. ИР позволяет регулятору в зависимости от показателя роста ВВП, исчисляемому по сумме ИР и рублей, сжимать и расширять объем ИР, находящихся в обороте.

Рубль и инвестиционный рубль взаимно дополняют друг друга. Это не параллельные валюты, а один и тот же единый, некий воображаемый универсальный рубль, обладающий свойствами, не имеющимися по отдельности ни у рубля, ни у инвестиционного рубля. На единство рубля и инвестиционного рубля указывает и то, что их номинальная стоимость одна и та же.

Направления кредитования в ИР:

1) инфраструктурные проекты с длительным сроком реализации (строительство и реконструкция дорог, мостов, портов, вокзалов, линий электропередач и пр.);

2) приоритетные направления в рамках промышленной политики (тяжелое машиностроение, станкостроение, оборудование для переработки сырья и др.);

3) жилищное строительство и связанная с ней стройиндустрия;

4) сельское хозяйство и переработка сельхозпродукции;

5) малый и средний бизнес, прежде всего нацеленный на конечный спрос населения.

Выпуск инвестиционного рубля преследует одновременно несколько целей:

– создать альтернативную модель вашингтонского консенсуса, снять с себя обременение печатать деньги исключительно в покрытие валютной экспортной выручки;

– ослабить влияние ЦБ РФ на экономику (поскольку подлинная национализация ЦБ РФ никак не увенчивается успехом, и исход этой войны неясен);

– подавить коррупцию на определенных участках хозяйственной деятельности, блокировать откаты (через тотальную прослеживаемость движения ИР в экономическом обращении и через законодательный барьер между инвестиционным и наличным рублями);

– обеспечить промышленность и сельское хозяйство длинными дешевыми деньгами, создав стойкую конкуренцию ИР и традиционного наличного рубля;

– создать устойчивый спрос на ИР, в том числе через возможность уплаты с его помощью всех видов государственных налогов.

Подводя итоги, мы можем констатировать тот факт, что на сегодняшний день, ожидание инвестиций из-за рубежа не обеспечит российской экономике перспектив и роста, так как в настоящее время наше государство, ввиду санкционных нападков со стороны запада, осталось без иностранной валюты, и помимо этого, нам приходится расплачиваться с предыдущими инвесторами, поэтому

механизма выплаты и возвращения инвестиций из-за рубежа на данный момент не работает, отсюда следует, что развивать экономические отношения нужно в другом формате.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Voigt, S. 2011. Positive Constitutional Economics II—A Survey of Recent Developments// *Public Choice*, 146(1-2), 205-256
2. Саргсян Г.Л., Геворгян Р.А., Кочинян Н.С. 2016, Конституционная диагностика и мониторинг: инструментарий и методы реализации //Конституционное право, Выпуск 4(74)
3. Саргсян Г.Л. 2016 Некоторые подходы к разработке инструментария и методов реализации конституционной диагностики //Альманах Конституционное правосудие в новом тысячелетии, Ереван
4. Elkins, Zachary, Tom Ginsburg, and James Melton. 2014. «Characteristics of National Constitutions, Version 2.0.» // *Comparative Constitutions Project*. Last modified: April 18, 2014. Available at:// <http://www.comparativeconstitutionsproject.org>.
5. Зарецкий А.Д. «Праздний класс» современной России // *Экономическая наука современной России*. № 1. 2008. - С. 164 -168.
6. Веблен Т. Теория праздного класса. - М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ». 2010. - 368 с.
7. Петров В.Е. Практики праздности в современной молодежной культуре. Автореферат.... кандидата философских наук. Великий Новгород, 2012.
8. Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е. Экономическая теория и социальная политика как факторы трансформации капитализма в рыночную экономику. *Журнал экономической теории*. 2010. №4.- С.26-36.
9. Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е. Труд и капитал: преодоление противоречий за счет развития человеческого капитала. *Проблемы современной экономики*. 2014. № 3 (51).- С. 75-77.
10. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV-XVIII вв. Т.2. Игры обмена. М., «ВЕСЬ МИР», 2007. 481с.
11. Миллс Ч.Р. Властвующая элита. М., ИЛ. 1959.
12. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры). М., Прогресс, 1982.-158 с.
13. Васильева Л.Н. Элитологическая онтология. – М.: Социум, 2014. – 372с
14. Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е. Человеческий капитал «праздного класса» России. *Фундаментальные исследования*. 2016. № 11-4. -С. 792-796
15. Восленский М.С. Номенклатура. Господствующий класс Советского Союза. М.,1991.
16. Хайтун С.Д. Номенклатура против России: Эволюционный тупик. - М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ». 2014. - 728 с.
17. Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е., Кривонос М.Ю. Человеческий капитал в аспекте удовлетворенности личности и пользы для общества. *Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации*. Сб-к статей II международной научно-практической конференции. МЦНС «Наука и просвещение». 2016. – С.212-215.
18. Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е. Корпоративная социальная ответственность: мировая и отечественная практика. - М.: КНОРУС. 2016. - 292 с.
19. Недосекин, А.О. Инвестиционный Рубль - Инструмент Российской Промышленной Политики [Текст] / А.О. Недосекин // *Экономическое Возрождение России*. – 2015. - № 2(44). – С. 49-52.
20. Попков, В.В. Расчетно-Инвестиционный Рубль [Текст] / В.В. Попков // *Известия Уральского государственного экономического университета*. – 2015. - № 6(62). – С. 77-82.

## ГЛАВА 17. КООПЕРАЦИЯ И СОТРУДНИЧЕСТВО КАК ПРОТИВОВЕС ИНСТИТУТУ «ВЛАСТИ–СОБСТВЕННОСТИ» В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

### 17.1. Институциональное основание рыночной экономики

Ни для кого не секрет, что экономическое развитие многих стран за последние годы не соответствует не только оптимистичным, но даже и умеренным ожиданиям. Особенно болезненно эта ситуация воспринимается развивающимися странами. В связи с этими проблемами кажется недооценённым и недостаточно проработанным институт экономического сотрудничества и кооперации (сотрудничества по экономическим вопросам) который в данной статье будет пониматься максимально широко.

В то время как национальные экономики развивающихся стран восстанавливаются после наиболее глубоких спадов в ходе экономического кризиса, переход к устойчивому экономическому росту и развитию всё же остаётся проблематичным. В связи с этим можно высказать предположение, что по крайней мере в развивающихся странах проблемы экономического роста связаны с оптимизацией не столько трансформационных издержек, сколько транзакционных издержек. А именно можно предположить недостаток оптимизации последних. На практике это может быть выражено тем, что если компаниям удалось закупить и начать использовать лучшие образцы производственного оборудования (станки, машины, компьютерная техника) то с институциональной средой дело обстоит хуже – в данном отношении компании развивающихся стран не могут сравниться по издержкам с компаниями развитых стран. Примерами, провалов институциональной среды могут быть многочисленные случаи и примеры коррупции, аффилированности государственных лиц, даже на уровне губернаторов с коммерческими компаниями, мошенничество с госзаказами, обнаружение неучтенных сумм в особо крупных размерах и так далее. Помимо этих очевидных провалов, есть и менее очевидные. Например, несоответствие решений суда ожиданиям бизнес сообщества (в частности снос и изъятие имущества, недостаточно обоснованные аресты крупных бизнесменов (В.П. Евтушенко). Здесь, возможно, стоит пояснить, что, хотя решения суда в каждом частном случае не являются и не должны быть предсказуемыми, профессиональное сообщество юристов все же в праве ожидать решения в рамках сложившейся практики, без чего невозможен анализ рисков в частном бизнесе.

Относительно предшествующих исследований других авторов, на работе которых базируется данная статья, следует, прежде всего, упомянуть Д. Норта, относительно того, что роль институтов заключается в установлении «правил игры» поскольку и в случае с сообществами фирм изменение институтов самоорганизации должно повлиять на существующие формальные и неформальные правила. Также стоит упомянуть идею Дж. Ходжсона о том, что институты способны создавать стабильные ожидания. Существенными предпосылками развития темы данной статьи также выступают работы А. Алчиана в критике дихотомического, слишком абстрактного и не связанного с практикой подхода к экономическим процессам, Г. Демсеца в части прояснения экономических границ в проблеме прав собственности, Дж. Бьюкенена в части прояснения природы не-



которых благ, в частности «клубных» благ, которые позднее позволили Э. Остром прийти к более детальной классификации ресурсов общего пользования. С другой стороны идеи «зависимости от предшествующего развития» или эффекта «колеи», разработанные П. Дэвидом, Б. Артуром также являются существенными для данной темы.

В отечественной экономической науке также можно выделить предшествующие исследования, продолжением которых выступает данная работа. Остановимся лишь на наиболее важных из них. Говоря об отечественных институциональных исследованиях, связанных с поведением экономических агентов, следует, прежде всего, упомянуть В.М. Полтеровича. Выделенные им институциональные «ловушки» и многие другие явления напрямую связаны с темой данной работы. Стоит упомянуть его работу «От социального либерализма – к философии сотрудничества» которая в некотором отношении послужила отправной точкой к данному исследованию. Однако существуют и другие отечественные институциональные исследования по данной теме. Так, например, А.Н. Олейник описал конфликт формальных институтов и «человеческого», в качестве устойчиво существующего явления. В.Л. Тамбовцев указал на недопустимость обобщений в отношении некоторых институтов и необходимости их «поштучного» изучения. Существуют в российской экономической науке и математические оценки, связанные с факторами организации институциональной среды, например, исследования А. Мелвилла, М.Г. Миронюка, связанные с оценкой качества институтов и с возможностями государства в постсоветских автократиях.

Существующие исследования, в том числе указанные выше можно разделить на посвящённые анализу институтов и на посвященные анализу существующих проблем. При этом нормативный потенциал институциональной теории кажется упущенным. Что ожидает общество и государство от учёных-экономистов - экспертный взгляд, теоретическую базу и программу действий – кажется недостаточно выраженным исходя из возможного потенциала институционального подхода на данный момент.

Рассмотрим пример российского общества. Ни для кого не секрет, что уровень коррупции и нелегальной экономической деятельности в российском обществе остаётся высоким. Согласно исследованию фонда «Общественное мнение» по заказу Министерства экономического развития, каждый второй житель России даёт взятку при контакте с государственным органом в 30% случаев, при этом половина респондентов уже давала взятки (погрешность исследования 1-2%) - детально это можно увидеть в Таблице 1. Как мы видим в ней почти все показатели коррупции за 10 лет показывают отрицательную динамику. Стоит упомянуть и такие дела как дело полковника Захарченко, где сумма обнаруженных неучтенных финансовых средств составила порядка 8 млрд. рублей наличными.

Положительные для экономического роста эффекты от самоорганизации сообществ частных фирм, как экономических агентов, их интересы, мотивы и модели существования были в некоторой степени ярко показаны в работах Э. де Сото, а тезис о нежелательности решения некоторых существенных экономических проблем только посредством действий государственной власти был проде-

монстрирован в работах Э. Остром. Она демонстрировала это на примере решения экологических проблем отдельными государственными органами, ввиду их сложности и большого количества затрагиваемых и, следовательно, заинтересованных сторон, а также ввиду необходимости «полицентричного» подхода, при котором ключевые управленческие решения должны приниматься настолько близко к месту событий и затрагиваемым экономическим агентам, насколько это возможно при наличии множества центров принятия решений. Это позволяет сделать вывод о важной роли самоорганизации сообществ экономических агентов, и в особенности частных фирм, как об одном из основных институциональных факторов экономического развития. С другой стороны, Р.М. Нуреевым был выделен институт «власти-собственности», однако не было предложено достаточно последовательных мер по его замене институтом «собственности-власти» или каким-либо другим приемлемым эквивалентом. В качестве противовеса этому институту может выступить институт самоорганизации сообществ фирм. В этом отношении исследования в данной теме служат продолжением этой попытки исправить положение дел в отношении института «власти-собственности».

Таблица 1 – Характеристики рынка бытовой коррупции в РФ в 2001, 2005, 2010 г.

Характеристика	2001 г.	2005 г.	2010 г.
Коррупционный охват, %	50	55	51
Риск коррупции, %	26	35	29
Готовность давать взятки, %	75	53	47
Интенсивность коррупции	1,19	0,882	0,761
Средний размер взятки, руб.	1817	2780	5285
Средний нормированный размер взятки, %	121	92	93
Среднегодовой коррупционный взнос, руб.	2162	2452	4022
Объем рынка бытовой коррупции, млн. руб.	84750	129003	164221
Нормированный объем рынка бытовой коррупции, %	0,95	0,60	0,42

В ходе вступления в сообщества отдельные хозяйствующие субъекты стремятся удовлетворить свои личные интересы и добиться наилучшего положения и условий жизни в экономической среде. Хотя такие сообщества, стремясь удовлетворить свои интересы, могут сознательно вести противозаконную деятельность, как показал Э. де Сото, они являются положительным проявлением свободы действий в рыночной экономике, с точки зрения реализации собственной мотивации и развития структур гражданского общества и конкурентного рынка. При достаточно большом числе участников и соблюдении законности в рамках уголовного законодательства их деятельность может быть эффективным противовесом, как явлению государственной бюрократии и коррупции, так и исключительно политическому, а также олигархическому способу решения многих локальных экономических вопросов, формирующих экономическую среду, которые, как отмечала Э.Остром, слишком сложны и затрагивают слишком большое и число разнородных участников. Такая самоорганизация может в некоторой степени стать противовесом институту Власти-собственности, исследованному

Р.М. Нуреевым, сложившемся во многих развивающихся странах, и быть основой развития гражданского общества, а с ним и основ развитой рыночной экономики. При этом самоорганизация сообществ частных фирм понимается не как создание и развитие НКО (хотя и не исключает это) а как все возможные принципы организации, коммуникации и способы взаимодействия, ответа экономических агентов на вызовы экономической среды, системы формальных и неформальных договоренностей, нацеленных на снижение транзакционных издержек, асимметрии информации и прочих институциональных, непроизводственных проблем.

### **17.2. Понимание самоорганизации, как фактора экономического развития**

В рамках известных проблем и подходов, характерных для институционального анализа, в данной работе хотелось бы рассмотреть институты коллективной защиты прав коммерческих компаний, как потенциальный источник выхода из некоторых институциональных «ловушек». Из таких «ловушек», которые, возможно, являются наиболее важными сдерживающими факторами национального экономического роста. В этой связи данная проблема имеет большое значение и для российской экономики, однако в данной статье будет дана, прежде всего, общетеоретическая характеристика и способы решения данной проблемы.

Уточним, что понимается под институтами коллективной защиты прав коммерческих компаний. Под ними понимаются институты самоорганизации части экономического сообщества (в дальнейшем будут упоминаться в качестве институтов самоорганизации или просто самоорганизации) представленной коммерческими фирмами. Такая самоорганизация осуществляется с целью удовлетворения коллективных интересов фирм, посредством совместного решения общих вопросов и коллективного представления интересов. Примерами, такого рода институтов являются виды отношений, выделенные в работах Э. де Сото или Э. Остром . В первом случае - это коллективная защита интересов локальными предпринимателями. Во втором - организация общественной деятельности с целью сохранения институциональной среды, позволяющей наилучшим образом извлекать доходы наибольшему числу экономических агентов. Разумеется, объединение членов экономического сообщества может нести и негативные последствия, такие как монополизация рынка, или вытеснение конкурентов, завышение цен и многие другие, однако в данной работе хотелось бы попытаться раскрыть позитивные проявления самоорганизации частных фирм и их влияние на экономическое развитие. Ввиду новизны такого подхода и новизны применения самого понятия «самоорганизации» о них будет более подробно рассказано далее.

Перейдём непосредственно к основной проблеме данной статьи – к обсуждению самоорганизации коммерческих компаний. В ходе вступления в сообщества отдельные хозяйствующие субъекты стремятся удовлетворить свои личные интересы и добиться наилучшего положения и условий жизни в экономической среде. Хотя такие сообщества, стремясь удовлетворить свои интересы, могут сознательно вести противозаконную деятельность, как показал Э. де Сото, они яв-

ляются положительным проявлением свободы действий в рыночной экономике, с точки зрения реализации собственной мотивации и развития структур гражданского общества и конкурентного рынка. При достаточно большом числе участников и соблюдении общих рамок законности, их деятельность может быть эффективным противовесом многим негативным проявлениям деятельности государства. К числу таких проявлений можно отнести, во-первых, чрезмерную государственную бюрократию и коррупцию, во-вторых, формальный, директивный решения многих локальных экономических вопросов, формирующих экономическую среду, которые, как отмечала Э.Остром, слишком сложны и затрагивают слишком большое и число разнородных участников, в-третьих, олигархический способ решения многих проблем частных компаний. К последнему относятся с одной стороны институты лоббирования крупного бизнеса, с другой стороны практика многих государственных органов принимать решения на основе консультаций с крупными компаниями, в то время как интересы малого и среднего бизнеса остаются неучтёнными.

Все вышеуказанные проблемы в значительной степени могли бы быть решены, если бы сообщество бизнесменов имело значимые и учитываемые всеми представительства, которые бы могли участвовать в обсуждении законопроектов на региональном уровне, осуществлять действенное регулирование внутри сообщества, принимать на себя обязательства, выступать прозрачным институтом лоббирования и выполнять многие другие функции. В некоторой степени интересы предпринимателей в этом отношении уже успешно выражены такими организациями по защите прав бизнесменов, как некоммерческая организация (НКО) «Деловая Россия», так на её сайте в числе задач организации можно найти: «защита интересов бизнеса от неправомерных действий со стороны конкурентов, государственных и правоохранительных структур». В том же разделе можно увидеть следующее заявление организаторов: «Мы уверены, что конкурентоспособному бизнесу нужна конкурентоспособная предпринимательская организация, и такая организация уже существует – это «Деловая Россия» – если с первой частью высказывания можно согласиться, то в отношении второй хочется внести следующие коррективы: такая организация уже существует, но только одной такой организации недостаточно, как и недостаточны её возможности и полномочия.

Самоорганизация может также стать противовесом институту «Властисобственности», сложившемуся во многих развивающихся странах, и стать одной из основ развития гражданского общества, а с ним и основ развитой рыночной экономики. При этом под самоорганизацией сообществ частных фирм в данном случае я имею ввиду не только создание и развитие НКО (хотя и не исключаю этого) а все возможные принципы организации, коммуникации и способы взаимодействия, ответа экономических агентов на вызовы экономической среды, системы формальных и неформальных договоренностей, нацеленных на снижение транзакционных издержек, асимметрии информации и прочих институциональных, непроизводственных проблем.

Вышеназванные причины позволяют надеяться, что самоорганизация сообществ экономических агентов может выступить в качестве одного из основных источников экономического развития для развивающихся стран. Можно

также выделить ряд достоинств по сравнению с другими источниками, к которым относятся:

- самоподдерживающийся характер - не требуя постоянных специальных усилий со стороны публичной власти или других лиц по своему поддержанию, она напрямую связана с экономическим интересом хозяйствующих субъектов и им поддерживается;

- снижение бюрократических издержек исполнительной власти;

- механизм решения локальных конфликтов несудебным путем, механизм защиты собственности (которая выступает как основа мотивации ко вступлению в такое сообщество);

- механизм решения конфликтов между различными социальными группами;

- формализация института лоббирования;

- доступность института лоббирования для малого и среднего бизнеса;

- создание возможности контрактных отношений между бизнес-сообществом и представителями государства.

Конечно, не хотелось бы приуменьшать возможные негативные последствия объединения экономических агентов, о которых уже было сказано выше – в частности, возможность сговора с целью монополизации рынка, или использования административной ренты. Вместе с тем, хотелось бы надеяться, что выходом из этого противоречия может быть поиск баланса, компромисса, позволяющего с одной стороны предотвращать монополизацию рынков, с другой стороны способствовать решению экономических, бюрократических, коррупционных вопросов в экономическом развитии национальной экономики.

### **17.3. Самоорганизация фирм в практике поведения предпринимателей**

Теперь наверно стоит рассказать вкратце, в чем сущность влияния некоммерческих отношений, возникающих между частными компаниями, на экономическое развитие с той точки зрения, с которой данный вопрос рассматривается в данной работе.

Для экономического развития национальной экономики важность самоорганизации коммерческих фирм заключается в том, что она может выступать действенным механизмом улучшения институциональной среды и в перспективе решения проблем, которые в развивающихся странах зачастую считаются тяжелыми и хроническими. Возьмём к примеру проблему коррупции. Возможно, следующие положения могут показаться слишком очевидными и широко известными, однако всё же позволю себе их привести, чтобы в значительно большей степени конкретизировать моё понимание данных вопросов для последующего их правильного раскрытия.

Рассмотрим следующий пример. Существует чиновник или ведомство собирающее незаконные платежи с предпринимателей в определённом районе. В данной ситуации проигрывают все субъекты общества, такие как местные жители, местные власти, центральные власти, частные фирмы - проигрывают все, кроме данного чиновника и, отчасти, тех, кому он делает скидку. Местные жители проигрывают, потому что взятка, будучи общей для всех предпринимателей, входит в структуру издержек и, следовательно, цена товаров и услуг для них

увеличивается на величину взятки. Местные власти проигрывают, потому что недополучают налоги, испытывают на себе недовольство населения, не могут обеспечить экономический рост в регионе. Данная ситуация продемонстрирована на графике № 1. Кривые спроса и предложения  $D_1, S_1$  отражают ситуацию, в которой взимаются незаконные платежи, кривые  $D_2, S_2$  отражают ситуацию, когда платежи перестали взиматься, соответственно объём продаж как в натуральном, так и в денежном выражении вырос, а цена упала. Также можно заметить, что кривые в некоторой степени изменили свой наклон, что связано с изменением предпочтений как продавцов так и покупателей, в связи с улучшением условий институциональных факторов рынка. Не является случайным и то обстоятельство, что в качестве исходной взята ситуация, когда неформальные платежи взимались, поскольку именно в такой ситуации оказываются страны, в которых имеет место институт «власти-собственности».

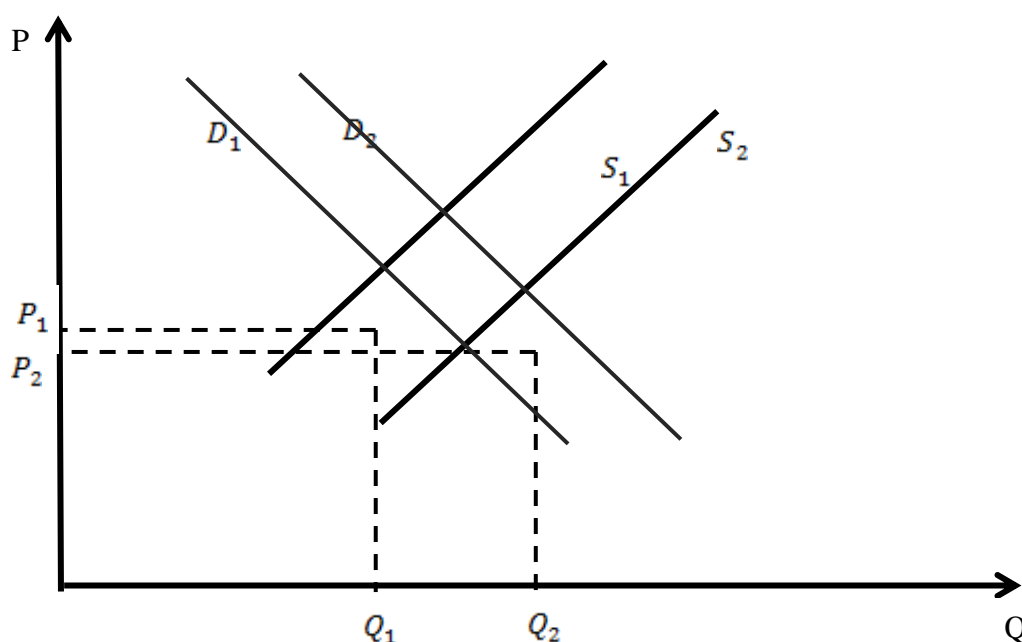


График 1. Изменения, связанные с уменьшением неформальных платежей предпринимателей

Каким образом здесь поможет самоорганизация фирм? Институты самоорганизации фирм позволят фирмам использовать институциональную среду для эффективного взаимодействия и открытого диалога – то есть создаст им условия для эффективного решения их проблем.

Такие практики взаимодействия должны быть теоретически фундаментально обоснованы и действовать во взаимосвязи с действенными практическими способами организации таких отношений, которые были бы в определенной степени универсально применимыми. В таком случае локальные сообщества частных фирм получают возможность внедрить действенный новый институт самоорганизации вместе с практиками, теоретическим обоснованием и, быть может, уже некоторой практикой юридического правоприменения. Разумеется, такие структуры должны быть достаточно прозрачными и четкими для того, чтобы

иметь признание со стороны других субъектов общества, таких как местные жители, местные власти, судебная система и многие другие. Возвращаясь к нашему примеру стоит сказать, что это позволит фирмам бороться сообща с чиновником, коллективно отказываясь платить, предусматривая систему страховых выплат пострадавшим членам сообщества, возможно, подавая коллективный иск против чиновника или коррумпированного ведомства.

В заключение хотелось бы сказать, что целью данной статьи была попытка показать, что, как в теории, так и в практике частным фирмам, возможно, не хватает обоснованных институциональных условий для того, чтобы договориться, и что посредством этих договоров они могли бы придти к лучшим решениям, обеспечить себе выход из институциональных «ловушек» и способствовать экономическому развитию. С этой целью были показаны существующие возможности по-новому подойти к проблеме оптимизации институциональной среды и, в частности, применить подход Э. Остром, принципы, выделенные которой, были с этой целью разобраны. Возможно, исследования в этой области позволят сделать шаг вперёд в поиске ответов на вопросы о перспективах экономического развития многих стран.

#### **17.4. Модернизация инфраструктуры межрегионального (трансграничного) сотрудничества в условиях обострения кризисных явлений**

Одним из важнейших условий обеспечения экономического и социального роста каждого региона является наличие развитой инфраструктуры. В условиях обострения кризисных явлений, происходит разрушение значительной части производственной, энергетической, транспортной и социальной инфраструктуры, аграрного комплекса Донбасса. Разрушены или существенно повреждены предприятия промышленного комплекса, жилищно-коммунального хозяйства, нарушена банковская система, прекращена хозяйственная деятельность значительного количества предприятий. Решение указанных проблем требует разработки действенных мер по модернизации инфраструктуры межрегионального сотрудничества, учитывая современные политические и социально-экономические трансформации.

Инфраструктура является решающим фактором развития региона путем обеспечения функционирования всех секторов экономики, что приводит к ее влиянию на конкурентоспособность территории в целом. Развитая инфраструктура создает условия для своевременной адаптации отраслей экономики региона к изменениям окружающей среды, дальнейших рыночных трансформаций и тому подобное.

Устанавливая сущность понятия модернизация инфраструктуры трансграничного сотрудничества, прежде всего, следует отметить, что под межрегиональным сотрудничеством понимается взаимосогласованная деятельность как внутри государства, так и за ее пределами органов государственной власти, органов власти административно-территориальных единиц, органов местного самоуправления, юридических лиц, общественных организаций, которая осуществляется на основании действующего законодательства с целью решения общих экономических, социальных, культурных, экологических и других вопросов.

Проблемам межрегионального (трансграничного) сотрудничества посвящен ряд работ зарубежных и отечественных ученых, в частности Жака Миллера, Д. Биля, Ж. Марку, П. Хилдрит, И. Гладий, М. Долишнего, В. Чужикова, Н. Микулы, А. Мокия, А. Мельник, М. Омбрембальского, Л. Прокопенко, О. Реут и др.

Несмотря на рассмотрение проблематики регионов, становления межрегионального (трансграничного) сотрудничества, мегарегиональных противоречий в рамках общего экономического пространства, в экономической литературе недостаточно внимания уделено оценке вызовов, порожденных современными процессами в глобальной среде, диагностике рисков межрегионального (трансграничного) сотрудничества, что актуализирует предложенную тему для научного поиска.

Следует отметить, что инфраструктура (англ. Infrastructure) (рус. Инфраструктура, англ. Infrastructure, нем. Infrastruktur) - совокупность отраслей и видов деятельности, обслуживающих экономику, производство (транспорт, связь, коммунальное хозяйство, общее и профессиональное образование, здравоохранение и др.). В её состав входят основные сооружения и услуги, в частности, системы канализации, водоснабжения, электроснабжения, от которых зависит развитие как отдельных населенных пунктов, так и экономики в целом, а также строительство дорог, каналов, портов, мостов, складов, энергетического хозяйства, систем связи, водоснабжения, канализации и тому подобное.

Межрегиональное сотрудничество это взаимосогласованная экстерриториальная деятельность органов власти всех уровней, юридических лиц и общественных организаций, осуществляется в рамках правового поля с целью решения общих экономических, социальных, культурных, экологических и других вопросов. Оно имеет большое значение в экономическом развитии регионов. Давая возможность более рационально использовать имеющийся экономический и ресурсный потенциалы, решать конкретные социальные и экономические проблемы территорий, межрегиональное сотрудничество является одной из важнейших форм регионального развития.

Инфраструктура межрегионального (трансграничного) сотрудничества представляет собой совокупность элементов, которые создают и регулируют условия, необходимые для бесперебойного функционирования хозяйственных взаимосвязей и взаимодействия субъектов и объектов региональной экономики.

Исследования, содержащиеся в научной и специальной литературе, позволили выяснить, что модернизация отражает процессы перемен и обновления в технологическом и социальном развитии общества как в глобальном масштабе, так на уровне каждой страны, отрасли и отдельного предприятия, и сопровождается структурно-технологическими изменениями в производстве, инвестиционной и инновационной деятельности, институциональном устройстве государства, в смысле экономической политики, которая проводится по новым современным требованиям. При этом модернизация выступает как интегральный процесс, который включает в себя совокупность частных процессов преобразования и является основой достижения устойчивого, сбалансированного и инновационного движения и развития социально-экономических систем разных уровней.

Ковальчук Е.А. рассматривает модернизацию как комплексный проект по совершенствованию деятельности не только в производственном и технико-



технологическом аспекте, но и включает усовершенствование инфраструктуры и учитывает изменения во внешней среде предприятия.

Под модернизацией инфраструктуры межрегионального (трансграничного) сотрудничества в контексте экономических категорий целесообразно понимать комплекс инновационных действий, касающихся организации, мотивации, планирования и контроля, направленных на совершенствование действующей модели межрегионального сотрудничества.

Модернизацию инфраструктуры межрегионального (трансграничного) сотрудничества целесообразно рассматривать через систематизацию условий внешней сферы его функционирования (рис. 1).

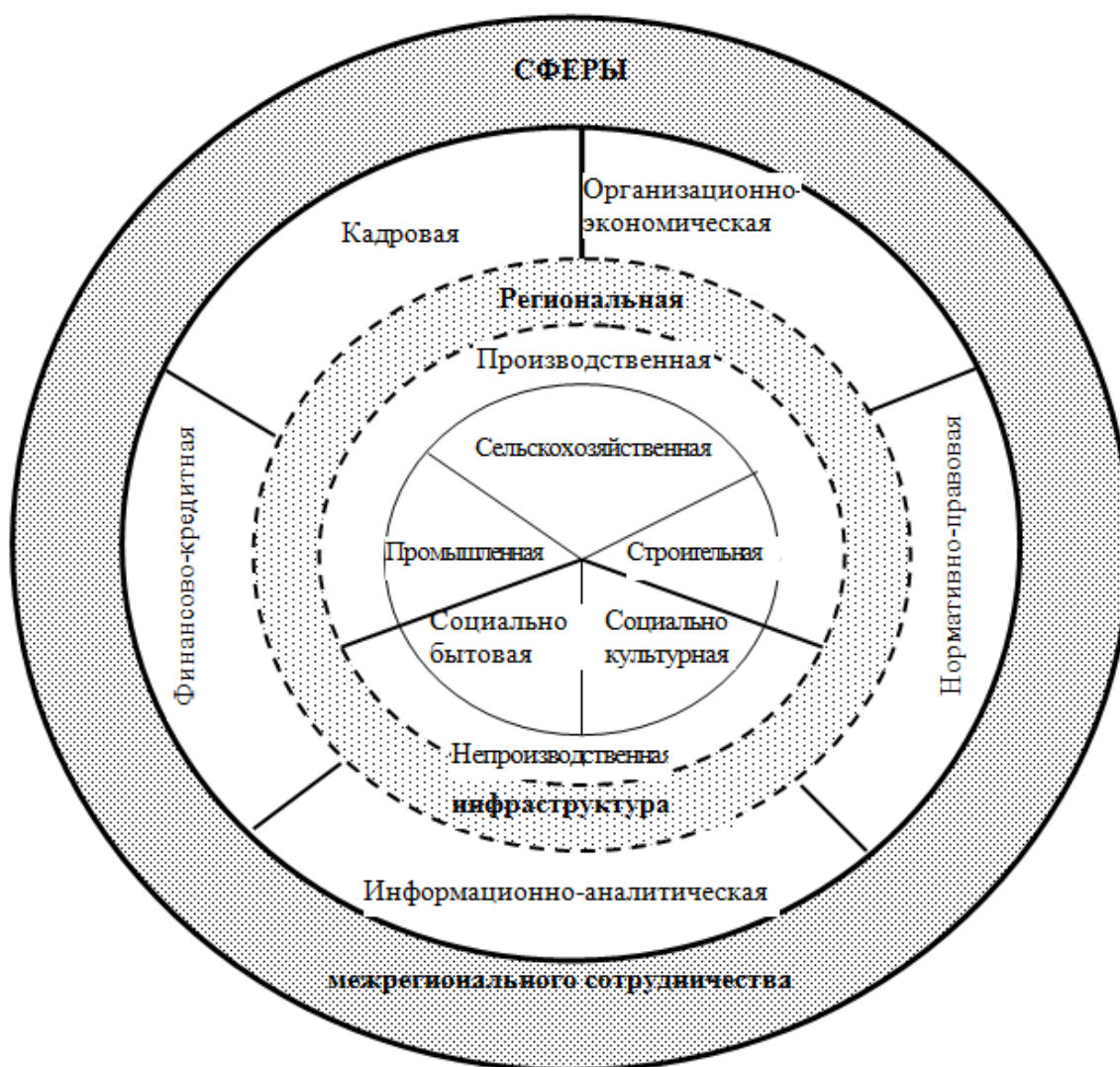


Рисунок 1. Систематизация условий модернизации инфраструктуры межрегионального (трансграничного) сотрудничества

Целью модернизации инфраструктуры следует считать повышение эффективности межрегионального (трансграничного) сотрудничества.

Определение общих направлений модернизации инфраструктуры межрегионального (трансграничного) сотрудничества целесообразно осуществить через

сферы, формирующие внешнюю среду его функционирования. Модернизацию инфраструктуры межрегионального (трансграничного) сотрудничества целесообразно рассматриваться как конкретные изменения и усовершенствования следующих сфер:

- нормативно-правовой;
- организационной;
- информационно-аналитической;
- финансово-кредитной;
- кадровой.

В этом контексте модернизация предполагает разработку инновационных действий для каждой из указанных сфер межрегионального (трансграничного) сотрудничества, совокупность которых создает внешние условия функционирования региональной инфраструктуры (производственной и непроизводственной).

Таким образом, обеспечение модернизации инфраструктуры межрегионального (трансграничного) сотрудничества предусматривает систематизацию внешних условий ее функционирования для каждой из видов производственной и непроизводственной инфраструктуры и разработку комплекса инновационных действий, касающихся организации, мотивации, планирования и контроля, направленных на совершенствование действующей модели межрегионального (трансграничного) сотрудничества.

По результатам предыдущих исследований доказано, что модернизация инфраструктуры межрегионального (трансграничного) сотрудничества должна осуществляться через изменения, происходящие непосредственно в сфере межрегионального сотрудничества.

Нормативно-правовая сфера межрегионального (трансграничного) сотрудничества, призвана обеспечивать соответствующие права и гарантии субъектам межрегионального сотрудничества путём правового регулирования этих отношений.

По предварительным исследованиям установлено, что в современных условиях реформирования, евроинтеграции, децентрализации власти в процессе принятия управленческих решений возникает все более противоречий между субъектами сотрудничества. Экономические интересы владельцев предприятий отличаются от стремлений и интересов населения региона, так же как и ожиданий власти. Неизбежны столкновения интересов приводят к обострению противоречий, ухудшение социально-экономического положения регионов. Поэтому возникает необходимость согласования интересов всех участников сотрудничества. Это возможно при условии имплементации новейших организационно-правовых форм сотрудничества, на микро-, мезо- и макроуровнях. Нормативно-правовая сфера межрегионального (трансграничного) сотрудничества рассматривается как специфическая система общепринятых, законодательно и традиционно установленных норм, правил и ограничений, организация, формирование, регулирование и использование которых обеспечивает функционирование инфраструктуры межрегионального (трансграничного) сотрудничества.

Оценивая состояние межрегионального сотрудничества на современном этапе развития Украины, можно констатировать доминирование снабженческо-сбытовых экономических отношений между регионами, что обусловило форми-

рование в основном торговых связей как простой формы межрегионального краткосрочного сотрудничества минуя проблемы совместного использования природных ресурсов, особенно воды. Активизация межрегионального сотрудничества в долгосрочном периоде, предусматривает формирование и реализацию стратегий и программ межрегионального (трансграничного) сотрудничества, имеют предсказывать использования новейших организационных форм и определить основные задачи их функционирования. Как показывает практика, во многих стратегиях регионального развития наблюдается отсутствие четко определенных приоритетов и доминант в развитии межрегионального сотрудничества, не говоря об использовании новейших организационных форм.

Модернизации инфраструктуры межрегионального (трансграничного) сотрудничества заключается в создании межрегионального информационного центра при агентствах регионального развития, основной целью которого является информационная поддержка деятельности регионов для расширения их прямых деловых контактов в целях интенсификации и углубления межрегиональных связей содействие практической реализации соглашений и договоров о сотрудничестве между правительством и администрациями субъектов различных регионов. Создание данного центра позволит субъектам межрегионального сотрудничества получить полную, качественную, своевременную и достоверную информацию для принятия обоснованных решений, что положительно скажется на социально-экономическом положении региона.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Иной путь : Невидимая революция в третьем мире: Пер. с англ. – М. : Catallaxy, 1995. – 320с., стр. 245
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики : Пер. с англ. / Предисл. и науч. ред. Б.З.Мильнера; Центр эволюционной экономики РАН. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 190с. – (Современная институционально-эволюционная теория). – 25.00., стр. 17
3. Нуреев Р.М. Россия: институциональные предпосылки экономического роста // Управленец. 2010 №3, стр. 14
4. Нуреев Р.М., Латов Ю.В. (2016) Экономическая история России (опыт институционального анализа): учебное пособие / М. : Кнорус., стр. 168
5. Олейник А.Н. Конфликт формальных институтов и «человеческого» как источник политического цинизма // Политическая концептология: журнал метадисциплинарных исследований. 2015 № 2.
6. Полтерович В.М. От социального либерализма – к философии сотрудничества // Общественные науки и современность. 2015. № 4
7. Тамбовцев В.Л. Миф о «культурном коде» в экономических исследованиях // Вопросы экономики. 2015. № 12
8. Alchian, Armen A. 1950. «Uncertainty, Evolution, and Economic Theory.» *Journal of Political Economy*, 58(3): 211–21.
9. Alchian, Armen A., and Harold Demsetz. 1973. «The Property Rights Paradigm.» *Journal of Economic History*, 33(1): 16–27.
10. Buchanan, James M. 1965. «An Economic Theory of Clubs.» *Economica*, 32(125): 1–14.
11. David Paul A. Clio and the Economics of QWERTY // *American Economic Review*. 1985. Vol. 75. № 2.
12. Geoffrey M. Hodgson, *Economics in the Shadows of Darwin and Marx: Essays on Institutional and Evolutionary Themes*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2006. viii + 265 pp. \$100 (cloth), ISBN: 1-84542-497-2., p. 2
13. Melville A. Y., Mironyuk M. G. «Bad Enough Governance»: State Capacity and Quality of Institutions in Post-Soviet Autocracies // *Post-Soviet Affairs*. 2016. Vol. 32. № 2.
14. Ostrom, Elinor (June 2010). «Beyond markets and states: polycentric governance of complex economic systems». *American Economic Review* (American Economic Association) 100 (3): 641–672.
15. <http://fom.ru/Bezopasnost-i-pravo/138>

16. <http://www.interfax.ru/russia/543617>
17. <http://www.deloros.ru/noch-dlinnyh-kovshej.html>
18. <http://www.deloros.ru/o-nas.html>
19. Трансграничное сотрудничество [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.rakennerahastot.fi/vanhat\\_sivut/rakenner](http://www.rakennerahastot.fi/vanhat_sivut/rakenner)
20. *Гладій І.Й.* Регіоналізація світового ринку: Євроінтеграційний аспект [монографія] / І.Й. Гладій. – Тернопіль. – Економічна думка. – 2006. – 544 с.
21. *Прокопенко Л.Л.* Розвиток регіонального співробітництва України в контексті європейської інтеграції: монографія / за заг. ред. Л.Л. Прокопенко. – Д.: ДРІДУ НАДУ, 2008. – 132 с.
22. *Реут О.Ч.* Почему модель еврорегионов не конструктивна? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.edc.spb.ru/conf2001/Reut.html>.
23. Большая энциклопедия транспорта / Конарев Н.С. (ред.). – М.: Большая российская энциклопедия. – 2003. – Т. 4. – С. 12.
24. *Геец В.* Трансформационные преобразования в Украине: переосмысливая пройденное и думая о будущем / В. Геец // Общество и экономика. – 2006. – № 3. – С. 23-53.
25. *Ковальчук Ю.А.* Методология и инструментарий стратегического управления модернизацией промышленных предприятий в условиях инновационной экономики: автореф. дис. на соиск. науч. степени доктора эк. наук: спец. 08.00.05 Экономика и управление национальным хозяйством / Е.А. Ковальчук – Санкт-Петербург, 2011. – 40 с.

## ГЛАВА 18. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В КОНТЕКСТЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

### 18.1. Обеспечение экономической безопасности как поликомпонентный процесс

Процессы, ныне определяющие характер экономических отношений в глобализирующемся мировом хозяйстве, формируются на фоне агрессивного противодействия со стороны политических элит развитых государств усиливающегося влиянию России на мировую политическую и социохозяйственную систему. Введенные против России санкции – наивная попытка приостановить объективный ход ее исторического развития как могучего государства, игнорирование интересов которого становится невозможным.

Анализ исторических событий обозримого прошлого показывает, что экономические санкции в отношении России применялись с завидным постоянством. Можно ли рассчитывать на их отсутствие в будущем? Да! Но при одном условии: Россия должна цивилизоваться. Так считают западные идеологи и выразитель их подходов Американский и Европейский истеблишмент. Цивилизоваться, в их понимании, означает: 1) принять «ничтоже сумняшеся» их нынешние ценности, которые, деформировавшись под влиянием псевдолиберальной идеологии (даже больше – нового вероисповедания), уже ничего общего не имеют с историко-культурным кодом просвещенных европейцев; 2) признать американскую мировую доминанту, согласившись с тем, что «Америка – страна исключительная» (Б. Обама, 2013) и что ей исторически предписана роль единолично определять кому, с кем и как сотрудничать и развиваться; 3) коленопреклоненно согласиться со статусом «региональной державы» (Б. Обама, 2014), торговой площадки и сырьевого придатка, отдаться на разграбление транснациональным корпорациям, отказаться от экономической идентичности; 4) придать забвению свою героическую историю, признав ее порочной, а народных героев-освободителей – деспотами, извергами, фанатами. Т.е. согласиться со скорым исчезновением России с географической карты мира.

За приверженность собственному цивилизационному пути Россия расплачивалась, расплачивается и будет расплачиваться санкциями. При этом, каждый раз страдать и каждый раз, назло любым прогнозам, все же возрождаться. Поэтому здравомыслящие и просвещенные политики считают экономические санкции бесполезными и, значит, скоро проходящими, тем более, что они одинаково негативны и для России, и для тех государств, которые связаны с Россией экономическими отношениями.

Нам же представляется следующее: экономические санкции – это постоянно действующий в отношении объекта применения негативный по форме и целям, но позитивный, с точки зрения экономического иммунитета этого объекта, инструмент. Реальным выражением этого иммунитета является уровень экономической безопасности.

Сегодня становится очевидным, что ответом на введенные санкции, как и прежде в истории, является раскрытие мощного российского потенциала восстановления и развития. Это шанс, который получает Россия для возрождения собственного товаропроизводства, роста объемов производимой промышленной и

сельскохозяйственной продукции, создания инфраструктуры для производства продуктов с высокой добавленной стоимостью. Это и возможность на примере национальной социально-экономической системы выстроить альтернативу реализованным в Европе глобализационным моделям, уже лишившим ранее процветавшие экономические системы целого ряда государств постсоветского пространства драйверов роста, превратив в элементарные торговые площадки для сбыта товаров крупных транснациональных корпораций.

Несмотря на то, что экономика России проявила способность к сохранению и укреплению своего потенциала в условиях нестабильности мировой экономики и применения ограничительных экономических мер, для обретения прочных позиций на мировой арене этого недостаточно. Необходимо не просто обеспечить положительную динамику макроэкономических показателей, а осуществлять это, руководствуясь требованиями экономической безопасности.

Фактически национальная безопасность как неперемное условие самого существования российского государства в контексте происходящих в мире событий и явлений, экономическая безопасность как ее фундаментальное материальное условие, расширенное общественное воспроизводство как условие развития и укрепления общества и его экономического фундамента, инновационная деятельность как условие прогрессивного развития, обеспечения конкурентоспособности и технико-технологической независимости являются звеньями одной цепи.

Ныне уже ни у кого не возникает сомнений в том, что глобализация представляет собой ключевой процесс, под воздействием которого развивается экономика и политика каждой отдельно взятой страны. Еще недавно никто не ставил под сомнение тот факт, что интеграция того или иного государства в мировое экономическое пространство во многом связана с действующей в нем моделью хозяйственной системы и степенью развитости его экономики. Сегодня же такая линейная зависимость практически утратила свое значение. Появляется все больше оснований утверждать, что степень интегрированности государства в глобальную экономику зависит от интереса глобальной экономической системы к его рыночному пространству и экономическим ресурсам. Наблюдается усиление роли и значения экономической безопасности как процесса, определяющего экономические и неэкономические позиции государства в мировом сообществе.

По мнению А.С. Молчана и С.В. Саенко, экономическая безопасность является одной из наиболее важных характеристик экономической системы; экономическую безопасность можно охарактеризовать как сложную индикативную систему, включающую в себя национальные интересы в сфере экономики, угрозы и пороговые значения индикаторов экономической безопасности.

Системной целью любого государства в функционирующей в рыночных условиях экономике, в интерпретации Кузнецовой Е.И., является подавление ее флуктуаций, могущих привести к ее деструктивным изменениям, т.е. противодействие угрозам и вызовам со стороны внешней (мировое хозяйство или возможность неэкономического воздействия со стороны участников) и внутренней среды, усиление устойчивости национальной экономической системы. С понятием подавления флуктуаций и парированием угроз и вызовов национальной экономике связывается понятие экономической безопасности, существующего в

пределах определенной территории общества – как одной из сторон общей (национальной) безопасности этого общества.

Фактически сформировавшиеся сегодня в мировой социохозяйственной системе процессы являются следствием глобализации, приведшей к олигополии на мировом рынке. Под влиянием негативных факторов глобализации уже лишлись ранее процветавшие экономические системы целого ряда государств постсоветского пространства драйверов роста, превратившись в элементарные торговые площадки для сбыта товаров крупных транснациональных корпораций. Попытки со стороны руководства государств, в полной мере ощутивших на себе реальные результаты обещанных благ глобализации, изменить сложившуюся ситуацию, вызывают агрессивное противодействие со стороны лидеров глобального экономического пространства. В то же время выстроенная ими определенная система такова, что нарушить ее самостоятельно какому-либо втянутому в нее субъекту практически невозможно.

Рецепты «Вашингтонского консенсуса» оказались подвергнутыми критике не только пострадавшими от него странами, но даже и его авторами из числа экспертов Международного валютного фонда и Мирового банка, что побуждает обратить внимание на иную парадигму экономической политики. К этому подвигает опыт индустриализации Финляндии, Франции, Ю. Кореи, Сингапура, аргументы Г. Мюрдаля, Ф. Листа, Э. Райнерта, позволяющие сделать вывод о необходимости протекционистской промышленной политики в новых условиях.

Такой подход прослеживается в принятых в Российской Федерации следующих федеральных законах: от 29.12.2014 № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» и от 31.12.2014 № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации». Эти законодательные акты устанавливают новые институциональные условия развития промышленности в РФ в сложившихся внутренней и внешней экономической конъюнктуры. Предметом регулирования первого закона является правовой режим территорий опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации, меры государственной поддержки и порядок осуществления деятельности на таких территориях, второго – отношения, возникающие между субъектами, осуществляющими деятельность в сфере промышленности, организациями, входящими в состав инфраструктуры поддержки указанной деятельности, органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления при формировании и реализации промышленной политики в Российской Федерации. Видно, что институциональные условия, международная обстановка, глобализация, санкционная война оказали существенное влияние на идеологию новой промышленной политики России для того, чтобы наша страна могла занять более заметное место в системе международного разделения труда, так как импортозамещение имеет целью не только обеспечение внутреннего спроса, но и создание условий для выхода на внешние рынки, в том числе в результате укрепления национальных производителей перед отменой санкций.

Последнее необходимо рассматривать как важнейший фактор и условие экономической безопасности.

В. Харламов считает, что «под экономической безопасностью сегодня следует понимать не только экономическую категорию и экономический процесс, но и важнейшую задачу государственного аппарата (и не только его экономического блока). Основа безопасности уже давно не ограничивается только опорой на собственные силы и удовлетворением внутренних потребностей собственными экономическими ресурсами. Современное понимание экономической безопасности трансформируется в умение государства строить взаимоотношения своей страны как подсистемы глобальной экономики с самой системой так, чтобы обеспечить максимально полное удовлетворение потребностей хозяйствующих субъектов. При этом следует использовать как можно меньше собственных невоспроизводимых ресурсов, по возможности «перекладывая» часть своих задач на плечи партнеров или, лучше сказать, решая эти задачи совместно с партнерами. Именно это партнерство сегодня имеет особое значение».

Здесь следует заметить: международный опыт России последних лет показывает, что такая позиция оказалась неприемлемой. Как только российское руководство заговорило о национальных интересах, тут же последовали санкции в отношении России и настоятельные рекомендации ее партнерам свернуть экономические контакты и даже отказаться от выполнения подписанных предпринимательских договоров, поправ принципы международного частного права.

Экономическая борьба обостряется, она трансформируется на различных уровнях экономических отношений, сложная иерархическая взаимосвязь которых требует от государства, как института, призванного обеспечивать максимально полное удовлетворение потребностей всех хозяйствующих субъектов, формирования и применения сложных, адекватных реальным условиям и их потенциальным изменениям, гибких инструментов и механизмов регулирования. Их внутреннее содержание и комплексный характер должен отвечать требованиям экономической безопасности страны. И именно она в условиях глобализации становится важнейшей задачей государства, так как ее достижение создает тот фундамент, на основе которого можно успешно решать все остальные внутренние и внешние задачи.

Подобный подход можно увидеть и у Н.Д. Эриашвили: «Современное социально-экономическое положение России в условиях, с одной стороны, глобализации и изменения конъюнктуры мировых рынков, а, с другой стороны, в условиях активизации борьбы за источники сырьевых ресурсов, делает очевидной необходимость усиления деятельности государства и общества, направленной на обеспечение экономической безопасности государства как условия обеспечения стабильного состояния страны. Обеспечение экономической безопасности невозможно на основе временных, периодических, кратковременных мероприятий. Защита и сохранение национальных интересов в сфере экономики требует разработки и реализации стратегии экономической безопасности на краткосрочный и долгосрочный период. При этом необходима разработка механизма реализации стратегии экономической безопасности государства, под которым понимают систему организационно-экономических и правовых мер, направленных на предотвращение угроз экономике страны, и который включает в себя такие элементы, как мониторинг экономических показателей, определение пороговых социально-экономических показателей, действия институтов государства по



выявлению внутренних и внешних угроз экономической системе страны, формирование обоснованного объема материальных запасов как производственного, так и не-производственного назначения для целей компенсации проблем потребления в случае экстремальных для экономики страны условий».

В силу этого любые действия государства, связанные с обретением экономической безопасности, как нам представляется, должны соизмеряться в первую очередь:

- а) с имеющимся внутренним ресурсным потенциалом;
- б) с возможностями в относительно короткий промежуток времени создать (возродить) производство и продвижение конкурентоспособных как на внутреннем, так и на внешнем рынках, продуктов;
- в) со степенью внутренних и внешних угроз, способных реализоваться в препятствия на пути достижения поставленных целей.

В разделе III Указа Президента РФ от 29.04.1996 № 608 «О государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положениях)» раскрыто содержание понятия «экономическая безопасность». «Состояние экономики, отвечающее требованиям экономической безопасности Российской Федерации, должно характеризоваться определенными качественными критериями и параметрами (пороговыми значениями), обеспечивающими приемлемые для большинства населения условия жизни и развития личности, устойчивость социально-экономической ситуации, военно-политическую стабильность общества, целостность государства, возможность противостоять влиянию внутренних и внешних угроз. Для определения критериев и параметров, отвечающих требованиям экономической безопасности Российской Федерации, необходимо учитывать: 1. Способность экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства. Это означает, что в стране должны быть достаточно развиты отрасли и производства, имеющие жизненно важное значение для функционирования государства как в обычных, так и в экстремальных условиях, способные обеспечить процесс воспроизводства независимо от внешнего воздействия».

Приведенная выдержка из Указа говорит о том, что именно расширенное воспроизводство, функционирующее на основе реализации собственного производственного потенциала вне зависимости от состояния внешней среды и характера ее воздействия, является ключевым условием обеспечения экономической безопасности.

В то же время, согласно п.58 Указа Президента РФ от 31.12.2015 № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации», «обеспечение экономической безопасности осуществляется путем развития промышленно-технологической базы и национальной инновационной системы, модернизации и развития приоритетных секторов национальной экономики, повышения инвестиционной привлекательности Российской Федерации ...».

Последнее положение определенным образом замыкает некую логику организационной взаимосвязи таких категорий, как экономическая безопасность, расширенное воспроизводство и инновационная система.

Основное содержание этих категорий составляют отношения и процессы, способные при соответствующих условиях сформироваться в единую систему, развивающуюся благодаря способности генерировать новое качество.

При этом система общественного воспроизводства бесспорно играет ключевую роль, с одной стороны, выполняя миссию материальной платформы реализации стратегии национальной безопасности вообще и экономической безопасности, в частности, с другой стороны – являясь объектом для реализации новшеств, без чего бессмысленно рассуждать о развитии общества, международной конкурентоспособности отраслей и сфер деятельности, импортозамещении не как сиюминутной кампании, а обоснованной и ресурсообеспеченной принципиальной позиции, принятой «всерьез и надолго».

Крайне важным здесь является недопущение такого положения, при котором реальное импортозамещение подменялось бы исключительно импортерозамещением, негативные последствия которого после отмены санкций выразились бы в быстром превращении выстроенных производств в «карточные домики», а значит и продекларированной политики импортозамещения – в миф.

Опираясь на ранее разработанные автором и освещенные в научной литературе теоретико-методологические положения об «абстрактной модели системы национальной безопасности» (системы обеспечения национальной безопасности) и ее элементах, а также представления о взаимосвязи категорий «экономическая безопасность», «общественное воспроизводство» и «инновационная система», представляется возможным сформировать элементный состав системообразования в обеспечении экономической безопасности (компонента системы национальной безопасности) как в свою очередь поликомпонентного процесса: экономической компоненты (Харламов), организационной системы (Кардашова), системы подавления флуктуаций и парирования угроз и вызовов (Кузнецова), сложной индикативной системы (Молчан, Костенко), системы организационно-экономических и правовых мер, направленных на предотвращение угроз экономике страны (Эриашвили), в которую интегрированы следующие системообразующие элементы:

- правовая система как элемент, регулирующий общественные отношения в рассматриваемой сфере в гармонии прав, обязанностей и ответственности ее субъектов (правовое обеспечение экономической деятельности, защита конкуренции, антимонопольное регулирование, защита инвестиций, налоговое регулирование, стимулирование и защита национального производителя, противодействие коррупции и пр.);

- система расширенного общественного воспроизводства как системообразующий элемент;

- система рационального управления ресурсами как элемент, осуществляющий воздействие на все стадии общественного воспроизводства;

- национальная инновационная система как многоуровневая система, осуществляющая реализацию технико-технологических и организационно-управленческих новшеств в производственные и управленческие процессы воспроизводства;

- система образования как источник формирования трудовых ресурсов «интеллектуально емкой экономики»;

– система науки как источник истинного, логически непротиворечивого и иерархически упорядоченного знания и деятельность по производству нового знания, интегрированная в инновационную систему.

## **18.2. Инновационная система как фундамент развития технико-технологической компоненты экономической безопасности**

Эволюция типов развития социально-экономических систем предполагает в поступательном движении к более высокому уровню общественно-экономического устройства переход от техногенной парадигмы к социокультурно

Первая ориентирована на мобилизационный тип развития системы, предусматривающий удовлетворение простейших и насущных потребностей составляющих её субъектов, вторая – на потребности более высокого уровня, соответствующие качественно новому, социокультурному, содержанию внутрисистемных отношений. Мобилизационный тип развития характеризуется экстенсивным использованием ресурсов, а инновационный – интенсивным использованием специфических свойств, качеств и характеристик человеческого ресурса и, прежде всего, инновационной его способности с соответствующим ей мотивационным подкреплением.

Исходя из свойств и характеристик внутрисистемных отношений, складывающихся в условиях эволюции экономической системы (системы первого уровня) в направлении инновационного типа развития, можно считать, что непрерывная генерация новых знаний как естественная форма существования человеческого ресурса в обозначенных условиях является фактором, обуславливающим формирование некой системы второго уровня – национальной инновационной системы.

В данной системе в качестве системного элемента, т.е. элемента, входящего в систему и обеспечивающего ее целостность и единство по форме и содержанию, выступает человеческий ресурс; генерация же нового знания как отклик системного элемента на т.н. эволюционный запрос системы может рассматриваться в качестве системообразующего фактора.

Таким образом, запускается механизм системообразования, целью которого является обеспечение не только целостности и единства содержания и формы системы, но и ее самосохранение и развитие за счет формирования потенциала устойчивого функционирования и изменения внутрисистемного качества.

Целедостижение осуществляется в обозначенной выше системе второго уровня, которая организует превращение новых знаний в инновации (инновационный процесс), проникающие во все сферы жизнедеятельности общества.

В условиях инновационного типа развития система второго уровня должна выступать в качестве фактора, способствующего «вертикальному» системообразованию, формирующему условия для дифференцированного (разноотраслевого, полисферного и многофункционального: технико-технологического, организационно-экономического, правового, научно-образовательного и пр.) инновационного процесса.

При этом эффективность функционирования обозначенной системы будет зависеть не столько от количества инноваций, сколько от гармоничной их интерактивности в различных направлениях внедрения.

Это создает условия для формирования системы третьего уровня, в которой инновация обретает статус системообразующего элемента, обеспечивающего целостность, самосохранение и дальнейшее развитие систем первого и второго уровня за счет «горизонтального» системообразования, формирующего условия для интегративного (межотраслевого, межсферного и межфункционального) инновационного процесса.

Собственно этот уровень и реализует системообразующий статус инновации, а значит и обеспечивает условия для процесса изменения системного качества.

Такое изменение происходит, в том числе, и за счет синергетического эффекта, возникающего в результате диффузии инноваций, т.е. возникновения целого ряда различных типов, марок и поколений полученной в результате конкретной инновации.

Именно благодаря межотраслевому синергетическому эффекту диффузии инноваций их динамика превращается в макроэкономический феномен.

Здесь будет уместным привести частную классификацию инноваций, данную П.А. Жбановым, согласно которой он предлагает различать улучшающие и радикальные, базовые инновации. Первые решают задачу индустриальной модернизации существующей экономики, вторые обеспечивают включенность отечественного хозяйства в общую динамику интеллектуализации экономических отношений и взаимодействий. Улучшающие инновации осуществляются в рамках традиционного экономико-технологического уклада, радикальные инновации присущи формирующемуся, новому технологическому укладу. Жбанов отмечает, что применительно к отечественной экономике, следует учитывать глубинную связь между улучшающими и радикальными (модернистскими и интеллектуальными) инновациями. Инновации нового технологического уклада объективно не смогут стать для нашей экономики всеохватывающими, если параллельно с развитием нанотехнологий не будет развиваться на современной основе производственный аппарата промышленности. Главная проблема здесь состоит не столько в последующей технологической преемственности улучшающих и радикальных инноваций, сколько в ментальной и социокультурной совместимости соответствующих субъектов социально-экономических инновационных отношений.

Концепции диффузии инноваций в экономической системе и инновационного мультипликатора были разработаны Г. Меншем в развитие положений Шумпетера о затратноберегающем характере инноваций.

В реальной экономической системе указанный выше синергетический эффект многократно усиливается за счет запуска мультипликативных связей с факторами роста доходов и расширения рынков в новых и старых отраслях, на развитие которых оказывает влияние траектория диффузии.

Именно благодаря межотраслевому (межсферному и межфункциональному – авт.) синергетическому эффекту диффузии инноваций их динамика превращается в макроэкономический феномен. Описанный процесс, происходящий в си-

стеме первого уровня, будет сопровождаться генерацией импульсов потребности в новых знаниях в направлении системы первого уровня, стимулируя наполнение всех уровней системообразования. Появляется циклический процесс.

При том, что пространственно-временные показатели элементов обозначенной модели носят неопределенный характер, в то же время с определенной долей вероятности можно говорить о расширенном пространстве и сокращенном времени реализации инновационных линий «образование – генерация новых знаний – фундаментальные науки – прикладные исследования – применение» в последующих, в сравнении с предыдущими, циклах системообразования.

Рассматривая описанную модель с позиций теоретико-методологического обоснования источников экономического роста, представляется возможным определить в качестве фактора – эволюцию социально-экономической системы в направлении инновационного типа развития, условия – системообразование инновационных процессов, а источника экономического роста – динамику и продолжительность циклов обновления и наполнения «инновационных линий».

При осуществлении инновационных процессов на всех уровнях системообразования возникает комплекс правоотношений, которые должны обрести форму законодательно закрепленных правовых норм. Собственно система «право – законодательство (нормотворчество) – правоприменение и правореализация» также должна быть включена в инновационный процесс в интересах обеспечения устойчивости правовой системы за счет адекватности законодательной деятельности и эффективности практики правоприменения и правореализации.

Ключевое значение в обеспечении функционирования систем обретает наличие устойчивых связей в «инновационных линиях».

Нам представляется, что институционально-эволюционная экономическая теория, в части ее инновационно-технологического направления анализа, способна взять на себя функцию выработки методологических предпосылок общей теории и на ее основе дать адекватные объяснения хозяйственных изменений долгосрочного характера. Только в этом случае возникнет устойчивая связь между элементами «инновационных линий» и, как следствие, эффективные инновационно-конкурентные экономические отношения субъектов хозяйственной деятельности. Функцию обеспечения такой связи берут на себя институты инноваций. Это соединительная ткань инновационной системы. Институты инноваций, представляя, по сути, набор формальных и неформальных правил взаимодействия между субъектами инновационного процесса, в основе своего функционирования содержат так называемый трансакционный механизм, отражающийся в предметной области договорных отношений между субъектами по поводу условий, способов и результатов осуществления кооперации и ведения конкурентной борьбы.

Инфраструктура инноваций является неотъемлемым элементом в обеспечении эффективного протекания инновационных процессов и представляет собой систему поддержки инновационной деятельности во всевозможных организационных формах и широком спектре услуг. Именно такая инфраструктура материализует взаимодействие и служит его трансфертным механизмом, позволяя инновациям получать импульс для своего распространения и развития.

Анализ точек зрения различных исследователей инновационных систем позволяет сделать вывод, что инфраструктура инноваций призвана выполнять следующие основные функции: производство и распространение научных и технологических знаний; образование; подготовка кадров; создания условий для появления инновационных фирм; доступ к знаниям и их распространение; стандарты; регулирование и правовая защита инновационной деятельности.

В контексте выше изложенных положений об условиях развития систем имеет смысл дополнить функционал инфраструктуры функциями стимулирования генерации новых знаний и инвестиционно-маркетингового обеспечения процесса системообразования, а также расширить представления о разработанных в экономической науке таких сравнительно новых категорий, как «инновационная восприимчивость», «инновационный потенциал» и «инновационная активность». Они дают общепринятую характеристику экономических систем любого уровня с позиции места инноваций в их развитии и в достаточной степени представлены в научных исследованиях и публикациях.

Инновационная восприимчивость и инновационный потенциал – это два важных интегральных индикатора, позволяющих охарактеризовать состояние инновационной системы, возможности и направления ее дальнейшего развития. Инновационный потенциал объединяет в себе характеристики всех видов ресурсов, непосредственно участвующих в реализации инновационного процесса. Неотъемлемой частью инновационного потенциала является маркетинговый потенциал, поскольку он напрямую связан с процессами коммерциализации нововведений. Под инновационным маркетинговым потенциалом автор понимает совокупность маркетинговых ресурсов (средств, возможностей, опыта, корпоративного имиджа и деловой репутации предприятия, профессиональной квалификации персонала), обеспечивающих эффективное рыночное взаимодействие и коммерческий успех в изменяющихся условиях внешней среды. Он отражает уровень развитости рынков и рыночной инфраструктуры, количество, состав и качество предоставляемых товаров и услуг, развитость системы маркетинговых коммуникаций и пр. Здесь следует заметить, что учитывая сложившуюся ныне международную экономическую ситуацию, возрастающую роль маркетинга и изменение его миссии внутри организации, автор полагает, что маркетинг следует рассматривать как системную управленческую деятельность (мероприятия, действия, усилия, меры) субъектов рынка, осуществляемую в их внутренней и внешней средах и направленную на установление (формирование) потребности (спроса) и ее удовлетворение за счет предложения рынку конкурентоспособных (инновационных) товаров (работ, услуг, идей, начинаний, проектов и пр.) и эффективных инструментов их продвижения в целях получения экономического или иного эффекта. В свою очередь под международным маркетингом следует понимать системную управленческую деятельность, проводимую хозяйствующим субъектом в рамках его внешнеэкономической деятельности, направленную на его внутреннюю и внешнюю среды и осуществляемую в целях освоения (оперативной переориентации) рынков зарубежных стран, расширения и укрепления своих конкурентных позиций на этих рынках за счет предложения рынку конкурентоспособных (инновационных) товаров и использования эффективных (ин-

новационных) средств продвижения, адаптивных к условиям глобальных информационно-коммуникационных сред.

Менее разработанным интегральным индикатором является инновационная восприимчивость. О роли общеэкономической конъюнктуры в возникновении условий для внедрения кластера базисных инноваций и необходимости анализа качественной структуры экономики при решении вопроса о том, будет ли в данной системе внедрен указанный кластер, писал в своих научных трудах Г. Менш. С одной стороны, инновационная восприимчивость несет в себе потенциал использования нововведений, начиная от производственного и заканчивая потребительскими уровнями экономики, а с другой, дает импульс развитию инновационного потенциала. И в этом просматривается диалектический аспект не только данной категории, но и категории самого инновационного развития. Успешное сочетание особенностей инновационного потенциала и инновационной восприимчивости, а также результат совместной реализации определяет уровень инновационной активности экономической системы. Инновационная активность определяется, в первую очередь, результативностью субъектов экономики при реализации инновационного процесса. Наиболее распространенными объектами при проведении анализа инновационной активности являются производственные предприятия, поскольку значительная часть нововведений материализуется в конкретных технологиях и продуктах. В то же время все большее число инноваций начинает носить нематериальный характер, что относится также и к значительным объемам сопровождающих видов деятельности (подготовка «инновационного» персонала, маркетинговая деятельность и т.д.). Тем не менее, инновационную активность можно охарактеризовать количеством и качеством различного рода нововведений; объемами и видами источников финансирования инновационной деятельности; внедрением передовых производственных и информационных технологий и т.д.

Нам представляется, что категории «инновационная восприимчивость», «инновационный потенциал» и «инновационная активность» не в полной мере обеспечивают описание представленных выше систем. «Восприимчивость» может рассматриваться как категория системы первого уровня, качественная и количественная оценка которой характеризует ее готовность к восприятию инноваций как объективной необходимости, но еще не дает гарантий проникновения инноваций в элементы системы, так как еще не готова инфраструктурно и институционально к инновационному процессу. «Инновационный потенциал» и «инновационная активность» могут быть отнесены к системе второго уровня, так как корреспондируются с ее функционалом. Что касается системы третьего уровня, то для ее описания может быть предложена категория «инвестиционная проницаемость», которая будет характеризовать уровень ее многомерности и насыщенности коммуникациями, а также степень диффузии инноваций.

На основе всего выше изложенного инновационный процесс можно представить, как инфраструктурно и институционально обеспеченное многомерное системообразование, способствующее динамичному воспроизведению отношений между субъектами социально-экономической системы по поводу реализации инновационной линии (образование – генерация новых знаний – фундаментальные науки – прикладные исследования – применение) при ее циклическом

обновлении и наполнении в направлении изменения системного качества и в интересах обеспечения экономической безопасности.

Представленные в настоящей статье научные положения могут рассматриваться как теоретико-методологическая платформа установления статуса экономической безопасности не только как фундаментальной материальной базы национальной безопасности, но и как неперемennого условия самого существования российского государства в контексте происходящих в мире событий и явлений.

Применение системного подхода к обеспечению экономической безопасности позволило сформировать представление об этой составляющей как о поликомпонентной системе, характеризующейся сложными интегративными экономическими, организационными, информационно-коммуникационными и др. процессами, одним из ключевых системообразующих элементов которой является системная инновационная деятельность как условие прогрессивного развития, обеспечения конкурентоспособности и технико-технологической независимости.

### **18.3. Проблема обеспечения суженного воспроизводства теневой экономики**

Теневые экономические отношения обнаруживают себя уже в раннеклассовом обществе (по-видимому, они начали формироваться одновременно с отношениями собственности) и на протяжении всей истории человечества были имманентны разным общественным строям и экономическим формациям. Таким образом, первая, на наш взгляд, методологическая проблема состоит в том: что такое теневая экономика? Ведь от того, как ответить на этот вопрос, зависит предмет научного анализа.

В настоящее время единого общепринятого универсального понятия «теневой экономики» не сформулировано. Многообразие позиций обусловлено различиями в характере решаемых авторами теоретических и прикладных задач, а также в методологии и методике исследования.

Трактовка теневой экономики у большинства авторов включает в ее состав экономическую деятельность на всех стадиях воспроизводственного цикла. Исключение составляют статистическая концепция, рассматривающая теневую экономику как производительный сектор, участвующий в создании ВВП, и социологическая – в рамках неформального замкнутого домашнего хозяйства по причине отсутствия отношений обмена. На наш взгляд, различие обусловлено именно тем, что исследователями рассматривается весь воспроизводственный процесс или только одна, или несколько его стадий.

Таким образом, можно констатировать, что теневая экономика характеризуется теневыми отношениями, наиболее общим признаком которых является нахождение вне рамок эффективного контроля. На наш взгляд, под контролем следует понимать властно-имущественные отношения, складывающиеся на всех стадиях общественного воспроизводства по поводу осуществления контроля и ответной реакции на него. Это позволяет говорить о дуализме контроля, который выступает и как причина теневой экономики, и как инструмент борьбы с ней.



Контроль, как экономическое отношение, не может характеризоваться только с позиции управленческой позиции, так как процесс выявления соответствия или несоответствия объекта контроля неким условиям базируется на субъективном восприятии (показалось, по-видимому и т.п.), сущностным является то, что объект контроля находится в подчиненном положении к субъекту контроля. Само действие, направленное на выявление соответствия или несоответствия, подразумевает такую иерархию, однако объект контроля представляет собой носителя экономических интересов, достижение которых возможно при установлении контроля над объектом контроля. Отсюда контролируют не людей, а лишь то, что представляет экономический интерес, что способно приносить доход или стоимость, определяющую долю стоимости. Следовательно, отношения контроля представляют базис отношений собственности. По сути, человеческая деятельность направлена на установление контроля над извлечением дохода, а не на приобретение права, так, например, автомобиль покупают, угоняют, нанимают, конструируют и т.д. для достижения экономического интереса, а не для получения права, в условиях невозможности контролировать данный процесс. Никто не будет покупать (оплачивать) автомобиль, если использовать его будут другие в своих целях.

Необходимо различать контроль как процесс и как результат. Теневая экономика обусловлена отсутствием либо одного, либо двух вышеназванных критериев. Отсутствие планируемого результата характеризуется наличием действий со стороны контролирующих органов (процесса), но говорит о неэффективности контрольной деятельности, это позволяет утверждать, что теневая экономическая деятельность контролируется. При этом ожидаемый эффект не достигается или достигается в не полном объеме с присущим набором негативных экстерналий.

Такое понимание теневой экономики не изменяет объем данного понятия, однако обогащает знание о его структуре, что имеет значение для выработки эффективных мер по контролю над анализируемой сферой.

Историческая свойственность теневой экономики человеческим отношениям позволяет предположить, что теневые экономические отношения представляют собой специфическую форму хозяйственного уклада, характеризующуюся неэффективностью, разбалансированностью отношений контроля. По-видимому, теневая экономика – это уклад за рамками доминирующего способа производства, а поэтому необходимо различать теневую экономику имманентную существующей формации и параллельно существующей и представляющую собой либо предшествующую, либо последующую. Та формация, которая характеризуется доминирующими отношениями контроля, отражается в легальной экономике, за рамками данной эффективности, ее обеспечивают в размере до целого системы отношений контроля прошлых и будущих формаций. Таким образом, у теневой формы экономических отношений есть все «шансы выиграть гонку» за эффективность и стать в будущем легальной, а все предыдущие, в свой исторический отрезок времени, таковыми являлись. Таким образом, можно предложить еще один подход к структуре теневой экономики, теневая экономика в своем конкретном историческом развитии представлена теневыми отношениями тождественными по содержанию с легальной экономикой, и этот факт вызван не-

совпадением производительных сил и производственных отношений: теневая экономика либо представляет опережающую форму, либо устаревшую.

Именно поэтому, на наш взгляд, неразвитость машинного производства возродило элементы рабовладельческого строя в новом свете в эпоху раннего капитализма, то есть отсутствие необходимого элемента формирующегося способа производства было заменено устаревшей формой экономических отношений, таким образом, сегодня отсутствие эффективного собственника (технологий и.д.) компенсируется коррупцией, бюрократией и феодальной формой отношений.

Как раз по причине отсутствия тех или иных элементов постиндустриального способа производства, этот «конструктор» формирует причудливую национальную модель. Так как в условиях глобализации транспортируемые элементы нового способа производства проникают из более развитых экономик самотеком или относительно легко, а ряду элементов хозяйственного уклада необходимо время для их формирования, на этой пустоте и образуются очаги других систем.

Развитие рыночных отношений и выход на доминантное положение стадии обмена привели к невидимому водоразделу между теневой и легальной экономикой. Так, если в рыночных экономических системах теневая деятельность, как правило, была прочно связана субъектно-объектными связями, то в рыночной экономике данная связь теряется. Например, субъект легальной экономики вполне может быть связан в процессе производства, распределения, обмена и потребления с объектом теневой деятельности, и наоборот, субъект теневых экономических отношений порой прочно связан с объектами легальной экономики. Латентный, изменчивый характер теневых экономических отношений обозначает вторую методологическую задачу, каким образом вести количественный учет и оценку размерам теневой экономики. Здесь, на наш взгляд, необходим учет на всех стадиях воспроизводства.

Также, латентный, изменчивый характер теневых экономических отношений обуславливает проблему низкой адресности в борьбе против теневой экономики, хотя исторические примеры показывают, что если нельзя полностью победить это явление, то сократить до минимума можно. Однако достигается это колоссальными жертвами. Таким образом, на наш взгляд, при исследовании возможных путей и стратегий деактивизации теневой экономики необходимо решить третью методологическую задачу – определение источников угроз и выработка эффективных инструментов противодействия теневой экономике. Здесь, по нашему мнению, необходимо действовать на основе приоритетов экономических методов.

Неэффективность контроля может быть вызвана разнонаправленными векторами, выводящими систему из равновесия, неэффективный контроль с избытком или недостатком. После прохождения определенной точки собственник, получая сигнал с неким временным лагом, не сокращает затраты на контроль или, наоборот, прекращает, или не несет никаких затрат, не получая или игнорируя информацию об объекте контроля, что также сокращает эффективность.

Рост источника контроля, в виде увеличения власти его субъектов, приводит к увеличению издержек внезаконности. Это, в свою очередь, может сокращать норму прибыли в теневой экономике. Следствием этого является посте-

пенное сокращение теневой составляющей в экономике. В первую очередь переходят в легальную экономику или полностью исчезают низкодоходные виды теневой деятельности, где переход менее болезнен, а величина контроля высока и степень нелегальности незначительна. Высокодоходный сектор, сокращая объемы, сопротивляется контролю дольше и полностью может не исчезнуть.

По причине того, что информация о результатах контрольной деятельности поступает с задержкой, большей частью искажена и неполноценна, рост источника контроля продолжается после точки оптимальности. В этой ситуации сила регламентации переходит на легальный сектор, что приводит к очередному росту теневой экономики в качественно и количественно другом уровне. Появляются новые виды, формы и сферы теневой деятельности, где контроль менее эффективен.

Таким образом, анализ механизма контроля теневой экономики позволяет заключить, что в долгосрочном периоде ее цикличность вызывается изменениями, происходящими в источнике контроля. Его рационализация способствует более эффективному использованию ресурсов и вынуждает теневой бизнес принимать суженные формы воспроизводства.

Отношение контроля имеет диалектическую природу, так, если предположить, что в них участвуют два субъекта, то из логики рассуждений выходит, что один является объектом контроля. Или иначе в отношениях контроля одна сторона – это субъект (кто контролирует), а другая объект (кого контролируют). Однако, рассматривая природу отношений контроля более глубоко, следует признать, что процесс, действие или т.п. контроля исходит и от объекта контроля. Следовательно, объект активен в этих отношениях или же представлен субъектно-объектной формой участника отношений контроля. В нем в постоянной борьбе противоположностей формируются постоянно сменяющиеся формы контрольной деятельности. Как мы уже отмечали, участник отношений контроля представлен носителем экономического интереса, и в нем одновременно наличествуют два потенциала, как контролера и как контролируемого. Общественные отношения есть иерархически упорядоченные, исторически сложившиеся отношения контроля.

Контроль появился с появлением календаря и весов: так как обозначается практическая задача на основе пропорций контроля и несвободы разделить стоимость между тем, кто контролирует и, кто, например, использует; так как стоимость контролируется в целом, а результат может отличаться; так как способен изменять объем стоимости в большую или меньшую сторону. Прирост стоимости или ее износ, или процесс переноса на вновь созданную стоимость.

Рост теневой экономики приводит к изменению государственной экономической политики. Сокращение легального оборота приводит к уменьшению поступления в бюджет налоговых платежей. Уменьшение ресурсов, располагаемых государством, проявляется в увеличении регламентации, роста числа субъектов и величины государственного контроля. Увеличившийся источник контроля принимает гипертрофированные формы.

Постоянно меняющаяся совокупность эталонной и теневой экономик составляют реальную экономику. Исторический опыт наглядно демонстрирует, что построение адекватных моделей реальной экономики было невозможно, так

как мало того, что реальная экономика включает в себя теневую, так и постоянно меняет свою структуру и границы, таким образом, построение модели реальной экономики с учетом теневой, хотя и не позволит создать полностью идентичную модель реальной экономики, но максимально приблизит нас к этому, по сравнению с другими моделями. Естественно, с учетом ряда допущений. Таким образом, исторический анализ будет призван восстановить существующие модели реальных исторических форм экономики до целого с учетом теневой компоненты.

Фактическое наполнение данной модели позволяет нам представить не только объективную реальность, но и дает целостную картину на содержание и механизм реализации теневой экономики.

Анализ показал, что неэффективность контроля может быть вызвана разнонаправленными векторами, выводящими систему из равновесия, неэффективный контроль с избытком или недостатком. После прохождения определенной точки собственник, получая сигнал с неким временным лагом, не сокращает затраты на контроль, или, наоборот, прекращает или вообще не несет никаких затрат, не получая или игнорируя информацию об объекте контроля, что так же сокращает эффективность.

Исходным в авторской интерпретации является признание теневой экономики как воспроизводственной структуры, что делает возможным получить новые научные результаты при описании выделенных ее четырех уровней в хозяйственной системе общества. Представляется, что данное обстоятельство может оказаться полезным при исследовании структуры хозяйственной системы общества, особенно на этапе рыночных преобразований, когда эта структура находится в состоянии сложной трансформации и требует пристального внимания исследователей.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Харламов А.В. Глобализация и экономическая безопасность государства // Известия Санкт-Петербургского гос. университета. 2010. № 5. С. 22-28.
2. Молчан А.С., Саенко С.В. Экономическая безопасность государства: современное состояние, угрозы и пороговые значения // Научные труды КубГТУ. 2016. № 2. [Электронный ресурс]. URL: <http://ntk.kubstu.ru/file/816>
3. Кузнецова Е.И. Национальная экономическая безопасность как предмет экономической стратегии государства // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2008. № 7 (28). С. 30-34.
4. Сакс Дж. Цена цивилизации. М.: Изд-во Института Гайдара, 2012.
5. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира». М.: Прогресс, 1972.
6. Лист Ф. Национальная система политической экономии. М.: Европа, 2005.
7. Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011.
8. Осипов В.С. Внутренние угрозы экономической безопасности России. 2015. № 5 (ч. 2). С. 176-179.
9. О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации: фед. закон от 29.12.2014 № 473-ФЗ // СЗ РФ, 05.01.2015, № 1 (часть I). Ст. 26.
10. О промышленной политике в Российской Федерации: фед. закон от 31.12.2014 № 488-ФЗ // СЗ РФ, 05.01.2015, № 1 (часть I). Ст. 41.
11. Эриашвили Н.Д. Экономическая безопасность в контексте формирования системы национальной безопасности государства // Вестник экономической безопасности. 2015. № 3. С. 31-34.
12. О государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положениях): Указ Президента РФ от 29.04.1996 № 608 // СЗ РФ, 29.04.1996. № 18. Ст. 2117.
13. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации: Указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683 // СЗ РФ, 04.01.2016. № 1 (часть II). Ст. 212.

14. *Осинов В.С.* Отраслевые и операционные конкурентные преимущества в международном разделении труда: матрицы структуризации промышленной политики // Экономика и предпринимательство. 2014. № 6. С. 26-33.
15. *Мишулин Г.М., Таранухин Д.С.* Инновационный фактор обеспечения экономической безопасности. Монография. М.: ЗАО «Издательство современная экономика и право»; Краснодар: Изд. ФГБОУ ВО «КубГУ», 2016.
16. Новая парадигма развития России (комплексные исследования проблем устойчивого развития) / Под ред. В.А. Коптюга, В.М. Матросова, В.К. Левашова. 2-е изд. М.: Изд-во «Академия», Иркутск: РИЦ ГП «Облформпечать», 2000.
17. *Жбанов П.А.* Экономические детерминанты гуманизации современных инновационных отношений // Интернет-журнал Науковедение. 2013. № 2 (15). [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.ru/download/12446877.pdf>
18. *Mensch G.* Stalemate in Technology. NY.1979.
19. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
20. *Сарыгулов А.И.* Эволюционные закономерности технологических изменений и инновационной динамики // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2011. № 1 (114). С. 118-124.
21. *Егорова М.В.* Формирование и функционирование региональной инновационной системы. Казань: Казан, гос. технол. ун-т, 2007.
22. *Кравченко Н.А., Кузнецова С.А., Юсупова А.Т.* Инновационная экономика: проблемы развития // Стратегическое планирование и развитие предприятий: тезисы докладов Шестого всероссийского симпозиума – Секция 1. Москва, 12-13 апреля 2005 г. / Под ред. профессора Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2005. С.115-116.
23. *Мишулин Г.М., Сериков Д.Ю.* Системные аспекты маркетинга в контексте современной теории систем // Экономика и предпринимательство. 2016. № 5 (70). С. 711-714.
24. *Мишулин Г.М., Бирюков А.Ю.* Интегрированная в Интернет маркетинговая информационно-коммуникационная система предприятия: методологический аспект // Экономика и предпринимательство. 2014. № 10. С. 294-299.
25. *Mishulin G.M., Molchan A.S., Biryukov A.Y., Haradzhyan L.V.* Integrated marketing information and communication system: new quality of the communication interaction // International Review of Management and Marketing. 2016. Т. 6. № 6. С. 7-14.
26. *Mensch G.* If This Long Wave Steeps-Up and Breaks: What Then? // Kondratieff Waves, Warfare and World Security. Ed. By T.C. Devezas. Amsterdam, 2005.

## **ГЛАВА 19. НЕКОТОРЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ.**

### **19.1. Основные черты классической концепции хозяйственного права**

В статье анализируются теоретические проблемы науки предпринимательского (хозяйственного) права, занимающейся правовым регулированием экономики, в условиях рыночной трансформации.

Как известно, одна из главных идей, положенных в основании российских реформ (начала 90-х гг. прошлого века), сводилась к переносу в Россию англосаксонской модели экономики. Эта идея выводилась из, казалось бы, давно изжитого примитивного евроцентристского мифа, согласно которому Запад через свои институты и образ жизни выражает некий универсал закон развития в его наиболее чистом виде.

Какой была классическая концепция хозяйственного права в этот драматический период истории? В вузах она изучалась по учебникам и учебным пособиям Лаптева В.В. и Мартемьянова В.С. а также по научным работам Абовой Т.Е., Андреева В.К., Быкова А.Г., Гандилова Т.М., Ефимочкина В.П., Исаева И.А., Заменгоф З.М., Знаменского Г.Л., Косяковой Н.И., Кузьмина В.Ф., Лаптева В.В., Мамутова В.К., Малеина Н.С., Мартемьянова В.С., Рассохина В.П., Черноморца А.Е.

Хозяйственное право определялось через отношения, складывающиеся в процессе руководства и осуществления деятельности по производству товаров, их распределению, обмену и производственному потреблению. В этой деятельности участвовали хозяйствующие субъекты, а также государственные образования (Союз ССР, союзные, автономные республики, автономные области и округа) и отдельные регионы (края, области, районы и города), которые планируют экономическое и социальное развитие на своей территориях, выступают сторонами в обязательствах, вытекающих из этих планов, а также государственных заказов, вступая в договоры с другими субъектами по поводу производственных заказов на выполнение работ и оказания услуг, реализации имущества и др.

Представители концепции хозяйственного права (Лаптев В.В., Мамутов В.К., Мартемьянов В.С., Быков А.Г.) выдвигали идею принятия системообразующего акта Основ хозяйственного законодательства СССР и союзных республик. В союзных республиках, с учетом суверенной воли этих государств, предлагалось принять Хозяйственный кодекс.

Система хозяйственного права предлагала регулирование и изучение тем относящихся к тематике, говоря современным языком, реальной экономике. Программа курса предусматривала изучение тем: «Виды и правовые формы руководства хозяйственной деятельности», «Правовое обеспечение приоритетных направлений развития народного хозяйства» (среди приоритетов назывались - приоритет развития науки и техники, приоритет развития агропрома и его отраслей, приоритет производства товаров народного потребления и сферы услуг, приоритетное развитие машиностроения и др.), «Правовые формы хозяйственного расчета, хозяйственной самостоятельности и самоуправления», «Право на имущество Союза республик и регионов, звеньев и подразделений народного хо-

зяйства - субъектов хозяйственного права», «Законность и правовая работа в народном хозяйстве».

Оценивая состояния классической концепции хозяйственного права (базирующегося на политэкономическом подходе), с позиции сегодняшнего дня, можно отметить, что она отвечала интересам страны и народа. Этот вывод подтверждается статистическими данными, так «после Великой отечественной войны страна вступила в новый этап индустриального развития, и к 1980 г. объем промышленного производства был в 20 раз больше, чем в 1945 г. Этот рост продолжался в стабильном темпе вплоть до 1990 г., когда вступили в действие законы, отменяющие принципы плановой экономики».

## **19.2. Основные черты либерально-цивилистической концепции предпринимательского права. Первый этап с начала и до конца 90-х гг. XX в.**

В период проведения радикальной экономической реформ свобода и демократия связывались с полной ликвидацией основ прежнего (социалистического) общества и его надстройки.

Руководству страны, со стороны влиятельных научных и правительственных кругов Запада, были навязаны стандартные подходы к реформированию экономики. Речь идет, о разработанной в среде международных финансовых организаций и американского экономического истеблишмента. доктрине Вашингтонского консенсуса. Идеология Вашингтонского консенсуса отличается крайним упрощением задач экономической политики и сведением ее к трем постулатам: либерализация, приватизация и стабилизация через формальное планирование денежной массы.

В начале 90-х гг. XX в., в период проведения экономических реформ идеологические штампы «Экономикса» стали цитатником для обществоведов и правоведов России. Это один из наиболее популярных в американских колледжах и университетах учебник, выдержавший 15 изданий (по данным 2005 года); был первым подобным изданием, переведенным и опубликованным в России (1992). В большинстве российских вузов он используется в учебном процессе как базовый учебник, рекомендован в этом качестве Министерством образования РФ для студентов.

Поскольку экономическая наука (а экономическая политика тем более) имеет методологическое значение для гражданского и предпринимательского права, рассмотрим кратко какие процессы протекали в этой науке. Современная экономическая наука, как пишет профессор Валовой Д.В., сдала свои позиции хрематистике. В научных трудах и учебниках облагораживают хрематистику и даже пытаются выдать ее за науку.

Сущность хрематистики заключается в искусстве сколачивать состояние. Это понятие в научный оборот ввел Аристотель (384–322 до н.э.). Он писал: «В искусстве наживать состояние, поскольку оно скапливается в торговой деятельности, никогда не бывает предела в достижении цели, так как целью здесь оказывается беспредельное богатство и обладание деньгами. Все занимающиеся денежными оборотами стремятся увеличить свои капиталы до бесконечности». Понятие «хрематистика» автор использовал для противопоставления «экономике».

В современном обществоведении и правоведении России «хрематистика» реализована через идеологию барышничества – это, по сути, идеология мелкого торговца, перекупщика. Толковый словарь Даля определяет барышника как мелкого торговца, скупщика, промышленяющего покупкой дешёвых, нередко краденых товаров.

Идеология барышничества нашла воплощение в формуле так называемого государственно-частного партнёрства. Наверное, какие-то примеры его успешной реализации есть, но нередко этот симбиоз подразумевает получение максимальной прибыли стороной частного предпринимательства со списанием убытков за счёт государства и граждан.

Сферы массмедиа, культуры, массового искусства пропитаны идеологией барышничества. В том числе зачастую и сами произведения искусства, спектакли, кинофильмы, концерты. Шоу-бизнес, почти на все сто процентов, продвигает основы идеологии барышничества в массы.

Предвидя, возражения коллег замечу, что капитализм как общественная система и капитализм как общественно - экономические уклады - вещи разные. Без капиталистической мотивации ныне невозможна ни одна хорошо функционирующая экономика. Капиталистические уклады (иностранное, частное и смешанное предпринимательство различных типов) сыграли решающую роль экономическом подъеме, например Китая.

Принятый на итоговом пленарном заседании VIII Всемирного Русского Народного Собора (4 февраля 2004 г.) «Свод нравственных принципов и правил в хозяйствовании», к сожалению, не нашел широкого применения в практике государственного строительства, предпринимательской и иной экономической деятельности, а также в учебных курсах и программах ведущих высших заведений России в том числе, по гражданскому и предпринимательскому (хозяйственному) праву.

В любой социально-экономической теории, как пишет профессор В.В. Валовой, если она не высосана из пальца, скрываются чьи-либо интересы. Логически чем более широкого круга населения выражает интересы та или иная теория, тем больше у нее шансов на реализацию. Практически в современных условиях больше шансов на реализацию у теорий, выражающих интересы власть и денег имущих.

Правоведение «новой России» начала 90-х годов было представлено прежде всего в общетеоретических работах либерально-пораженческого направления.

В результате реализации указанных теорий и концепций (с самого начала реформ за 1991–1998 гг.) объем производства промышленной продукции снизился в 2,25 раза. В 2014 г. в промышленном производстве РФ достигнут уровень РСФСР 1984 г. (отставание на 30 лет), что еще пока на 17% ниже предреформенного уровня 1990 г. Можно смело говорить, что пример характерен в смысле того, как не следует вести реформы.

В программе развития реформ и стабилизации экономики, утвержденной Правительством Российской Федерации 6 августа 1993 г., предусматривается разработка Предпринимательского кодекса. В разработке проекта принимали участия ведущие специалисты Института государства и права РАН, преподаватели кафедры «Предпринимательского права» МГУ им. М.В. Ломоносова и пре-



подаватели кафедры «Предпринимательского (хозяйственного) права» Московской государственной юридической академии, представители других вузов, а также практические работники.

Концепция хозяйственного права начала 90-х годов (именуемая в литературе современной школой предпринимательского права) изменила представление о предмете хозяйственного права. Происходит переход от правового регулирования реальной экономики (промышленной деятельности) к торгово-посреднической деятельности.

Сообразно этим представлениям, как писал В.С. Мартемьянов, в сферу хозяйственного права перешли и отношения, возникающие в процессе реализации собственности граждан для производства товаров, как предпринимательские отношения.

Расширилось и число субъектов участников хозяйственных отношений. Не только граждане, совместные предприятия (с участием зарубежных лиц и организаций), но и частные предприятия, новые хозяйственные структуры, создаваемые в новых условиях хозяйствования, стали субъектами хозяйственных отношений. Расширение числа хозяйствующих субъектов проявилось в *расчленение крупных государственных фабрик, заводов и комбинатов*. Так в 1990 г. в РСФСР имелось 26,9 тыс. промышленных предприятий и 23,1 млн человек промышленно-производственного персонала (в том числе 17 млн рабочих), в 2004 г. - 155 тыс. предприятий, 12,8 млн человек персонала (в том числе 9,1 млн рабочих). В 2006 г. - 269 тыс. предприятий и их территориально-обособленных подразделений, на которых было занято 12,09 млн работников (в т.ч. 8,5 млн рабочих). В 2012 г. 308 тыс. проморганизаций, 10,4 млн работниками (в т.ч. 5,5 млн рабочих).

В России в ходе реформы контингент промышленных рабочих сократился за 1990–2012 гг. примерно в 3 раза с 17 млн до 5,5 млн человек.

Хозяйственное право как отрасль права стала представлять собой совокупность норм, регулирующих предпринимательские отношения и тесно связанные с ними иные, в том числе некоммерческие отношения, а также отношения по государственному регулированию экономики в целях обеспечения интересов государства и общества.

В учебном процессе большинства вузов, по мнению Н.Д. Елецкого, безраздельно утвердился эпигонски-компилятивный пересказ зарубежных курсов «экономикс», причем по большей части в схоластически-догматизированном, формализованном до потери всякой реальности связи с хозяйственной практикой варианте, заставляющем вспомнить слова нобелевского лауреата Р. Коуза об «Экономике классной доски».

В стране происходили: разрушение производительных сил, расхищение общественного богатства, захват и передел собственности, формирование и воспроизводство условий, способствующих вырождению населения, а в это время, в учебных аудиториях, шла, по выражению одного известного российского политэконома, «игра в крестики-нолики».

Реформа, по твердому убеждению Гражданкина А.И., Кара-Мурзы С.Г, означала прежде всего *приватизацию промышленных предприятий* - к 1997 г. негосударственные предприятия составляли 95,6% общего числа предприятий и

давали 89,6% продукции. В 2004 г. доля государственных организаций в общем числе организаций промышленного производства составила 2,6%, а их объем промышленной продукции 6,7%, в 2012 г. - 2,6% и 5,3% соответственно. Мирская же практика свидетельствует о возрастающем участии государства в перераспределении создаваемого дохода. За минувшее столетие доля государственного бюджета в распределении ВВП возросла в большинстве развитых стран мира с 10–20 процентов до 50 и более.

*Второй этап с конца 90-х гг. XX в. до настоящего времени.*

Что представляет собой новая Россия? В каком обществе мы живём? В какой экономической системе? Ответ на эти вопросы скрывается за термином о «переходном периоде».

Представители праволиберальной мысли, пишет Г.Н. Цаголов, долго муссировали тезис о «переходном периоде» к рыночной экономике. Правящей элите такая формула удобна - многие экономические неурядицы можно списывать на «переходное» состояние. На деле же капитализм в нашей стране давно утвердился и прошёл ряд этапов. В середине 1990-х годов он уже находился на монополистической, или олигархической стадии.

Оценивая состояние правоведения, М.Н. Марченко писал: «Всеобщая разруха, душевное смятение, подавленность и униженность, примитивный прагматизм и предельный правовой нигилизм – все эти и им подобные явления, весьма характерные для «обновленного» российского общества конца 90-х гг. XX века - начала XXI в., не создавало необходимые условия и не способствовало развитию государственно-правовой теории и методологии».

В постсоветских исследовательских проектах преимущество отдается западноевропейскому категориально-понятийному аппарату и моделям, сконструированным для анализа специфической (западной правокультурной и этнополитической) среды. Идеологическим обоснованием этого направления как правило выступает либеральный фундаментализм.

С конца 90-х гг. XX в. начинают выходить в свет многочисленные учебники (в том числе по гражданскому и предпринимательскому праву) ориентированные, на либерально-монетаристские ценности, оформлявшие и освящавшие радикальный курс реформ в экономике. Этому способствовала и правительственная политика, проводившая конкурсы, так же как и конкурс «Гуманитарное образование в высшей школе», который был организован Государственным комитетом РФ по высшему образованию и Международным фондом «Культурная инициатива». Конкурс являлся составной частью программы «Обновление гуманитарного образования в России». Спонсором программы являлся известный американский предприниматель и общественный деятель Дж. Сорос.

В этот период в России завершается переход от концепции хозяйственного права к праву предпринимательскому. Происходит оформление либерально-цивилистической концепции школы предпринимательского права (Гражданский кодекс выступает в роли «повивальной бабки» предпринимательского права. Хотя для большинства западных стран характерна модель отдельной кодификации норм, регулирующих торговую и иную хозяйственную деятельность, а отнюдь не та которая положена в основу ГК РФ. Негативное влияние на экономику оказали и кодексы, принятые по модели ГК РФ в некоторых других бывших

союзных республиках. Не состоятельность такого подхода была раскрыта одним из основоположников школы хозяйственного права - академиком НАН Украины В.К. Мамутовым в публикации «По поводу одной статьи Е.А.Суханова».

В рассматриваемый период, на Украине, на базе обновленной концепции хозяйственного права был подготовлен и принят Хозяйственный кодекс (принят 16 января 2003 г. и вступил в законную силу с 1 января 2004 г). Концепция современного хозяйственного права – это прежде всего донецкая школа хозяйственного права академика НАН Украины В.К. Мамутова. Она рассматривает хозяйственное право как самостоятельную отрасль права, определяющая правовые основы хозяйствования и регулирующая отношения, возникающие в процессе организации и осуществления хозяйственной деятельности, связанной с изготовлением и реализацией продукции, выполнением работ и оказанием услуг для удовлетворения потребностей отдельных потребителей и общественных нужд.

Это позволяет, как считает В.К. Мамутов, говорить о большей инструментальной ценности концепции хозяйственного права, чем концепции предпринимательского права, с чем полностью согласен автор настоящей статьи.

Российский законодатель не стал (или не захотел) разграничивать понятия «предпринимательская деятельность» и «Незаконное обогащение», хотя Российская Федерация подписала Конвенцию ООН против коррупции 9 декабря 2003 года, а ратифицировала 8 марта 2006 года (№ 40-ФЗ). Федеральный закон о ратификации содержит заявления по отдельным статьям и пунктам, по которым Россия обладает юрисдикцией и обязательностью для исполнения. В этот список не вошла ст.20 «Незаконное обогащение», что стало серьезным препятствием на пути формирования публичного экономического правопорядка, превратив борьбу с коррупцией и сделками, совершенными с целями противными основам правопорядка (противоправные приватизационные сделки, «распил» бюджета и т.д.) в политическую трескотню.

Современная теория предпринимательского права не успевает за бессистемно, принимаемым предпринимательским законодательством. Это особенно видно, после принятия Казахстаном Предпринимательского кодекса. Сам этот факт, показывает, что в России отсутствует национально ориентируемая система хозяйствования. Отсутствие кодифицированного хозяйственного законодательства является результатом аномальных и неприемлемых решений в сфере экономики, когда финансово-экономическая политика осуществляется в интересах других государств.

Анализ системы предпринимательского права раскрывает, что в ведущих юридических вузах страны читаемые курсы имеют: 1. Перекос в сторону частно-правовой направленности курсов, 2. Превалирование торгово-посреднической и банковско-кредитной деятельности, 3. Отсутствие дисциплин направленных на изучение реального сектора экономики: управления государственным имуществом, стратегического планирования, промышленной, аграрной и т.д. деятельности, регионального экономического права, 4. Господство в проблематике курсов тематики, направленной на изучение ростовщическо-спекулятивных сделок (рынок ценных бумаг, недвижимости и т.д) и мелкотемья

(с т/зрения публичных интересов), 5. Преобладание «законоведения» вместо «правоведения» при главенствовании комментаторства как метода изучения и преподавания.

Созданный, с начала девяностых годов XX в. , квазирыночный хозяйственный механизм (представляющий собой совокупность организационных, правовых, экономических и социально-психологических формы и методы хозяйствования) не обеспечивает бесперебойного функционирования социально - экономической инфраструктуры, созданной в советский период (деиндустриализация, износ основных фондов, обезлюживание районов Сибири и Дальнего Востока, уничтожение международной станции «Мир», авария на Саяно-Шушенской ГЭС, пожар на Останкинской телебашне , т.д.).

Подводя итоги реализации либерально-цивилистической режима хозяйствования ( концепции предпринимательского права в новейшее время), нужно согласиться с Е.М. Примаков, что наше налоговое и в целом экономическое законодательство, соответствует в основном сырьевой монополярной модели экономического развития .

### **19.3. Основные черты постлиберальной концепции хозяйственного права**

Экономическая система России, находится в глубоком кризисе, а мы читаем о «финансовой устойчивости», хороша устойчивость, как пишет академик РАН А. Аганбидян, когда реальные объёмы госбюджета третий год сокращаются и Минфин предлагает в следующие 3 года продолжить это сокращение на 15-20%.

Общая идейная несостоятельность либерально-монетаристской концепции (теория, экономическая политика и хозяйственная практика, включая судебно-арбитражную практику) сегодня - после мирового финансового кризиса и краха глобальных «пирамид» финансовых спекуляций – это очевидный факт.

Важной категорией политических деклараций стали *программы развития*. Каждый раз вводная фраза противоречит описанию реальности, ибо вслед за ней речь идет о деградации или даже разрушении этой сферы или отрасли. Какой смысл принимать программу развития, утверждает Сергей Кара-Мурза, если продолжает действовать уже сложившийся за 25 лет механизм разрушения? Здесь не ошибки, а тупиковая ветвь мировоззрения, причина провала многих программ и проектов.

Смена модели экономики, предполагает замену социально-политического дискурса. Переход от идеологии либерального фундаментализма (разрушение) к идеологии созидания (формирование солидарного общества), определяет задачи второго этапа кодификации российского законодательства. В предпринимательском (хозяйственном) праве, обозначенный процесс, предполагает переход от либерально-цивилистической концепции предпринимательского права ( способствующей формированию сырьевой модели экономики) к постлиберальной концепции хозяйствования.

Постлиберальная концепция хозяйствования является логически развитием доктрины об интегральной формации. Необходима смена субъектов хозяйствования (что соответствует мировой практике соотношению государственного и

частного секторов экономики), приоритета публичных интересов над частным интересом (эгоизмом лавочников и олигархов). Установление публичного экономического правоупорядка.

Политическое и правовое значение для теории хозяйственного права имеет позиция Ассоциации независимых ученых «Россия в XX–XXI веке». В теоретическом плане их позиция опирается на юридическую конструкцию плюралистической модели форм собственности. Для современного сложного мира более адекватной является экономика с трёхсекторной собственностью: общенародной, коллективной и частной.

Постлиберальная концепция хозяйствования предполагает проведение реальной промышленной политики на основе стратегического планирования. «В нашем промышленном одичании», пишет С. Кара-Мурза, – «в тотальной деиндустриализации самое страшное следующее ... мы как народ утратили промышленные навыки. У нас разрушено индустриальное сознание. Мы были народом инженеров и квалифицированных рабочих, а стали народом офисных сидельцев, прозванных менеджерами, и невнятных проходимцев, объявленных предпринимателями. А вместо квалифицированных рабочих у нас гастарбайтеры из бывших советских республик, владеющие ровно двумя навыками: «могу копать» и «могу не копать». Да, верно, советский рабочий вызывал нарекания, но он был. Сегодня его нет».

Нужна внятная экономическая политика и её высшее проявление – народнохозяйственный план. В него надо суметь встроить и государственные предприятия, и частные. Государство должно стать главным организатором хозяйственной жизни.

Предпринимательский класс (существующий), не способен вынести на своих плечах новую индустриализацию. Проблема в необходимости формирования трудового буржуа (Т. Воеводина), частного предпринимателя.

Нужно строить интегральное общество, такое где все люди – трудящиеся, только один трудится в качестве предпринимателя, другой – в качестве учёного, третий – в качестве рабочего.

Все наши трудности – нехватка инвестиций, денежно-кредитная политика, сельское хозяйство, промышленность, отсутствие национального бизнеса – взаимосвязаны и не могут быть преодолены в рамках действующих подходов. Страна ввязалась в серьёзную заваруху в плохой экономической ситуации и продолжает по существу прежнюю внутреннюю политику.

Нужны новая теория обществоведения, другая парадигма развития и люди, обученные в ней работать. Те кадры, которые сформировались за 15–20 лет существования сырьевой модели, не способны изменить положение дел.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Аганбидян А. Точный диагноз // Аргументы и факты № 38 2016г. С. 18.
2. Аристотель. Политика. СПб, 1911. С.25-26.
3. Быков А.Г. О содержании курса предпринимательское право и принципах его построения // Предпринимательское право в рыночной экономике. - М.:Новая правовая культура, 2004., С.57 - 84.
4. Гражданкин А.И., Кара-Мурза С.Г. Белая книга : Промышленность и строительство в России 1950 - 2014 / Центр изучения кризисного общества.М.:Научный эксперт; М.:ТД Алгоритм, 2016., С.6, С.7.
5. Дойников И.В. Актуальные проблемы предпринимательского (хозяйственного) права: учеб.пособие для вузов. - М.МПСУ; Воронеж: МОДЭК, 2012., С.56 - 57.

6. *Дойников И.В.* Государство и право России в условиях смены курса развития : проблемы формирования постлиберальной политико-правовой доктрины. // *Право. Экономика. Безопасность.* № 2 2016., С.8-22.
7. *Дойников И.В.* Социальная ответственность предпринимателей: проблемы изучения интегрального общества в курсе предпринимательское право». Сборник докладов на VI ежегодной международной научно-практической конференции памяти Н.М. Коршунов.: Московская академия экономики права. М. 2016. С.299-302.
8. *Елецкий Н.Д.* Общая экономическая теория (политэкономия).- Изд. 2-е доп.и перераб..Ростов Н/Д, 2005., С.45.
9. *Кара-Мурза С.Г.* Кризисное обществоведение. Часть первая. Курс лекций – М.: Научный эксперт, 2011., с. 14 , С. 247-261.
10. Конституционное (государственное) право зарубежных стран. Учебник. В 4-х томах. Т.1. Отв.ред. Б.А. Страшун. - М.: Издательство БЕК, 1993.С.ХІ-ХІІ.
11. *Коженко Я.В., Мамычев А.Ю.* Сервисное государство: проблемы теории и практики реализации.// *ВЛАСТЬ* № 44 . Март 2010.,С.23.
12. *Макконелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс. М.1992. Т. 1,2.
13. *Мамутов В .К.* «По поводу одной статьи Е.А.Суханова» // *Предпринимательское право* № 2 2011.,С.5 - 6.
14. *Мартемьянов В.С.* Общее положение советского хозяйственного права: Учебное пособие. М.: ВЮЗИ, 1987.
15. *Мартемьянов В.С.* Новые права местных Советов по руководству экономикой: Лекции. М.: ВЮЗИ, 1988.
16. *Мартемьянов В.С.* Хозяйственное право. Том I. Общее положение. Курс лекций.- М.: Издательство БЕК, 1994.С.1-23.
17. Методические указания по изучению курса Хозяйственного права. Для студентов 4-5 курсов всех факультетов и отделений на 1991-1992 учебный год. Авторы: В.С. Мартемьянов, О.М. Олейник. М.: МЮИ, 1991.С.6.
18. Методологические проблемы правоведения/ Под ред. М.Н. Марченко. - М.: Изд-во МГУ, 1994, С.3.
19. Неэкономические грани экономики: непознанное взаимовлияние. Научные и публицистические заметки обществоведов/ Рук. междиспл. проекта и науч. ред. О.Т. Богомолов; зам рук. междиспл. проекта Б. Н. Кузяк. М. 2010.,С.21.
20. Политэкономия (экономическая теория): Учебник для вузов/Под ред. Д.В. Валового. Изд. 3-е. – М., 2005. С.591-592.
21. Правовое регулирование предпринимательской деятельности. Под ред. академика РАН В.В.Лаптева. - М: Институт государства и права РАН.1995.,С.9 - 14.
22. Практические механизмы освобождения России от внешней экономической зависимости. Материалы научно-экспертной сессии. Москва, 25 февраля 2015 г. Центр научной политической мысли и идеологии. М.: Наука и политика, 2015.,с.9-10.
23. *Примаков Е.М.* Цены можно снизить! // Аргументы и факты. – 2010. – № 2.,С.17.
24. *Тархов В.А., Рыбаков В.А.* Собственность и право собственности. Изд. 3-е, доп. – М., 2007. 276с.
25. Хозяйственное право : Учебник/Под ред. В.В. Лаптева, М.: Юридическая литература,1983. 128с.
26. *Цаголов Г.* Что представляет собой новая Россия? // *Литературная Газета* № 38 2016., С.3.
27. Экономическая теория (политэкономия). Под ред. проф. Валового Д.В., М., 2005, С.5.

## **ГЛАВА 20. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

### **20.1. Функции социального государства**

Экономическая система Российской Федерации представляет собой систему общественных отношений, которая была урегулирована нормами права, возникающая между личностью, обществом и государством для установления и закрепления форм и видов собственности, принципов функционирования экономических отношений, материальных благ, а также взаимосвязь экономических, политических и социальных процессов.

Несомненно, система таких отношений между людьми регулируются нормами конституционного права. Конституционно-правовое регулирование экономической системы создается под влиянием нескольких факторов: менталитет народа и духовные традиции общества; конституционные цели; исторический опыт конституционного регулирования; а также сложившееся соотношение частных и публичных интересов; модель и структура экономики; влияние иностранного опыта.

В Российской Федерации в постсоветском периоде создана основательная нормативно-правовая база для осуществления экономической деятельности на ее территории. При этом в первую очередь, Конституция РФ, принятая по результатам всенародного голосования. Нормы Конституции РФ явились правовыми начинаниями государственного регулирования экономики. Россия, как и другие зарубежные государства, обязана была проводить самую активную социальную политику, направленную на развитие личности, улучшение его благосостояния, социальной защиты и безопасности человека.

Важно добавить к сказанному, что в современных условиях основополагающим конституционным принципом в сфере экономики является принцип свободы экономической деятельности, который регулируется через права и обязанности гражданина. Всестороннее правовое регулирование предпринимательской деятельности, становится важным фактором успеха проводимых в стране экономических реформ.

Современные представления, как о социальном государстве основываются на его отличительных признаках, к которым можно отнести: социальная поддержка государства для всех членов общества и наличие правового законодательства; наличие системы социального обеспечения, включающей социальную поддержку населению за счет бюджетных средств; принятие государством ответственности за уровень благосостояния своих граждан. Обязательным условием развития социального государства является наличие гражданского общества

Социальное государство признано выполнять такие функции, осуществление которых имеет цель создания системы социальной защиты граждан, уменьшения между ними социального неравенства, а также достойное социальное обеспечение граждан, доступное бесплатное, качественное здравоохранения и образования, содействие полной занятости населения и защита всех граждан от безработицы.

На основании Трудового кодекса РФ и других важных нормативно-правовых актов, регулирующие данную область отношений, социальное госу-

дарство осуществляет защиту прав и свобод участников трудовых отношений, а также поддерживает и осуществляет защиту и охрану социально и экономически справедливых, целесообразных и законных форм предпринимательской деятельности, осуществляемые с помощью регулятивных мер, которые носят экономический характер (повышение или понижение ставок налогов, банковского процента при кредите, предоставляемом банками государства, урегулирование цен на продукцию и необходимые услуги, которые производятся по определенному заказу государства), но, в определенных пределах, и властными мерами, внеэкономическими, особенно когда решаются сложные трудовые, экологические, социальные и проблемы здравоохранения.

Разграничение государственной власти и местного самоуправления - осуществления властных полномочий и ведется хозяйственная деятельность, которая характерна для государств и направлена на получение прибыли, за исключением случаев, когда объединение государственной власти и местного самоуправления прямо и обоснованно предусматривается нормативно-правовыми актами Российской Федерации.

На данный момент Гражданский кодекс РФ, который можно назвать экономической конституции РФ», является основным регулятором экономических отношений, которые сложились в связи с переходом к рыночным отношениям и к гражданскому обществу, а, следовательно, и с уходом государства из экономики. Эти представления в Российской Федерации появились в полной мере на первом этапе реформ экономики.

На сегодняшний день не все ученые разделяют аналогичный подход, указывая на важность сочетания на этапе либеральных и государственных подходов к реформированию экономики. Гражданский кодекс РФ был создан не только как частноправовой акт, но и как объективная необходимость внедрения в него нескольких элементов публично-правового регулирования. В частности правовое регулирование имущественных отношений.

Основным принципом хозяйственной деятельности участников товарооборота является принцип «свободы договора», то он имеет закрепление в пункте 1 статья.1 Гражданского Кодекса Российской Федерации, где, в частности, говорится, что гражданское законодательство имеет правовую основу на признании свободы договора и недопустимости произвольного вмешательства кого-либо в частные дела. Пункт 2 этой же статьи этот принцип формулирует по-другому: субъекты гражданских прав свободны в установлении своих прав и обязанностей на основе договорных отношений, не противоречащих законодательству. Государство осуществляет контроль за образованием субъектов предпринимательской деятельности с помощью регистрации юридических лиц и лиц, которые занимаются деятельностью связанной с предпринимательством.

В Российской Федерации существует поддержка конкуренции, свободы экономической деятельности, не допускается экономическая деятельность, которая поддерживает монополию и недобросовестную конкуренцию (ст.ст. 8, 34 Конституции Российской Федерации). Основопологающим законодательным актом, который регулирует данные отношения, является Закон РФ от 22 марта 1991 г. N 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельно-



сти на товарных рынках», который закрепляет свод основных правил, которые поддерживают конкуренцию, как главную действующую силу рынка.

Согласно статье 71 Конституции Российской Федерации в ведении государства находится: установление основ федеральной политики и федеральные программы в области экономического развития Российской Федерации; установление правовых основ единого рынка; финансовое, валютное, кредитное, таможенное регулирование, денежная эмиссия, основы ценовой политики и так далее. Нормы Конституции РФ и другое нормативно-правовое законодательство определяют государственное регулирование экономики. Именно они составляют базу правового обеспечения.

Следует обратить внимание, что экономическая функция государства играет большую роль. Она заключается в выработке и координации государством основных направлений в области экономики страны. Это означает, что государство принимает меры по активному развитию всех отраслей экономики, а также принимает и регулирует экономические законы, создает условия как для образования государственных, так и для деятельности негосударственных организаций.

Экономическая функция государства является наиважнейшей, поскольку от нее в решающей степени зависит жизнедеятельность всего общества.

## **20.2. Защита прав субъектов экономической деятельности**

Согласно Конституции РФ Российская Федерация является демократическим правовым государством, с признанными общепринятыми мировыми ценностями справедливости, торжества гуманизма, закона и законности. В странах с демократическим политическим режимом высшей ценностью выступают права и личные свободы человека и гражданина. Признать, соблюдать и защищать права и свободы человека – обязанность государства, в соответствии со статьей 2 Конституции РФ.

Необходимо отметить, что проблема защиты права и свобод гражданина РФ, различных социальных групп, организаций и объединений, а также коммерческие интересы юридических лиц в современной России проявляется с разной степенью напряженностью в зависимости от сферы правоотношений.

Например, защита прав потребителей относится к имущественному обороту, в котором государственное регулирование имеет самое важное, даже можно сказать, значимое значение для страны, где идет формирование цивилизованных рыночных отношений. Развитое законодательство о защите прав потребителя, в котором потребители являются экономически слабой стороной в предпринимательских отношениях, – это тот элемент, без которого нельзя обойтись ни одному развитому правопорядку. Данная сфера имеет огромное значение и общенациональный социальный характер.

Основной законодательный акт, который регулирует отношения потребителей Российской Федерации, является Федеральный закон РФ «О защите прав потребителей». Этот закон установил основные положения, которые направлены на защиту прав потребителей. Прежде всего, к ним следует отнести требования, связанные с безопасностью товаров, работ и услуг, их надлежащее качество, жесткое соблюдение государственных стандартов, юридическая ответственность

изготовителя и продавца за причиненный потребителю вред, гарантия судебной защиты интересов потребителя.

### **20.3. Малое и среднее предпринимательство как субъекты экономической деятельности**

Одним из субъектов экономической деятельности является малое и среднее предпринимательство, которое играет большую роль в деятельности государства, связанное с его дальнейшим развитием. Указанные субъекты во многом определяют темпы экономического развития, качество валового национального продукта, положение занятости населения. Также можно сказать, что постоянное развитие малого и среднего предпринимательства ведет к формированию гибкой смешанной экономики, сочетает в себе различные формы и виды собственности и соответствующей им модели хозяйства, в которой осуществляется сложный процесс разделения конкурентного рыночного механизма и государственного регулирования крупного, среднего и мелкого производства.

Малые и средние предприятия уверенно лидируют, когда речь заходит о продвижении инновационных разработок в производство. Они мобильнее крупных предприятий и поэтому быстрее реагируют на новые разработки.

Экономический кризис приводит к постепенному исчезновению малого предпринимательства как явления. Примером может служить отраслевая структура, где преобладают некоторые компании, занятые перераспределением товаров и услуг. В период кризиса эти компании быстро, вслед за снижением объемов производства, сокращают количество рабочей силы, объем арендуемого имущества. Большинство таких компаний не имеют активы и очень слабо мотивированы к поиску новых решений по своему дальнейшему развитию. Их стратегическая политика – временно не действовать, так они в основном находятся в полной зависимости от конъюнктурного цикла и определенных заказчиков, как административного, так и корпоративного, что приводит к отсутствию самостоятельности и торможению развития производства. Самостоятельность малого и среднего предпринимательства не может появиться в условиях, когда более половины объема рынка контролируется через закупки государственных организаций и учреждений, где без «содействующих лиц» малые предприятия с трудом осуществляют предпринимательскую деятельность.

Для преломления негативных тенденций в развитии малого и среднего предпринимательства в целях обеспечения устойчивого развития экономики, улучшения ее структуры и роста среднего класса разрабатываются и принимаются государственные федеративные программы поддержки, ведомственные целевые программы, региональные, муниципальные программы поддержки малого и среднего предпринимательства.

Например, Федеральный закон Российской Федерации №294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» был принят 26 декабря 2008 году.

Первый нормативный документ по малому предпринимательству был принят еще в далеком 1995 году. С годами стало совершенно понятно, что данное законодательство обладает массой недостатков, которые не только не способ-

ствуют, но еще и тормозят развитию предпринимательской деятельности в нашей стране. В вышеуказанные нормативно-правовые акты, связанные с предпринимательством, ежегодно вносятся все новые и новые изменения.

Минэкономразвития России разработало проект «Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года», который опубликован для обсуждения. Стратегия базируется на организационных и нормативных правовых основах государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, которые сложились к настоящему времени в России.

К настоящему времени во многих регионах создана необходимая поддержка малого бизнеса. На данный момент, в России существуют около 50 агентств поддержки малого и среднего предпринимательства, предоставляющие необходимые маркетинговые, бухгалтерские, информационные и др. услуги.

Кроме того, в стране имеются огромные возможности и интеллектуальные ресурсы, которые реально направлены на развитие и поддержку малого и среднего предпринимательства.

На уровне субъектов РФ к настоящему времени уже действуют около 80 региональных фондов. Более чем в 30 регионах были приняты программы поддержки малых и средних предприятий, а в 15 из них приняты местные рамочные законы о поддержке малого и среднего предпринимательства (аналогичные федеральному закону). Открыто более 1300 центров, основной деятельностью которых является консультирование начинающих предпринимателей.

В числе последних шагов навстречу малому предпринимательству можно назвать подписанный в июле 2015 г. мораторий на налоговые проверки (так называемые надзорные каникулы). На официальных сайтах Федеральной налоговой службы, фондов (Пенсионного и Фонда социального страхования РФ), Едином портале государственных услуг активно внедряются различных онлайн-сервисы, которые предназначены для упрощения многих разрешительных и регистрационных процедур, расчета и уплаты обязательных налогов и сборов и прочее.

Таким образом, меры, направленные на развитие малого предпринимательства, позволяют решить проблему безработицы и благополучия граждан. За счет этого разгоревшийся экономический кризис не так сильно влияет на уровень жизни населения. В настоящее время важно отметить, что именно объемы малого и среднего предпринимательства обеспечивает значительную часть ВВП развитых государств. Но в России на сегодняшний день малый и средний бизнес не настолько весом, чтобы поднять экономику из состояния экономического кризиса. На сегодня лишь около 20% в ВВП России составляет доля малого и среднего бизнеса, в то время, а в некоторых европейских странах, например, Германия, Франция, Великобритания объем малого и среднего бизнеса составляет 50–60%, а Италии этот показатель превышает значение 80%. Поэтому такой важный и необходимый стране вид бизнеса, как малое и среднее предпринимательство, стране следует и дальше развивать, поддерживать и беречь.

Экономическая деятельность является неотъемлемой составляющей повседневной жизни нашей страны. Экономическая деятельность, как и все основные сферы жизни, подвергается обязательному регулированию со стороны государ-

ства, так как экономическое благополучие страны напрямую зависит от ее экономического климата. Частные предписания, нормы, а также контроль за их исполнением, позволяют упорядочить экономические отношения между субъектами экономической деятельности.

Наш опыт развития доказал, что в условиях кризиса государственная политика ориентированная на оказание любой помощи, в том числе и такой важной как правовой, участникам экономической деятельности дает существенные результаты в достижении дальнейшего экономического подъема.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ, часть вторая от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ, часть третья от 26 ноября 2001 г. N 146-ФЗ и часть четвертая от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ).
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ (ТК РФ).
4. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 03.07.2016) «О защите прав потребителей».
5. Федеральный закон РФ от 26.12.2008 N294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».
6. *Рассказов Л.П.* Теория государства и права: углубленный курс: Учебник. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2015.
7. Теория государства и права. Учебник и практикум для прикладного бакалавриата. Под общ. редакцией А.П. Альбова, С.В. Николокиной. М.: Юрайт, 2015.
8. Теоретические аспекты правового регулирования участников предпринимательской деятельности. Материалы IV Международного научного конгресса. «Предпринимательство и бизнес: теория, методология и практика эффективного управления. 23-27 июня 2016г».- М.: «Дашков и Ко», 2016.
9. Хозяйственное право: Учебное пособие/ А.Г. Чепурной, М.В. Кибакин, А.М.Фатхутдинова, В.Г. Сайфуллин. – М.: Вузовский учебник.: ИНФРА-М, 2011.

## **ГЛАВА 21. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

### **21.1. Законодательное регулирование развития промышленности в индустриальных регионах России**

Систематизация и детальный анализ структуры и содержания значительного количества региональных нормативных, программных и стратегических документов промышленного развития позволили выявить их ключевые особенности. Оценено соответствие законодательной базы современным тенденциям промышленного развития, среди которых новая индустриализация, импортзамещение, смена модели развития отечественной экономики. Для оценки результативности региональной промышленной политики были использованы динамический анализ статистики индустриальных регионов РФ и метод сопоставлений. Проанализированы динамика экономического развития, структурные характеристики промышленности и социальные показатели индустриальных регионов.

Промышленная политика, понимаемая как деятельность государства, направленная на изменение отраслевой структуры экономики, не получает единой поддержки со стороны экономистов и является одной из наиболее обсуждаемых и спорных концепций в научном и практическом сообществе.

Основная тема ее критики - недостаточная эффективность государственного вмешательства. Во многом это вызвано несовершенством законодательной базы, лоббизмом и, как следствие, противоречивостью и непоследовательностью. С множеством похожих проблем реализация промышленной политики сталкивается и на региональном уровне ,

В то же время реализация концепции свободного рынка, отсутствие государственного регулирования экономики, отказ от активной научно-технической и промышленной политики, как правило, приводят к снижению конкурентоспособности государства, его эффективности и безопасности.

Проведение промышленной политики для России, по нашему мнению, является необходимым условием формирования и развития экономики, конкурентоспособной в условиях мирового рынка. Дополнительный научный и практический интерес к проблеме формирования промышленной политики в нашей стране вызван переоценкой результатов либеральных реформ, неспособностью промышленности противостоять кризисным явлениям, влиянием новых мировых тенденций в технологической сфере, актуализацией в стране процессов индустриализации нового типа.

К целям промышленной политики в принятом в 2014 г. Федеральном законе отнесено формирование высокотехнологичной, конкурентоспособной промышленности, обеспечение безопасности государства, обеспечение занятости и повышение уровня жизни граждан. Странно, на наш взгляд, выглядит то, что в целях не говорится о целенаправленном изменении структуры экономики, ускоренном развитии отдельных приоритетных секторов экономики, наиболее перспективных видов деятельности и технологических направлений.

Перечень задач промышленной политики достаточно широк и отражает пути и способы достижения целей: создание и развитие инфраструктуры, создание конкурентных условий деятельности, стимулирование внедрения результатов

интеллектуальной деятельности, стимулирование повышения эффективности, увеличение выпуска продукции с высокой долей добавленной стоимости, поддержка технологического перевооружения, снижение риска чрезвычайных ситуаций, обеспечение технологической независимости.

Среди принципов промышленной политики можно отметить принцип информационной открытости при разработке промышленной политики и применении мер стимулирования промышленной деятельности. Принцип доступности информации дополняется декларацией равенства прав субъектов промышленной деятельности на получение мер государственной поддержки. Декларация этих принципов позволяет надеяться на повышение справедливости механизма доступа предприятий к предлагаемым мерам поддержки.

В законе отдельно заявлена поддержка научно-технической и инновационной деятельности при осуществлении промышленной политики. Кроме этого, в качестве поддержки предусмотрено развитие кадрового потенциала, информационно-консультационная поддержка, поддержка в области внешнеэкономической деятельности, стимулирование производства промышленной продукции при закупке товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Принятый федеральный закон подвергся во многом справедливой критике, которая касается отсутствия системного и гибкого подхода, учета новой индустриализации, в рамках которой одни отрасли нуждаются в модернизации, другие - в восстановлении, третьи - в воссоздании. Отмечается ряд «пробелов» в законе, связанных с согласованием программ развития разного уровня, поддержкой малого и среднего промышленного предпринимательства, регулированием некоторых институтов промышленно-инновационного развития, определением полномочий субфедеральных уровней власти, отсутствием в законе положений, касающихся государственно-частного партнерства. Возникают вопросы о возможности равноправного доступа к льготам.

Следовало бы более четко обозначить, что ключевым звеном стратегии модернизации является восстановление промышленного потенциала страны на качественно новой основе, осуществление курса «новой индустриализации». Предлагается дополнить круг задач закона такими, как обеспечение устойчивого динамичного развития промышленности, опережающего роста ее высокотехнологических производств; активизация процессов формирования прогрессивной структуры промышленности региона; создание благоприятных условий для приращения и эффективной реализации человеческого капитала и др.

Система приоритетов в современных условиях должна не только соответствовать стратегическим целям государства, но и отражать интересы субъектов промышленной политики, учитывать наиболее существенные тенденции развития промышленности в России и в мире, соответствовать критически важным направлениям развития технологий. и выбранному вектору.

Именно выбор приоритетов промышленной политики, зачастую подвергается критике со стороны экспертного сообщества. На данный момент остается ограниченным доступ для некоторых заинтересованных в промышленной политике групп к ее формированию, нет понятных правил конкуренции таких групп.

Создание механизмов межсубъектного взаимодействия сделает возможным формирование промышленной политики «снизу», то есть с учетом интересов широкого круга малых и средних производственных структур. Ограничение доступа новых заинтересованных игроков к разработке промышленной политики, к определению ее приоритетов часто называют одним из главных препятствий на пути ее реализации. Партнерство промышленных структур и государства на неравноправной основе несет в себе риски несправедливого перераспределения результатов и часто ведет к формированию общей ситуации недоверия между органами власти и предпринимателями. Прямые меры поддержки, например финансовые субсидии, эффективны только при высокой эффективности управленческого аппарата и государственного управления.

В принятом федеральном законе зафиксировано особое положение военно-промышленного комплекса, предоставление отдельных льгот и возможностей отечественному ОПК и сосредоточенность на обеспечении безопасности государства. С другой стороны, в законе уже прослеживается принятый приоритет промышленной политики, который связан с безопасностью и развитием оборонно-промышленного комплекса.

Значительную и одну из самых важных частей закона о промышленной политике занимают меры поддержки субъектов промышленной деятельности. Индустриальные регионы вынуждены применять множество мер или инструментов поддержки промышленности, которая является базой, обеспечивающей их социально-экономическое развитие.

К целям промышленной политики в принятом в 2014 г. Федеральном законе отнесено формирование высокотехнологичной, конкурентоспособной промышленности, обеспечение безопасности государства, обеспечение занятости и повышение уровня жизни граждан.

Принятый документ регламентирует деятельность сравнительно новых институтов стимулирования промышленного развития. В законе определена возможность РФ и субъектов создавать государственные фонды развития промышленности в целях осуществления финансовой поддержки субъектов промышленной деятельности. Поддержка может быть оказана, в том числе, в виде займов, грантов, взносов в уставный капитал, финансовой аренды (лизинга) за счет средств федерального бюджета и иных источников. Основные понятия и термины, используемые в региональных законах, принятых в 2014–2015 гг., как правило, применяются в том значении, в каком они определены Федеральным законом «О промышленной политике в Российской Федерации».

## **21.2. Правовое регулирование агропромышленного комплекса: понятие, становление, развитие**

Особую актуальность в современных условиях приобретает построение экономического механизма, обеспечивающего эффективное, сбалансированное и стабильное развитие отраслей, формирующих агропромышленный комплекс. Для устойчивого функционирования сельского хозяйства, которое представлено достаточно большим числом крупных, средних товаропроизводителей, и подвергается монопольному «давлению», как со стороны обслуживающих и перерабатывающих предприятий, так и со стороны торговых сетей, представляется необ-

ходимым системно рассмотреть понятие агропромышленного комплекса. Это позволит более глубоко понять закономерности, принципы, методы, формы построения и осуществления эффективной организации агропроизводства, во взаимодействии с предприятиями других сфер агропромышленного комплекса на основе кооперации, интеграции и современных концепций стратегического управления.

Рассмотренные трактовки понятия «агропромышленный комплекс» подчеркивают, существенно значимую, черту как «совокупность или комплекс отраслей», что по нашему мнению, позволяет трактовать АПК как экономико-правовую систему базирующуюся на функциональном взаимодействии отраслей экономики. Экономико-правовой подход к пониманию агропромышленного комплекса дает возможность построения механизма управления на принципах системно-ценностного и кластерного подхода с выделением стратегически важных зон.

По своей сути агропромышленный комплекс представляет собой интегрированную структуру, включающую все отрасли хозяйства, принимающие участие в производстве сельскохозяйственной продукции, ее переработке и доведении до потребителя.

Интеграция и координация действий всех звеньев цепочки, задействованных в процессе, является проблемным управленческим аспектом в системе ценностей. Стратегически важной зоной в системе ценностей агропромышленного комплекса является сельскохозяйственное производство, нельзя хранить, переработать и продать то, что не произведено. Вместе с тем сельхозпроизводство не может существовать без современных агротехнологий, сельскохозяйственной техники, посевного материала, и других необходимых видов деятельности, обеспечивающих его нормальное и эффективное функционирование.

На сегодняшний день интеграционные процессы активно развиваются в Российской Федерации. Для того, что бы понять причины возросшей активности, необходимо определить преимущества, которые получают интегрированные структуры над хозяйствами не участвующими в интеграционных процессах. Прежде всего, в условиях интегрированного формирования АПК имеет больше возможностей для повышения эффективности производства, за счет:

- оптимального использования всех ресурсов;
- независимости от поставщиков сырья;
- организации многопрофильного производства;
- оптимизация затрат;
- увеличения числа рабочих мест;
- улучшения инфраструктуры сельских поселений;
- сокращения миграции трудоспособного населения;

Агропромышленная интеграция в целом позволит объединить экономические интересы всех сельхозпроизводителей и участников системы ценностей.

Российский агропромышленный комплекс в современных условиях – это совокупность взаимосвязанных отраслей экономики, производства и отдельных производителей, которая обеспечивает как производство сельскохозяйственной продукции, так и ее переработку, транспортировку, сбыт. Агропромышленный комплекс помимо прямых производителей сельскохозяйственной продукции



включает также предприятия промышленности, обеспечивающие поставку машин для выращивания и переработки сельхозпродукции, строительные организации, отрасли, связанные с переработкой, заготовкой, хранением, доставкой продукции, научно-исследовательские центры и др.

Государственное управление в области сельского хозяйства – это управление в области производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции, сырья, обеспечения населения продовольствием, а также производственно-технического обслуживания и материально-технического снабжения агропромышленного производства.

Задачами государственного управления в области сельского хозяйства являются стабилизация и развитие агропромышленного производства, обеспечение продовольственной безопасности Российской Федерации, улучшение продовольственного обеспечения населения, поддержание экономического паритета между сельским хозяйством и другими отраслями экономики, сближение уровней дохода работников сельского хозяйства и промышленности, защита отечественных товаропроизводителей в сфере агропромышленного производства.

Управление агропромышленным комплексом включает трехуровневую систему органов управления в аграрной сфере: федеральный, региональный, муниципальный. Государственное управление отличается от регулирования тем, что регулирование не предполагает прямое подчинение субъектов регулирования, скорее речь идет о создании условий, правил, норм поведения для достижения поставленных целей и задач. Регулирование предполагает широкое использование экономических методов.

### **21.3. Правовое регулирование банковской системой в России**

Банковская система является частью финансовой системы. Через банки проходят практически все денежные ресурсы за исключением тех сумм, которые остаются на руках у населения. От работы банков во многом зависит нормальное функционирование денежного оборота и финансовой системы в целом.

Существующие в стране банки представляют собой не просто разрозненную совокупность кредитных организаций, а определенным образом организованную систему. Количественный состав и качественный уровень ее звеньев испытывают на себе воздействие двух основных факторов: 1) объективной потребности экономики в банках и 2) целенаправленного регулирования со стороны государства. Потребности экономики предопределяют существование и развитие системы банков как кредитных институтов расчетно-кассовых центров. Регулирование со стороны государства направлено на упорядочение банковской системы, обеспечение ее стабильности и эффективности.

Банковская система Российской Федерации состоит из двух уровней: низший - это кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков; высший - это государственный Центральный банк с его учреждениями. Банковская сфера России не закрыта для иностранных инвестиций. Кредитные организации могут создаваться с долевым и даже стопроцентным участием иностранного капитала. Зарубежным и международным банкам предоставлена возможность учреждать в России свои дочерние кредитные организации - юридические лица, открывать филиалы и представительства.

Кредитные организации с участием иностранного капитала, в том числе дочерние банки зарубежных и международных банков, а также их филиалы и представительства подчиняются действующему в России правовому режиму и входят в состав российской банковской системы.

Таким образом, в банковскую систему Российской Федерации входят: Банк России, его учреждения, кредитные организации, включая дочерние банки иностранных и международных банков, их филиалы представительства.

Банковская система в России возглавляется Центральным банком Российской Федерации, имеющим второе официальное название – Банк России. По своей сущности, задачам и функциям Центральный банк Российской Федерации имеет двойственную природу: может работать в режиме кредитной организации и в то же время является органом исполнительной власти государства относительно всех других кредитных организаций и всех участников кредитно-расчетных правоотношений.

Основные цели и задачи Центрального банка Российской Федерации заключаются в организации финансовых отношений и контроле за их состоянием. Центральный банк РФ монопольно осуществляет эмиссию наличных денег, организует их обращение. При этом Банк России призван обеспечивать устойчивость национальной валюты - российского рубля, укрепление его покупательной способности, стабильность курса по отношению к иностранным валютам.

Банк России образует единую централизованную систему с вертикальной структурой управления. Основными структурными подразделениями Банка России являются его главные территориальные управления и национальные (центральные государственные) банки субъектов Федерации; безналичные расчеты осуществляются через действующие при этих подразделениях расчетно-кассовые центры, в которых открыты корреспондентские счета кредитных организаций.

Поскольку Банк России обладает всеми признаками юридического лица и признан таковым по Закону, он является участником правовых отношений гражданско-правового характера. В случаях неисполнения или ненадлежащего исполнения Банком России своих обязательств он должен нести имущественную ответственность перед лицами, чьи интересы им нарушены. Оборот финансовых ресурсов, кредитно-расчетные операции, инкассация и выдача денежной наличности осуществляются через кредитные организации и с их участием. Центрального банка.

Виды небанковских кредитных организаций. Кредитные организации, не ведущие расчетных счетов юридических лиц и текущих счетов граждан и потому не являющиеся банками, могут совершать отдельные виды банковских операций на основании лицензии Банка России.

Допустимые сочетания банковских операций для небанковских кредитных организаций (НКО) устанавливаются Банком России при выдаче лицензий конкретным организациям. В зависимости от своего функционального назначения НКО могут осуществлять обслуживание юридических лиц, в том числе кредитных организаций, на межбанковском, валютном рынках и рынке ценных бумаг, осуществлять расчеты по пластиковым картам, осуществлять инкассацию денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое об-

служивание юридических лиц, операции по купле-продаже иностранной валюты в безналичной форме, а также иные сделки, предусмотренные их уставами. НКО не вправе привлекать денежные средства юридических и физических лиц во вклады в целях их размещения от своего имени и за свой счет.

Было бы целесообразно расширить круг небанковских кредитных организаций, например, отнести к ним ломбарды и инвестиционные институты. Это позволило бы поставить под контроль Банка России операции с финансовыми ресурсами, осуществляемые небанковскими структурами. Понятие и виды коммерческих банков. Основным видом кредитных организаций и основным звеном банковской системы являются коммерческие банки.

В зависимости от специализации коммерческие банки могут быть универсальными и специализированными. Большинство коммерческих банков осуществляет весь комплекс кредитно-расчетных операций, они являются универсальными. Лишь некоторые банки сосредоточиваются на определенном сегменте финансового рынка, такими специализированными банками являются, например, банки инвестиционные и ипотечные, банки развития, к которым можно отнести Московский банк реконструкции и развития, Санкт-Петербургский банк реконструкции и развития. Как указывалось выше, виды совершаемых банками кредитно-расчетных операций определяются не их специализацией, а зависят от полученной лицензии.

Можно также классифицировать банки по территории их деятельности. Крупнейшие московские банки, которые не ограничивают рамки своей деятельности только Москвой, а создают дочерние банки и филиалы по всей стране, называют в печати межрегиональными, остальные банки, созданные и действующие в рамках своих регионов, называют региональными. Филиалы и представительства кредитных организаций на территории Российской Федерации учреждаются в общем порядке.

Учредителями кредитной организации могут быть юридические лица и граждане. Учредители - юридические лица должны иметь устойчивое финансовое положение и выполнять обязательства перед федеральным бюджетом, бюджетами субъектов Российской Федерации и местными бюджетами за последние три года; в состав учредителей кредитной организации не может быть принято юридическое лицо, имеющее задолженность перед бюджетом.

Следует различать специальную и общую правоспособность кредитных организаций. С момента их государственной регистрации Банком России кредитные организации приобретают статус юридического лица и с этого же момента у них возникает способность участвовать в гражданских правоотношениях - общая гражданская правоспособность. Если банк не выполняет предписания Банка России об устранении нарушений, Банк России вправе, в частности, ввести запрет на осуществление отдельных банковских операций, предусмотренных выданной лицензией, на срок до одного года, а также на открытие филиалов на срок до одного года. Лицензия может быть отозвана Банком России, что ведет к прекращению банковской деятельности кредитной организации. Общая гражданская правоспособность кредитных организаций имеет свои особенности. Кроме тех операций, которые Федеральным законом «О банках и банковской деятельности»

отнесены к банковским операциям, кредитные организации могут осуществлять и другие, небанковские, операции.

Лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, могут совершать самые разнообразные сделки за исключением тех, которые для них запрещены. Кредитным организациям запрещено заниматься производственной, торговой и страховой деятельностью. Следовательно, помимо банковской деятельности, кредитные организации вправе осуществлять иные виды предпринимательской деятельности, за исключением производства, торговли и страхования.

#### **21.4. Некоторые аспекты определения права, применимого к международному коммерческому договору**

Международный коммерческий договор (контракт) является разновидностью сделки, которая связана с правопорядком нескольких государств, т.е. осложнена иностранным элементом. Стороны договора имеют различную государственную принадлежность и (или) местонахождение коммерческих предприятий на территории различных государств. Поэтому основным принципом, который применяется при заключении международных договоров (контрактов), является принцип автономии воли сторон. Он означает, что стороны имеют право формулировать условия и содержание контракта, а также выбирать применимое к нему право. Практика Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате РФ (далее – МКАС при ТПП РФ) демонстрирует, что в большинстве случаев (70 % от общего количества дел) стороны предпочитают достичь соглашения по применимому праву, избегая необходимости его последующего установления посредством коллизионных норм.

При этом следует учитывать, что выбор применимого права возможен не только в момент заключения контракта, но и в последующем, после его заключения. Так, в МКАС при ТПП РФ поступило исковое заявление Компании, имеющей местонахождение на территории Италии к Обществу с ограниченной ответственностью, имеющему местонахождение на территории Российской Федерации. Истец изначально исходил из необходимости применения к спору права Италии как права страны продавца. В последующем он заявил, что не располагает соответствующими источниками итальянского права и что ему неизвестны его конкретные нормы, которые могут быть применены к существу спора. В результате, рассмотрев вопрос о праве, применимом к отношениям Сторон по Контракту, состав арбитража установил, что на основании ст. 28 Закона о МКАС, п. 1 § 26 Регламента МКАС, статьи 7 ГК РФ, подпункта «а» п. 1 ст. 1 и п. 2 ст. 7 Венской конвенции к правоотношениям Сторон, возникшим в связи с реализацией Контракта, подлежат применению предписания Венской конвенции, а в части, не урегулированной данной Конвенцией или урегулированной не полностью, - нормы законодательства Российской Федерации.

Выбор применимого права может быть связан не со всеми условиями контракта, а лишь для отдельных частей договора. В частности, стороны могут предусмотреть, что вопросы ответственности за ненадлежащее исполнение обязательств будут регулироваться законодательством одного государства, на территории которого находится коммерческое предприятие стороны международного договора (контракта), а к другим правоотношениям будут применяться

коллизийные нормы страны суда, который будет рассматривать спор. При этом стороны далеко не всегда предусматривают в контракте применение национального законодательства сторон. Стоит обратить внимание на то обстоятельство, что п. 1 ст. 28 Закона РФ о международном коммерческом арбитраже предусматривает возможность подчинения спорных правоотношений таким нормам права, которые стороны избрали в качестве применимых к существу спора. Достаточно распространенным явлением служит включение в международный договор (контракт) условия о применении Принципов международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА), как действующих в международной торговле обычаев. В подтверждение сказанного можно привести пример из судебной практики. В МКАС при ТПП РФ поступило исковое заявление Компании, имеющей местонахождение на территории Кипра к Открытому акционерному обществу, имеющему местонахождение на территории Республики Узбекистан. Из материалов дела следовало, что стороны предусмотрели о применении к правоотношениям Принципов международных коммерческих договоров УНИДРУА, дополненными, в случае необходимости, положениями материального права РФ. Исходя из этого, арбитры пришли к выводу, что основным регулятором отношений сторон по контракту являются Принципы УНИДРУА, а дополнительным - Венская конвенция 1980г., участницей которой является Россия, а по вопросам, неурегулированным Принципами УНИДРУА и Венской конвенцией - российское законодательство, в частности ГК РФ.

Если участники контракта не воспользовались возможностью выбора применимого права, то суд обязан произвести такой выбор на основе национальных коллизийных норм, а также норм международных договоров. При этом следует учитывать, что если международный договор содержит материально-правовые нормы, регулирующие спорное правоотношение, то применение коллизийных норм исключается. В частности, основу материально-правового регулирования международного договора купли-продажи является Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи 1980 г. В ст. 1 названной Конвенции закреплено, что ее положения применяются к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах: а) когда эти государства являются Договаривающимися государствами или б) когда согласно нормам международного частного права, применимо право Договаривающегося государства. При этом государственные суды обязаны применять коллизийные нормы своего государства. Вместе с тем, не все национальные правовые порядки придерживаются данного принципа. Иная ситуация складывается в правоприменительной практике международных коммерческих арбитражей, они руководствуются теми коллизийными нормами, которые считают применимыми. Данное положение закреплено в Европейской конвенции о международном коммерческом арбитраже 1961 г., Типовом законе ЮНСИТРАЛ о международном коммерческом арбитраже 1985 г. и нашло отражение во многих нормативных актах различных государств. Так, в п. 2 ст. 28 Закона о международном коммерческом арбитраже сказано, что при отсутствии какого-либо указания сторон третейский суд применяет право, определенное в соответствии с коллизийными нормами, которыми он считает применимыми, а, по сути, он руководствуется коллизийными нормами российского законодательства. Тем

не менее, при этом должны учитываться условия договора и торговые обычаи, применимые к этой сделке (п. 3 ст. 28). Так, Международный арбитражный суд при Международной торговой палате неоднократно отказывался от поиска применимого права на основе каких-либо коллизионных норм, применяя общепризнанные принципы международного торгового права. В качестве иллюстрации сказанного можно привести пример из судебной практики. Так, при разрешении спора между покупателем из Казахстана и продавцом из Украины состав арбитража посчитал, что поскольку стороны зарегистрированы в качестве юридических лиц и осуществляют деятельность в СНГ, то применяться должна коллизионная норма п. «е» ст. 11 Киевского соглашения, согласно которой права и обязанности сторон по сделке определяются по законодательству места ее совершения. Поскольку местом заключения договора была Украина, МКАС при ТПП РФ пришел к выводу о применении законодательства Украины.

Что же касается коллизионных норм, которые содержат правила определения применимого права в отсутствие соглашения сторон контракта о применимом праве, то они содержатся в ряде международных соглашений, например, в Римской конвенции о праве, применимом к договорным обязательствам 1980г. (Российская Федерация не участвует), в международных соглашениях, заключенных в рамках Содружества Независимых Государств. В странах Европейского союза при рассмотрении спора, возникающего из международного коммерческого контракта, подлежит применению Регламент Европейского Парламента и Совета от 17.06.2008 № 593/2008 «О праве, подлежащем применению к договорным обязательствам («Рим I»)», который призван заменить Римскую конвенцию о праве, применимом к договорным обязательствам 1980 года.

Как известно, одним из элементов коллизионной нормы является привязка - указание на подлежащее применению право, а формула прикрепления может быть связана с личным законом участников, законом места совершения сделки, закон суда (арбитража) разрешения спора и т.д. В законодательстве многих зарубежных государств, а также в международных конвенциях, как правило, такая привязка связана с местом заключения договора. Помимо этого используются и другие привязки: место исполнения договора (п. 2 ст. 834 Гражданского кодекса Вьетнама 1995 года, ст. 17 Гражданского кодекса Кубы 1987 года и др.). В законах ряда государств, например Турции и Перу, помимо указанной привязки, которая выступает в качестве основной для договорных обязательств, имеется ряд дополнительных привязок (к праву, регулирующему обязательство, к месту заключения договора, к месту решающего исполнения договора, тесной связи договора). Используются и другие коллизионные привязки: право страны места пребывания оферента; закон стороны, в одностороннем порядке выработавшей условия для договора присоединения и т.д.

Для определения применимого права используется и критерий «наиболее тесной связи». Так, в Регламенте «Рим I» для определения права, применимого к договору в отсутствие соглашения сторон, предусмотрен ряд привязок для отдельных видов договорных обязательств: договор купли-продажи товаров регулируется правом страны, где имеет свое обычное место жительства продавец; договор оказания услуг регулируется правом страны, где имеет свое обычное место жительства поставщик услуг и т.д. Если право, применимое к договору, не

может быть определено с учетом предложенных в привязок, договор регулируется правом страны, где находится обычное место жительства стороны, которая должна осуществить исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора (п. 2 ст. 4). Если же из обстоятельств дела вытекает, что договор имеет явно более тесные связи с другой страной, нежели та, которая указана в параграфе 1 или 2 ст. 4, то применяется право этой другой страны (п. 3 ст. 4).

Аналогичные правила закреплены в отечественном законодательстве. В Гражданском кодексе Российской Федерации закон «тесной связи» получил более широкое раскрытие путем установления в нем специальных коллизионных привязок для отдельных видов договоров (п. 2 - 8 ст. 1211 ГК РФ). С помощью данных привязок можно определить право, применимое к договору купли-продажи, - право государства, где находится место жительства или основное место деятельности продавца (закон продавца); к договору аренды - закон арендодателя; к договору перевозки - закон перевозчика; к договору транспортной экспедиции - закон экспедитора; к договору финансирования под уступку денежного требования - закон финансового агента; к агентскому договору - закон агента и т.д. В соответствии с п. 9 ст. 1211 ГК РФ если из закона, условий или существа договора либо совокупности обстоятельств дела явно вытекает, что договор более тесно связан с правом иной страны, чем та, которая указана в п. 1 - 8 ст. 1211 ГК РФ, подлежит применению право страны, с которой договор более тесно связан. К договору, содержащему элементы различных договоров, также применяется право страны, с которой договор в целом связан, если только из закона, условий или существа этого договора или совокупности обстоятельств дела не вытекает, что применимое право подлежит определению для таких элементов этого договора отдельно (п. 10 ст. 1211 ГК РФ).

В условиях глобализации международных экономических отношений, а также происходящих интеграционных процессах, договорном обеспечении внешнеэкономической деятельности важную роль играет унификация единых международных торговых правил, прецеденты - решения международных коммерческих арбитражей. Рассмотренные наиболее важные аспекты не исчерпывают всей исследуемой проблематики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецов Б.В., Симачев Ю.В. Эволюция государственной промышленной политики в России // Журнал Новой экономической ассоциации. 2014. №2 (22). С. 152-178.
2. Рыбаков Ф.Ф. Промышленная политика России: история и современность. СПб.: Наука. 2011. 189 с.
3. Минакир П.А. Промышленная политика // Журнал Новой экономической ассоциации // 2014. №2 (22). С. 180-185.
4. Попов В.В. Промышленная политика - как определить отрасли, которые надо поддерживать // Журнал Новой экономической ассоциации // 2014. №2 (22). С. 186-190.
5. Плотников В.А., Вертакова Ю.В. Импортзамещение: теоретические основы и перспективы реализации в России // Экономика и управление. 2014. № 11 (109). С. 38-47.
6. Рязанов В.Т. Время для новой индустриализации: перспективы России // Экономист. 2013. № 8. С. 3-32.
7. Шаститко А., Зачем конкурентная политика, если есть промышленная? // Экономическая политика. 2014. № 4. С. 42-59.
8. Татаркин А.И., Романова О.А. Промышленная политика: генезис, региональные особенности и законодательное обеспечение // Экономика региона. 2014. № 2. С. 9-21.
9. Бабкин А.В., Бахмутская А.В., Кудрявцева Т.Ю. Разработка эффективного механизма промышленной политики региона // Экономическое возрождение России. 2013. № 4 (38). С. 204-212.

10. Dani Rodrik The Return of Industrial Policy // Project Syndicate. URL: <http://www.project-syndicate.org/commentary/the-return-of-industrial-policy>
11. Дементьев В.Е. Об ориентирах промышленной политики // Журнал Новой экономической ассоциации // 2014. №2 (22). С. 195-200.
12. Толкачев С. Закон «О промышленной политике в Российской Федерации»: от обороны к наступлению // Эксперт-онлайн. 09.11.2014. URL: <http://expert.ru/2014/11/11/zakon-o-promyishlennoj-politike-v-rossijskoj-federatsii-ot-oboronyi-k-nastupleniyu/>
13. Бухвальд Е.М. Закон о промышленной политике принят: а будет ли промышленность в России? // Теория и практика общественного развития. 2015. №5. С.23-31.
14. Бакашин П.Е. Анализ закона «О промышленной политике Российской Федерации» // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16, № 20. С. 3359-3368.
15. Матвеева В.М. Проект федерального закона «О промышленной политике в Российской Федерации»: тенденции, проблемы, эффективность // Вестн. Моск. гос. обл. гуман. ин-та. Серия: История, философия, политология, право. 2014. Т. 1, № 1-1(1). С.7-11.
16. Рисин И.Е. Сильные и слабые стороны правовой базы промышленной политики в России // Регион: системы, экономика, управление. 2015. № 3 (30). С. 193-195.
17. Жильцов А.Н. Применение раздела VI части третьей ГК РФ в практике МКАС при ТПП РФ // Вестник Международного коммерческого арбитража. 2014. № 2. С. 10-29.
18. Решение МКАС при ТПП РФ по делу № 151/2011 от 6 июня 2012 г. // СПС КонсультантПлюс
19. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) (1994 год) // Закон. 1995. № 12.
20. Решение МКАС при ТПП РФ по делу № 166/2012 от 24 мая 2013 г. // СПС КонсультантПлюс
21. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров: заключена в г. Вене 11.04.1980 (вместе со «Статусом Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 года)» (по состоянию на 04.05.2015)) // Вестник ВАС РФ. 1994. № 1.
22. Европейская Конвенция о внешнеторговом арбитраже: заключена в г. Женеве 21.04.1961 (вместе со «Статусом Европейской Конвенции о внешнеторговом арбитраже» (по состоянию на 01.10.2015)) // Вестник ВАС РФ. 1993. № 10.
23. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже: принят в г. Нью-Йорке 21.06.1985 на 18-ой сессии ЮНСИТРАЛ // СПС КонсультантПлюс
24. Закон РФ от 07.07.1993 № 5338-1 (ред. от 03.12.2008 № 250-ФЗ) «О международном коммерческом арбитраже» // Российская газета. 1993. № 56. 14 авг.; 2008. № 251. 9 дек.
25. Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. М., 2004. С. 331.
26. Решение МКАС при ТПП РФ по делу № 147/2012 от 28 июня 2013 г. // СПС КонсультантПлюс.
27. Конвенция о праве, применимом к договорным обязательствам: заключена в г. Риме 19.06.1980 // СПС КонсультантПлюс.
28. Регламент N 593/2008 Европейского парламента и Совета Европейского Союза «О праве, подлежащем применению к договорным обязательствам («Рим I»)»: принят в г. Страсбурге 17.06.2008 // СПС КонсультантПлюс
29. Стригунова Д.П. Определение права, применимого к международному коммерческому договору в отсутствие соглашения сторон о выборе права // Современное право. 2014. № 5. С. 130-135.
30. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26 ноября 2001 г. № 146-ФЗ (ред. от 5 мая 2014 г. № 124-ФЗ) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2001. № 49. Ст. 4552; 2014. № 19. Ст. 2329.



## ГЛАВА 22. КАЗУС БЕЛЛИ ГУМАНИЗМА РЫНКА

### 22.1. Основные этапы гуманизации рыночной экономики

Под гуманизацией экономики понимают адекватность процесса ее функционирования и развития нуждам и интересам всех людей, общества в целом. Это означает, что экономика должна быть источником благополучия и счастья для всех, а не только отдельных лиц или групп. Она является многокомпонентным процессом и Г.М. Малашиха выделяет такие ее функции как бескорыстная помощь нуждающимся членам общества, экономическое, технологическое и социальное освобождение, экологическая безопасность.

Гуманизацию экономики можно рассматривать с точки зрения влияния на производство и на потребление.

Гуманизация производства связана с улучшением условий труда, его длительности, интенсивности, оплаты, обеспечением соответствующих гарантий и т.д.

Гуманизация потребления подразумевает увеличение количества и улучшение качества потребляемых личных, коллективных и общественных благ, в том числе образовательных, информационных, экологических, благ безопасности и других.

Соответствующие действия по реализации принципов гуманизма осуществляют такие субъекты как государство, бизнес, неправительственные, общественные и другие организации, социальные движения, частные лица.

Исторически вопросам гуманизации общества в целом стали уделять внимание в эпоху позднего Средневековья, а гуманизации производства - с появлением капитализма.

В эпоху феодализма для реализации принципов гуманизма не было возможностей, т. к. отсутствовала личная и экономическая независимость большинства производителей, отсутствовали достижения в области технического прогресса, который мог бы облегчить тяжелый труд. Высокие налоги, отсутствие государственной помощи нуждающимся, частые войны, набеги, междоусобицы также не способствовали гуманизации труда человека как свободной, развивающейся личности на основе справедливости, равноправия и роста благосостояния.

В эпоху «дикого» капитализма появилась экономическая и политическая свобода; массовое применение машин позволило в десятки раз увеличить производительность труда (а значит, хотя бы частично, и зарплату), облегчило труд рабочих, стимулировало тягу к образованию. С другой стороны, машинное производство привело к массовой безработице (как следствие – к физической и моральной деградации и нищете в условиях социальной незащищенности), увеличению разрыва между богатыми и бедными, экономическим кризисам, перепроизводства, войнам за рынки сырья и сбыта, монополизации. В связи с этим появились социальные проекты перехода к другому, более справедливому и гуманному обществу.

Определенные положительные сдвиги в гуманизации производственных отношений начались в развитых европейских странах и в России в конце 19-го - начале 20-го веков. Важную роль в этом сыграла острая критика капитализма Дж. Миллем, социалистами-утопистами, С. Сисмонди и особенно марксистами,

которые подчеркивали несправедливость капиталистического производства, распределения и потребления.

Кроме социальных протестов и угрозы революции, на улучшение условий труда и жизни рабочих повлиял рост реальной зарплаты, они стали владеть акциями, появились накопления в банках. Эти факты активно подчеркивала появившаяся партия социал-демократов в лице Э. Бернштейна, Р. Гильфердинга, К. Каутского и др. В Англии, Германии, Франции интересы рабочих стали защищать вновь созданные профсоюзы и иные организации. Государство, наряду с благотворителями, начало строить школы, приюты, больницы. Был сокращен рабочий день, запрещена работа детей, поставлен вопрос о выплатах по болезни и старости. Появление кредита, антимонопольного законодательства также способствовало гуманизации экономики и жизни людей в целом.

Однако Великая депрессия показала недостаточность принимаемых мер, их ограниченность в рамках нестабильной рыночной системы при отсутствии активного участия государства в социальной и экономической жизни общества. Стала очевидной необходимость изменения рыночной экономики, ее трансформации в смешанную модель на фоне видимых и реальных успехов СССР. Именно в рамках смешанной экономики (социальной рыночной) принципы гуманизма стали оказывать наиболее заметное практическое и теоретическое влияние на экономику и жизнь людей, начиная с 70-х годов 20 века. Они воплотили социальные требования трудящихся в развитых странах по гуманизации труда и распределения в следующих процессах:

- устранении тяжелого физического труда, его интеллектуализации, усилении творческого характера;
- улучшении условий труда и жизни, в том числе экологических и информационных, предоставлении кредитных и страховых услуг;
- демократизации управления, т.е. участия работников в управлении предприятием и в доходах;
- изменении отношений и форм собственности, более справедливом распределении произведенного продукта;
- повышении уровня и качества жизни, обеспечении всех жителей страны (в том числе неработающих) жизненно необходимыми и социальными благами.

Принципы гуманизма стали закономерностью социально-экономического развития, тесно связанной с новым качеством экономического роста [Куликов] и формированием гражданского общества. Человек экономический трансформировался в человека институционального. Императивом времени стало формирование человека креативного типа, освоение им новой культуры мышления, и, конечно, новых технологий, особенно информационных.

Действительно, человеческие потребности (ради которых осуществляется экономическая деятельность) очевидным образом удовлетворяются посредством технологических процессов и информации. В свою очередь, технические навыки зависят от культурной и образовательной системы, а технологические задачи всегда решаются в рамках социально определенной роли. Результаты в большинстве случаев становятся следствием коллективно организованных процессов, а не труда отдельного человека.

Экономика социально упорядочивает технологии, включает их в систему контроля в коллективных или индивидуальных интересах. Здесь важными интегрирующими элементами стали институты собственности, договорных отношений и регулирования занятости. Однако при включении работника через систему найма в деятельность организации (особенно акционерного общества) он тем самым вовлекается в политическое функционирование, т.е. в организационный процесс, ориентированный на достижение специфических целей общества или его групп. Проблемы, возникающие в трудовых отношениях, переносятся из частной сферы в общественную жизнь и здесь превращаются в гарантии легитимности.

Таким образом, политическая система современного капитализма для достижения стабильной лояльности народа предложила государственные социальные программы, выполнение которых подлежит контролю общества. Основой реформистской экономической политики стала правовая институционализация коллективных договоров, механизм которых использует развитую систему государственной социальной защиты.

Реализуя ее, государство ориентируется не только на достижение социального равновесия с помощью выплат индивидуальных компенсаций, но и на предотвращение и преодоление неблагоприятных для всего общества ситуаций (антикризисные программы, охрану окружающей среды, поддержку образования, здравоохранения, культуры, социальное жилье и др.).

Однако вмешательство государства в систему распределения с целью ее корректировки (компенсации, дотации, бремя социальных и экологических расходов и пр.) через систему налогов перекладывается на привилегированные социальные группы богатых людей и на средний класс, которые становятся все более недовольными распространившимся социальным паразитизмом значительного числа не работающих людей. Они терпят эту ситуацию ради социального мира и до тех пор, пока такая корректировка компенсируется приростом общественного продукта и не затрагивает по большому счету распределения уже имеющегося богатства.

Также, с целью укрепления стабильности общества и более справедливого распределения национального дохода между разными социальными слоями населения (прежде всего, наемными рабочими и собственниками предприятий), повышения заинтересованности работников, большинство западноевропейских стран стали активно привлекать трудящихся к участию в управлении предприятием и его доходах, появилась трудовая акционерная собственность. Произошел процесс демократизации капитала.

Родоначальником такой идеи являются США, но успешен и европейский опыт, например, Германии, Испании, Франции, Швеции и других стран. Наибольшее развитие в Западной Европе получила идея привлечения работников к участию в управлении акционерным обществом.

Помимо профсоюзных организаций, существует ряд общественных организаций и объединений, берущих на себя функции представительства интересов работников, чтобы влиять на решения, принимаемые работодателями.

На уровне Европейского Союза функционирует двухуровневая система регулирования участия работников в управлении предприятием: Наднациональная

(европейский уровень) и национальная. Право трудового коллектива на участие в управлении реализуется через информирование (передача работодателем представителям работников данных для изучения и ознакомления с соответствующей проблемой) и консультации (обмен мнениями или проведение диалога между работодателем и представителями работников).

С 1992 года государства-членам Совета предложено принять дополнительные меры по обеспечению прав работников на участие в управлении и прибылях компаний, ввести эффективные правовые формы распределения доходов предприятий, предоставлять налоговые и иные льготы по схеме «рабочего участия».

Идея демократизации капитала близка и российскому общинному менталитету, поучительные примеры которого можно найти в нашем историческом прошлом.

В дореволюционный период акционерные общества выросли из традиционных товариществ, в которых отношения между участниками базировались на принципах доверия партнеров и справедливости. Поэтому важным фактором, способствующим социальной устойчивости и гуманизации экономики, является максимальная демократизация внутренней жизни акционерных обществ и их информационная прозрачность (доступность). Это тем более касается государственных корпораций.

Важнейшим фактором, характеризующим гуманизацию экономики, является рост благосостояния населения. Рассмотрим основные этапы эволюции этой категории.

Раньше уровень благосостояния определялся в основном экономическими показателями, связанными с результатами производства, трудовыми доходами. Несколько позже на благосостояние стали влиять доходы от собственности (наследство и предпринимательская деятельность).

Обобщающий показатель благосостояния – уровень реальных доходов населения. С ростом экономики они увеличиваются у всех, или, по крайней мере, у большинства граждан. Реальные доходы зависят от уровня оплаты труда, налогов, субсидий, розничных цен, инфляции и т.д. А. Пигу отмечал, что благосостояние человека отражает ощущение удовлетворенности жизнью, насыщение его потребностей. Поэтому прирост национального дохода в денежной форме будет означать рост потребления, благосостояния.

По мере развития не только материального производства, но и сектора услуг, все более существенное влияние на уровень благосостояния стала оказывать социальная сфера. Содержание показателя «благосостояние» обогатилось качественными показателями жизни, ведь понятие индивидуального благосостояния шире, чем его экономическая составляющая.

Кроме максимума полезности от потребления, оно включает такие компоненты, как характер работы, состояние окружающей среды (в том числе положительные и отрицательные внешние эффекты), комфортный психологический климат, общественный статус, жилищные условия, социальный порядок и безопасность. Подобной точки зрения придерживался и американский ученый А. Маслоу.

Однако определить качество жизни сложно, т.к. невозможно точно измерить полезности. Это привело к частичному отказу от кардиналистского подхода

и переходу к ординалистскому, т.е. порядковому подходу к измерению полезности (В. Парето и др.).

Со временем в экономической теории благосостояния стали учитывать политические процессы, социальный контроль, регулируемое развитие, систему ценностей и др. И хотя не удалось создать непротиворечивую функцию общественного благосостояния, были заложены основы институционального механизма минимизации негативных последствий перераспределительных процессов и максимизации позитивных для индивида-потребителя.

Институционалисты считают, что человек – это сложное биосоциальное существо, находящееся под воздействием не только биологической природы, но и общественных институтов. Поэтому необходим комплексный подход к анализу благосостояния и в него надо включать такие понятия как жизнедеятельность, качество жизни, уровень жизни, стоимость жизни, стандарт жизни, образ жизни, стиль жизни, продолжительность жизни и др.

Видный представитель теории благосостояния, Нобелевский лауреат А. Сен увязал благосостояние с этическими принципами, свободой, правами и всеобщей взаимозависимостью.

Немаловажным показателем роста благосостояния является свободное время индивида и общества, когда человек свободен от работы и может развивать свои способности. Свободное время дает возможность удовлетворять потребности в информации, образовании, здравоохранении, освоении ценностей искусства, занятиях общественной деятельностью, т.е. происходит развитие социальных и информационных потребностей.

В целом, для современного понятия благосостояния характерно расширение индивидуальных возможностей человека, выдвигание его в центр социальных преобразований. Индивидуальное благосостояние определяется как функция факторов, создающих среду или окружение индивида. Государство и другие общественные институты должны помогать ему в создании благосостояния, способствуя росту занятости, создавая эффективную систему налогообложения и законодательную базу, гарантируя безопасность, доходы, качество экологии, социального обслуживания и т.д.

В настоящее время в развитых странах существует множество показателей благосостояния (индексов, коэффициентов), которые должны более широко и достоверно использоваться в России. Это не только показатели экономического роста, уровня национального дохода на душу населения, но и индекс концентрации доходов, индекс стоимости жизни, индекс человеческого развития, индекс потребительского доверия и другие.

В науке недавно появившегося направления – психологии экономического благополучия, - используются такие частные индексы как: индекс экономического оптимизма и уверенности, индекс текущего благосостояния семьи, индекс субъективной адекватности дохода запросам и потребностям личности, индекс экономического беспокойства и тревожности. Российский ученый В. Хащенко разработал интегральный (общий) индекс субъективного экономического благополучия, включающий 22 пункта.

Однако, наряду с безусловно позитивными результатами роста благосостояния в развитых странах, необходимо отметить и некоторые негативные тенденции в безграничном росте потребностей.

Еще Демокрит и Эпикур указывали на необходимость нравственности, благоразумия и меры в удовлетворении потребностей. Эпикур призывал довольствоваться удовлетворением естественных потребностей, а не «пустых» прихотей, убавлять страсть к деньгам.

Безграничны потребности людей именно в предметах роскоши, накоплении неумеренных богатств, чрезмерных и порочных удовольствиях. Эпикур считал, что обладание огромным богатством усугубляет тревоги и волнения, лишая человека безмятежной жизни.

Также и Платон полагал, что свободен тот, кто свободен от большинства потребностей.

Современный немецкий ученый и публицист В. Швებель критически отмечает особенности современного общества благосостояния: «Преодолевшего грязь нищеты поджидает грязь души, уготованная ему благосостоянием... Чем старше благосостояние, тем меньше разумности в его чертах. Избыток благосостояния превращает высший слой общества в низший. Впадать в примитивность – благородный спорт сытых... Лучшее спасение от сытой лени – это борьба за хлеб насущный».

Итак, что же влечет за собой чрезмерный рост потребностей? Это, прежде всего, увеличение социальной дифференциации в странах (за исключением немногих стран с социальной рыночной экономикой, где уровень жизни выравнивает государство) и в мире. Для этого существует показатель децильности или неравенства, показывающий уровень расслоения общества (доходы 10% самых бедных и 10% самых богатых людей в стране).

Во-вторых, появляется фетишизация потребления, оно становится религией у значительной части общества. Имеет место излишнее потребление, извращение потребностей, демонстративное (показное) поведение и потребление («Бьются с жиру» - как говорят в народе). Причем, как отмечал еще Т. Веблен, в «Теории праздного класса», богатые показывают дурной пример бедным, это тиражируется, а торговцы поднимают цены на демонстрируемые престижные товары.

В-третьих, чрезмерно развивается навязчивая реклама, что иногда приводит к обману и дезориентации покупателей, затрудняя их выбор и увеличивая цену. Также имеет место ценовая дискриминация, когда аналогичный товар продается по разным ценам различным по доходам покупателям.

В-четвертых, гипертрофированно раздуты покупки в кредит, что порождает «жизнь в долг», потребление не по средствам, риски, закредитованность. Как верно отмечает В. Швებель, «многие проблемы отпадают сами собой, когда ничего в кредит не продается. К тому же, массовые неплатежи периодически приводят к финансовым кризисам».

В-пятых, практика показывает, что в развитых странах более высокий уровень благосостояния семей, экономическая независимость женщин, приводят к снижению рождаемости, старению населения. Это вызывает необходимость привлечения иностранной рабочей силы и влечет межнациональные конфликты.

В-шестых, высокий уровень благосостояния способствует снижению конкурентоспособности, иногда приводит к страху снижения планки уровня жизни, социальному паразитизму (жизни на пособия без участия в продуктивной деятельности).

Таким образом, важно не только достижение минимального или среднего уровня потребления, но и обуздание чрезмерно раздутых потребностей (особенно нездоровых!), приведение их в нормальное русло с помощью СМИ. Необходимо вернуться к идее разумной достаточности, о которой говорилось в Библии, трудах представителей древнегреческой философии, а затем в христианских и мусульманских источниках. Так же и И.Т. Посошков говорил «о мерности роста в приличном богатстве» в своем бессмертном труде «Книга о скудости и богатстве».

В современном обществе формирование разумных потребностей на основе базового уровня с учетом традиционных морально-нравственных ценностей и продуктивной деятельности является актуальной задачей семьи, государства и других институтов.

## **22.2. Коммерциализация вузовского знания как инструмент оздоровления экономики**

Сегодня во всех странах независимо от уровня экономического и социального развития происходит структурная перестройка, связанная с ростом информационного сектора экономики и соответственно влекущая за собой значительные социальные, политические и культурные изменения в обществе.

Проявлением этих тенденций является значительное увеличение числа занятых информационной деятельностью, т.е. деятельностью, связанной с производством, обработкой, хранением и распространением информации.

В развитых странах, прежде всего в США, доля работников информационного сектора экономики в общем числе занятых уже превышает 50%. Вклад информационного сектора в ВВП развитых стран, по разным оценкам, составляет 20–35%.

В связи с этим изучение информационного производства, и, в частности, рынка информации и его особенностей, представляет сегодня значительный теоретический и практический интерес.

Информация сегодня рассматривается в качестве одного из важнейших ресурсов развития общества наряду с материальными, энергетическими и людскими.

С помощью информационных продуктов потребитель имеет возможность удовлетворять потребность в новых сведениях и знаниях, а также различные эстетические потребности. Информационные товары и услуги предоставляют определенную информацию и средства, которые позволяют воссоздавать необходимые знания.

Существование ряда свойств информации, аналогичных свойствам традиционных ресурсов, дало основание использовать многие экономические характеристики (цена, стоимость, издержки, прибыль и т. д.) при анализе информационного производства. В качестве экономического ресурса информация предназначена для обмена, имеется в ограниченном количестве, при этом на нее предъявляется платежеспособный спрос.

Ценность, или полезность, информации состоит в возможности дать дополнительную свободу действий потребителю. Информация расширяет набор возможных альтернатив и помогает правильно оценить их последствия.

Как товар информацию можно рассматривать как форму знания, отчужденного от непосредственного владельца и перенесенного на какой-либо материальный носитель.

Отметим основные особенности информационного продукта, которые кардинально отличают информацию от других товаров.

1. Информационный продукт сохраняет содержащуюся в нем информацию, независимо от того, сколько раз она была использована.

2. Информационный продукт со временем подвергается своеобразному «моральному износу» (информация может терять свою ценность по мере того, как предоставляемое ею знание перестает быть актуальным).

3. Разным потребителям информационных товаров и услуг удобны разные способы предоставления информации, ведь потребление информационного продукта требует усилий. В этом состоит свойство адресности информации.

4. Производство информации, в отличие от производства материальных товаров, требует значительных затрат по сравнению с затратами на тиражирование. В связи с этим при обмене на информационном рынке покупатель приобретает носитель, а не право копирования. Это свойство информационного продукта создает, в частности, немало проблем в связи с определением прав собственности в рамках сферы информационной деятельности.

Рынок информации включает такие сектора, как коммуникации, образование, научно-технические исследования, печать, кино, реклама, управленческая деятельность и т.д.

В международной практике, к информационным товарам, как правило, относят собственно продукты информационной деятельности и вспомогательные продукты, т.е. обеспечивающие производство, хранение, обработку и распространение информации.

Прежде всего, следует различать информацию как таковую и носители информации. По сферам использования информация может подразделяться на научно-техническую, управленческую и социальную.

При прагматическом подходе, который оценивает блага от использования информации, информационные продукты делятся на познавательные и развлекательные.

Для *реального оздоровления экономики* должно обеспечиваться увеличение производства потребительских товаров и услуг, развиваться конкурентоспособные производства в высокотехнологичных обрабатывающих (а не топливно-сырьевых) отраслях. Должна быть создана работоспособная и надежная банковская система. Только в этих условиях возможно проведение грамотной и эффективной монетарной политики, которая (и только она) может обеспечить финансовое благополучие страны.

Насущной задачей *оздоровления экономики* и финансов является упорядочение денежного обращения; восстановление дееспособности рубля. Наряду с ростом производства товаров для населения, расширением объема оказываемых услуг огромное значение имеет связывание и использование свободных денеж-



ных средств населения и предприятий путем продажи неликвидов, огромных материальных запасов, квартир, земельных участков, выпуска облигаций, акций и других видов ценных бумаг.

Кроме того, целесообразно прибегнуть к освоению ресурса, который в последнее время, приобрел ценность равную продуктам первой необходимости и топливу – информация.

Информация, как и любой товар, находящийся в обращении имеет свою стоимость и может быть коммерциализирован. Коммерциализация - это деятельность лица или организации, предприятия, направленная на извлечение прибыли всеми способами, это также, если говорить в государственном масштабе, первые шаги при приватизации государственных предприятий, увеличение числа коммерческих предприятий.

Коммерциализация в науке – это практическое использование научных изысканий и разработок в производстве товаров или предоставлении услуг, с тем, чтобы эти товары или услуги, можно было продать с максимальным коммерческим эффектом. Коммерциализация интеллектуальной собственности подразумевает использование интеллектуального труда для получения большей выгоды предпринимателями.

Следует отметить, что новая информация или новое знание не берется из воздуха. Для целей бизнеса его создают локальные подразделения – аналитические отделы, анализирующие современное состояние рынка, в котором ведет свою деятельность предприятие, и создается новое знание, которое в дальнейшем патентуется и используется для усовершенствования технологии производства, либо продается сторонним компаниям.

Однако существует еще одна структура, которая периодически генерирует новое знание – система высшего образования. Как и любой экономической системе, главным ресурсом которой является – человеческий труд, система высшего образования нуждается в регулярном обновлении (обновлении кадрового состава).

Следует отметить, что в отличие от других экономических систем, которые потребляют человеческий ресурс извне, система образования самостоятельно генерирует данный ресурс для собственных нужд, что делает ее в некотором роде уникальной. Систему образования в ее современном состоянии можно представить в виде схемы:



Рисунок 1. Современное состояние системы образования

Как видно на рисунке система имеет кольцевидную структуру. Данный тип системы позволяет сделать вывод о ее стабильности. В случае исключения одного из элементов его функции возьмет на себя другой элемент, а система будет функционировать в прежнем ритме. Кроме того большинство элементов структуры имеют взаимообратные связи, за исключением связи элементов «аспиран-

тура» – «детский сад», это обусловлено тем, что детский сад осуществляет начальную подготовку детей, после чего направляет их на дальнейшее обучения в школы, где детей обучают базовым навыкам различных областей знаний и помогают раскрыть потенциал, а так же выявить склонности к той или иной отрасли науки.

Впоследствии, получившие базовые навыки подростки направляются в высшие учебные заведения, для их обучения в соответствии с выбранной ими отраслью науки. В процессе обучения, студент, имеющий способности, либо получивший их в процессе обучения, направляется для полного раскрытия своего потенциала в аспирантуру – финальную ступень системы образования.

Подведя итог вышесказанному можно сделать вывод, что ресурс, которым располагает элемент системы «детский сад» не сможет быть обработан элементом системы «аспирантура» так как учащиеся детских садов слишком молоды и не способны в полной мере освоить тот уровень знаний, которым располагает аспирантура. Однако она может поставлять ресурс, а именно высококвалифицированные кадры, в элемент «детский сад» для поддержания его работоспособности.

Система образования, описанная ранее, имела такой вид не всегда. Проведя ретроспективный анализ и сравнив современную систему образования с системой образования реализуемой в СССР можно сделать выводы.

В советское время учеба в стране сложилась в систему народного образования – структуру, непохожую ни на одну из мировых педагогических систем. Система образования в СССР привязывалась к воспитанию и формированию определенных личностных качеств. В Союзе на всех этапах обучения нужно было решать не только общеобразовательные вопросы во время передачи ученикам знаний о законах развития окружающей природы, мышления и общества, прививать навыки полезного труда, но и формировать на этом базисе взгляды, лежащие в одной плоскости с мнением коммунистической партии.

Дошкольные организации для детей стали в стране первой ступенью государственной программы народного образования. Все малыши, принятые в ясли и детские сады, обеспечивались грамотным воспитанием, способствующим их природному и гармоничному росту.

В дошкольных учреждениях за детьми следили опытные воспитатели и няни, малыши обеспечивались питанием и возможностью для дневного сна. Детей приучали к здоровому образу жизни, а культурное развитие шло в ногу с директивами компартии и правительства, на что особое внимание обращала вся система образования в СССР.

Система школьного образования в СССР предусмотрела ступни обретения среднего образования. Все зависело от условий местности проживания учащихся. Помимо десятилеток, образованием занимались:

- Начальные школы для 1 - 3 класса;
- Восемилетние – для 1 - 8 класса.

У общеобразовательной десятилетки с дневной формой обучения имелись разновидности, определяемые особенностями жизненных условий учеников и направленностью их интересов. Так, для расширения возможностей социального воспитания с целью создания благоприятной основы для всеохватного развития

школьников и оказания помощи многодетным появились школы-интернаты и «продленки».

Вузовское образование служило важнейшим звеном в цельной системе народного образования. «Вышка» значительно влияла на темпы технических и научных достижений советов, организовывала выпуск высококлассных и все-сторонне развитых специалистов для каждой сферы народного хозяйства. Система высшего образования в СССР базировалась на постановлениях компартии, Кабмина и на союзных законодательных решениях. Если институты готовили работников технических отраслей, то университеты в основном занимались обучением будущих учителей и специалистов, гуманитарных и естественнонаучных дисциплин.

Вузы не только подготавливали грамотных специалистов – они являлись базой для научной работы, поскольку были оснащены исследовательскими классами и лабораториями, где ставились опыты, и велась разработка новых машин для производства и бытовых приборов для нужд народа.

Студенты также активно участвовали в новаторской деятельности, но главным занятием для них все же была планомерная учеба. Однако в стенах вуза создавались лишь фундаментальные знания, имеющие лишь теоритическую ценность. Их преобразованием, дополнением прикладных знаний и трансформацией в готовый продукт занимались иные структуры – НИИ (научно-исследовательские институты).

Такое «разделение» функций позволяло каждому звену системы работать максимально эффективно и реализовывать свой потенциал на 100%. К сожалению, распад СССР и реформы последних лет упразднили НИИ, оставив лишь НИИ местного значения.

Как было сказано ранее в кольцевой системе при выбытии одного из звеньев его функции берет на себя другое звено. В данной ситуации при упразднении НИИ его функции взял на себя вуз. Стоит принять во внимание тот факт, что во времена СССР основным потребителем и заказчиком знаний было государство, и большинство НИИ имели тесное сотрудничество с государством и вопрос коммерциализации нового знания решался довольно просто. В нынешнее время государство является не единственным потребителем нового знания.

Во время приватизации государственной собственности большинство государственных предприятий перешли в собственность частных лиц. Благодаря этому в России появилось частное предпринимательство или «бизнес». Именно бизнес впоследствии стал потреблять продукцию высших учебных заведений.

Однако в современном мире система образования превратилась в систему рыночных отношений. Однако существует ряд проблем препятствующих грамотному функционированию данной системы:

1. Бюрократическая зависимость главного участника отношений – высших учебных заведений, которая препятствует концентрации ученых на создании знаний.
2. Отсутствие адаптированной площадки, обеспечивающей грамотную реализацию интеллектуальной собственности.
3. Отсутствие опыта работы сфере реализации нематериальных активов лиц активно занимающихся созданием нового знания.

Для решения поставленных задач предлагаем следующие меры:

1. Для преодоления бюрократической зависимости необходимо полностью адаптировать опыт англосаксонской системы образования под российскую систему образования. В частности имеет смысл разделить обязанности научных кадров:

1.1. Англосаксонская система образования предполагает разделение на научные кадры и педагогические кадры:

Сотрудник вуза, имеющий необходимые навыки, а так же необходимую мотивацию пройдя необходимые испытания получает должность «FULL PROFESSOR» при которой объем педагогической нагрузки снижается до 10-20%, что позволяет ученому больше времени посвящать научным исследованиям, не отвлекаясь на бюрократию. Данная мера позволит четко разделить обязанности между профессорско-преподавательским составом высшей школы.

2. Создание интернет – площадки, являющейся связующим звеном между создателями инноваций и потенциальными потребителями. Подобная практика давно используется на рынке товаров и услуг. Особой популярностью пользуются сервисы «Юла» и «АВИТО» позволяющие эффективно продавать товары с минимальными затратами. Создания аналогичного сервиса, базирующего на реализации продуктов интеллектуального труда позволит ученым без особого труда найти покупателя, кроме того сделать это без отрыва от места работы, имея в своем распоряжении лишь компьютер и доступ в интернет.

Безопасность данного сервиса будет гарантирована связью с базами данных высших учебных заведений и научно – исследовательских институтов. С одной стороны подобная мера будет связана с определенными трудностями ввиду непостоянства кадрового состава высших школ. С другой стороны это исключит возможность использования сервиса мошенниками и распространителями вредоносного программного обеспечения.

Подводя итог, следует отметить, что реализация предложенных мер способствует созданию предприятий обслуживающих данный сегмент рынка, что в свою очередь повлечет создание дополнительного количества рабочих мест. Кроме того увеличение числа предприятий сферы обслуживания увеличит количество поступлений в казну государства, а так же будет стимулировать увеличение товарооборота в стране.

### **22.3 Генетические дефекты образовательной системы РФ и методы их лечения.**

В настоящее время только ленивый не критикует абсолютно все относящееся как к самой системе образования в Российской Федерации, так и к результатам ее деятельности. Попытки изменить происходящее превращаются бессмысленную работу по трансформации «Запорожца» в «Феррари» где основой всего лишь лежит контроль. Всем понятно, что эти попытки тщетны. Вероятно, это связано с тем, что до сих пор, в постсоветский период, образование является гадким утенком государственной политика.

Основой настоящих размышлений являются идеи по поводу возможного улучшения образовательного процесса с учетом использования опыта российской и советской науки.

В результате реформ значительно уменьшилось количество институциональных структур, которые фактически были членами отрасли генерации знаний и инноваций. Как следствие часть полномочий были переданы в высшую школу с ее потогонной системой организации труда. Такое решение привело к естественному результату – падению качества и количества научных исследований. Другого результата никто не ожидал, наверное, кроме реформаторов от науки и высшей школы, «интеллект» которых вероятно был одурманен темпами бездарных изменений. Чиновники, которые пришли как организаторы науки и научной жизни никогда в жизни последней не занимались и слышали о ней из директивных документов, созданных из же больным воображением. Возник ряд существенных проблем, которые вероятно, если ничего не изменится, окончательно разрушат систему производства и что более важно воспроизводства научных знаний и научного потенциала.

Наверное, сняв эмоциональный накал, как говорится о наболевшем, можно перейти к системному анализу проблем и определению путей их решения.

Саму систему образования необходимо рассматривать как подсистему государственного устройства. Государственное устройство как внешняя среда для системы образования формирует цели управления, инфраструктуру и регламентирует, при необходимости, внешние управляющие воздействия для достижения поставленных целей. Сама система образования подстраивается или адаптируется к изменяемым внешним условиям и внешним управляющим воздействиям. Таким образом, если моделировать развитие системы образования как динамическую систему, то она должна выйти на некоторый аттрактор (притягивающее множество в фазовом пространстве – множестве состояний системы), формулируя корректно модель, мы можем определить устойчивость многообразия, определяющего аттрактор системы. С математической точки зрения все достаточно просто и фактически такого рода задачи обречены на решения. Таким образом, правильно определив инфраструктуру и отношения, определяющие взаимосвязи внутри системы мы без труда можем найти к каким состояниям притянется в процессе эволюции решение или, где и как образуются предельные состояния. Конечно, можно предположить, что система будет вести себя существенно нелинейно и аттрактор будет обладать достаточно сложной структурой в фазовом пространстве, опять же может оказаться, что он будет слабо устойчив к изменениям определяющих систему параметров, но все это математика и ответы всегда можно найти именно в ней при анализе устойчивости и таким образом сформулировать условия, которые будут недопустимы при формировании инфраструктуры и значений параметров состояния динамической системы.

Итак, математическую задачу с четко определенными отношениями, определяющими как связи в самой системе, так и отношения с внешней средой мы можем решить, даже с учетом всех формализуемых и количественно определяемых неопределенностей.

Возникает ключевой и, наверное, самый сложный и важный вопрос, определяющий отношения субъектов с системой и цели, формулируемые внешней средой. Мы будем рассматривать проблему с точки зрения инсайдера, прошедшего путь развития в системе образования и знающего все тонкости ее функционирования.

Необходимо отметить, что информацией о системе образования в средней школе и колледжах авторы владеют опосредовано из СМИ и по результатам деятельности этих образовательных структур. Мы получаем от этих образовательных учреждений абитуриентов и соответственно в дальнейшей своей образовательной деятельности оцениваем качество знаний, полученных будущими студентами за партой школы или в стенах колледжа.

Итак, задача с позиции заказчика – государства. Какую же цель ставит государство для системы образования? По нашему мнению, высшее образование – это элитарное образование, что является его цементирующим фактором и фактором развития. Плебейский подход к высшему образованию уже в течении 20 лет иллюстрирует в России девальвацию самого этого вида образования. Не могут все люди рождаться и развивать в себе способности к усвоению и восприятию сложных вопросов и решений предлагаемых высшей школой. В подтверждение этому наши высшие учебные заведения выпускают от 80 до 95% дипломированных индивидуумов, не обладающих знаниями как на входе в систему, так и не получившими их в процессе обучения в высшей школе. Сама высшая школа как предприятие с работниками ППС стремится выживать, что приводит к терпимости по отношению к индивидуумам, которые в ней находятся не должны, желание удержать их приводит к требованиям другой заинтересованной стороны, а именно менеджмента образовательного учреждения снижать уровень требований к знаниям, что ведет к деградации даже способной части студенчества. Все люди рождаются с разными способностями и создание стереотипа престижности, выгоды или материальной целесообразности получения того или иного образования в конце концов приводит большинство в тупик, связанный с бездарно потраченным временем и деньгами, что естественно создает большие проблемы для экономического развития государства.

По нашему мнению, большинство современных студентов (т.е. менее 80%) «получают» высшее образование не осознанно и как результат при отсутствии прежде всего внутренней мотивации заниматься тем, что я хочу, что мне нравится и что я могу постичь своим разумом. Конечно, чтобы это утверждать нужны веские основания. Подтверждение этой гипотезы получено авторами статьи за многолетний опыт преподавания в различных вузах России и за рубежом. На занятиях, проводимых со студентами мы задавали им простой вопрос, что вы здесь делаете? Четкий ответ давали 15–25% студентов, остальные либо не могли ответить, либо указывали на родительское решение о их дальнейшей судьбе. Таким образом если следовать указанным цифрам у нас в стране не присутствует производство специалистов с высшим образованием, а присутствует перепроизводство субъектов, имеющих диплом о высшем образовании, но этим образованием не обладающими. Странным является отсутствие объективного отношения к себе индивидуумов, выбирающих путь получения высшего образования. Этому процессу потворствует и работодатель, принимая на операционную деятельность выпускника, для которой знания получаемые в системе высшего образования не нужны, но тем не менее требуя диплом о высшем образовании, а не колледже или даже просто школьный аттестат.

Один из авторов статьи столкнулся с острым восприятием ценности высшего образования работая в Индии (Indian Institute of Technology), как возможности

продвижения по карьерной лестнице обладая способностями и трудолюбием, а не по рождению и соответственно способностью к объективной оценке своих интеллектуальных возможностей.

Сегодня идет оживленная дискуссия об оценке профессиональных навыков у выпускников системы образования, и как обычно по недомумию это применяют ко всем и выпускникам колледжей (к которым это относится напрямую) и к выпускникам, вузов которые не занимаются (по словам Путина В.В.) профессиональным образованием. И далее мы увидим следующий этап деградации высшей школы самоподобный деградации школьного образования при введении ЕГЭ. Так как скорее всего в основу образовательного процесса поставят навыки и как результат натаскивание к четкому выполнению каких-то конкретных функций, а не к формированию культурной и разносторонней личности способной адаптироваться к любой возникающей ситуации и умеющего решить любую профессиональную задачу, даже никогда ранее не рассмотренную. Высшая школа не должна давать прописные истины и требовать их трансляции, высшая школа должна стимулировать процесс познания, основанный на существующих знаниях.

Из собственного опыта студенчества за все 5 лет обучения ни на одном экзамене или зачете студентам не предлагались задачи, ранее решенные на практических занятиях или теоремы в стандартной постановке. Такой подход очень хорошо стимулировал развитие личности, связанное с той или иной предметной областью.

В книге Дж. Коллинза «От хорошего к великому» (Jim Collins Good to Great) есть очень хороший тезис, определяющий один из ключевых выборов коллектива хорошим руководителем 5-го уровня, «сначала кто, а затем, что». Т.е. выбираемая личность прежде всего должна быть всесторонне развитой, культурной, дисциплинированной и способной к познанию, а что она будет делать научат или личность сама научится.

Нам кажется именно здесь находится ключевая цель, которая может и более должна быть поставлена перед системой высшего образования государством как основным бенефициарием этой системы и ее основным инвестором. Система высшего образования должна предложить обществу в качестве результата своей деятельности всесторонне развитую, обладающую специальными знаниями и как результат способную к познанию, развитию и адаптации к любым, сколь угодно сложным, задачам личность. Все остальное, по нашему мнению, является переводом энергии в тепло и вредит всем как интересам государства, так и самое главное интересам личности.

Попробуйте воспринять утрированный пример: самое престижное и перспективное стать математиком, ну и попробуйте это сделать, а потом обратите внимание как система вывернется (поскольку с этими специфическими способностями нужно родиться) и в обществе появится еще один класс врагов – профессиональные математики и в конце концов их превратят в счетоводов. Аналогичные тенденции мы сегодня наблюдаем при оценке результатов работы системы высшего образования с позиции общества бизнеса, работодателей.

Итак, повторимся – высшее образование должно быть не всеобщим, а элитарным и как следствие носители этой образовательной структуры должны быть элитой общества – как ее называли в стародавние времена интеллигенцией.

Если в настоящее время государственное требование состоит в формировании профессионального сообщества, то это достойная цель, связанная с тактическими целями экономики страны и как результат необходимо развивать образовательные структуры – колледжи, которые и выполнят роль поставщика такого рода профессиональных кадров. Возможно, что даже часть и может даже большая часть университетов могла бы стать такого рода колледжами. Самое главное это ни чему не противоречит. Необходимо только, чтобы чиновники от образования стали более адекватны к современным реалиям.

С момента перехода российской системы образования на англосаксонскую модель было допущено ряд ошибок в понимании этой системы и в результате мы сейчас наблюдаем генетического урода, сращенного из старой советской, а в прошлом германской, системы образования и англосаксонской системы. Мы попытались интегрироваться в единое европейское образовательное пространство, но эта попытка оказалась несостоятельной и в результате мы разрушили собственную конкурентоспособную систему, но и не создали новой жизнеспособной, поэтому на сегодняшний день мы наблюдаем некоторый генномодифицированный продукт не обладающими ожидаемыми свойствами и нет проектов по его реконструкции и самое обидное, что современное чиновничество от образования пытается ужесточить систему контроля, но контроля за чем они сами не понимают загружая образовательную систему требованиями на создание никому ненужных бумаг отчетов и проверок. Отчетами о течении болезни ее не вылечить, хотя менеджеры от образования в этом уверены и утопая в огромном ворохе бумаг уже и их даже не читают, а отписываются стандартными претензиями в виде шаблона документа, уповая на то, что какие-то нарушения в общем бреде требований да есть.

Задавая извечные российские вопросы «Кто виноват?» и «Что делать?» Будем искать ответ только на второй вопрос.

Так что же делать? Во-первых, не надо никого жалеть. Необходимо ставить цели и их добиваться, но цели должны быть достижимы. Первая цель это добиться того, чтобы школьное образование перестало быть подготовкой к ЕГЭ, формировало основы образовательной культуры и культуры формирования знаний. Все школьные предметы важны, я соглашусь что не все они важны для всех, но сужая спектр предметов или ущемляя одни по отношению к другим мы сужаем ребенку кругозор. Это ущербный подход. И не надо все сводить к финишной черте необходимо принимать процесс формирования знаний как самоцель, как процесс формирующий у индивидуума желание познавать новое, а не как просто набор некоторых сведений, которые можно разложить по полочкам и забыть. Лишая детей этого, мы загоняем их из поля возможностей в каменный мешок требований. Мы их лишаем фантазий и желания познать, что-то новое, а как результат мы получаем ущербного человека, который способен лишь перенимать сделанное другими.

Из опыта одного из авторов статьи: 4 курс (95 человек) университетское образование, дисциплина «Алгоритмы решения нестандартных задач», направления «Системный анализ», «Управление качеством», «Инноватика», некоторый симбиоз естественного и экономического образования, кому как ни им бог велел иметь неудержимую фантазию и предпринимательскую жилку. Задание препо-



давателя оглянуться и найти вокруг себя задачи, которые не решены потому, что их либо не видят, либо видят, но не могут решить. В результате 10% студентов принесли такого рода задачи. Остальные просто не имеют воображения, а это означает они никогда не станут предпринимателями и никогда не предложат ничего нового, они не умеют фантазировать, то, что мы называем писать сказки. Таким образом, можно констатировать, что в результате система высшего образования выдаст нам потребителей и наемных работников, которые будут делать, что им говорят, таким образом еще более сужая свой кругозор и мировоззрение. И в этом не беда вуза в этом беда школы, а вуз чаще всего уже ничего сделать не может. Это не просто божья коровка, ползающая по плоскости и не взлетающая потому что она не знает, что есть третье измерение, божья коровка у которой для верности оторвали крылья.

Таким образом первый шаг в лечении российской системы образования это настоящее школьное Образование, именно школьное образование с большой буквы, которое опишет школьнику возможности с помощью начальных знаний и сформирует алгоритм или образ познавательного процесса (который в настоящее время сведен к поисковым запросам в интернете). Учитель должен стать опять уважаемым человеком поскольку он первый проводник для ребенка в мир нового и тот, кто открывает ребенку возможности жизни. Именно государственная инфраструктура должна сформировать такого рода возможности для преподавателя, а он сам, в свою очередь, должен обладать этим кругозором и мировоззрением иначе получится эффект замкнутого множества, которое подвергается сжимающему отображению и в результате каждое следующее поколение становится все менее и менее образовано.

Следующим образовательным уровнем для всех кто конечно этого желает должен стать профессионально ориентированный колледж, который должен стать квалификационно достаточным для работодателя. Те, кто выбирает окончание образования видят свою профессиональную деятельность, выбранную именно ими и нет необходимости требовать диплома о высшем образовании поскольку в настоящее время в большинстве случаев это просто бумага. Те же кто выбирает следующий уровень образования должны понимать о увеличении сложности представляемого материала уровня его абстракции. Колледж можно принять как промежуточная ступень между гимназией и вузом. Но это именно профессиональное образование. Следующий же уровень – это формирование высококультурных образованных людей, которые не только могут делать то что и другие, а могут учиться делать что-то новое. Это прежде всего индивидуумы, обладающие знаниями во многих смежных областях знаний и способные адаптироваться к новым и сложным задачам. Это выпускники, которые могут учиться и потенциально в результате решать практически любые задачи, даже те, с которыми они никогда не встречались и это их принципиальное их отличие от выпускников предыдущего уровня.

Это уже интеллектуальная элита государства, которая может реализовывать себя в бизнесе и инновациях, поскольку способна к познанию и таким образом формулировке новых актуальных задач, а также способна либо самостоятельно находить решения нестандартных задач, либо создавать соответствующие творческие и созидательные коллективы. Необходимо заметить, что этот уровень об-

разования не формирует преподавательского сообщества. На этом уровне образования нецелесообразно создавать гуманитарные направления, например, такие как экономика, необходимо формировать корпус созидательных предпринимателей и новаторов.

Следующий уровень образования (магистратура) несет двойную функцию: во-первых, формирование преподавательского корпуса, а в основном подготовка студентов к научной деятельности. Научные работники – это высококвалифицированное сообщество, требующее высокоинтеллектуального социума. Формирование этого социума происходит под воздействием специфических мотиваций, что и требует хорошо организованной науки и научной жизни. Чтобы поддерживать исход молодых талантливых людей в науку должны быть понятны механизмы карьерного роста и социальной мобильности.

Чтобы проиллюстрировать жизнеспособность выдвигаемых авторами гипотез можно порекомендовать исторические исследования форм организации науки и принципов научной политики, которые помогут понять природу человеческой деятельности в науке и особенности культурной инфраструктуры страны и ее организации науки в США.

В окончании необходимо отметить, что в успешных в научном плане государствах главной целью образования был процесс воспитания, процесс становления личности по мере того, как она впитывает в себя общезначимое знание, основанное на фундаментальных принципах, а не тактические цели профессиональной подготовки.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Андреанов В.* Потребности, удовольствия и чувство меры [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://andrianov.viperson.ru/wind.php?ID=648926>, свободный.
2. *Куликов М.Н.* Гуманизация экономики как фактор перехода России к новому качеству экономического роста // Вестник Саратовского государственного университета, 2007. №4 / том 1. - <http://cyberleninka.ru/article/n/gumanizatsiya-ekonomiki-kak-faktor-perehoda-rossii-k-novomu-kachestvu-ekonomicheskogo-rosta>.
3. *Малашиха Г.М.* Тенденции гуманизации и дегуманизации экономики // Отчуждение человека в перспективе глобализации мира. Выпуск 1 / Сборник философских статей. Под ред. Маркова Б.В., Солонина Ю.Н., Парцвания В.В. – Санкт-Петербург: Издательство «Петрополис», 2001. - <http://anthropology.ru/ru/text/malashhiya-gm/tendencii-gumanizacii-i-degumanizacii-ekonomiki>
4. *Норт Д.* Институты и экономический рост: историческое введение. – THESES: теория и история экономических и социальных институтов и систем. Т.1, вып.2. М.: НАЧАЛА-ПРЕСС, 1993.
5. *Пигу А.* Экономическая теория благосостояния. – М.: Прогресс, 1989.
6. Экономическая теория благосостояния [Электронный ресурс] / Web-сайт «Галерея экономистов. Школы и направления экономической мысли» Режим доступа: <http://galery.economicus.ru/cgi-bin/alln.pl?type=school#school27>, свободный.
7. *Хащенко В.А.* Психология экономического благополучия. - М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012.
8. *Швебель В.* Взгляды и суждения: Мысли, которые приходят в голову в 20 веке: / Пер. с нем., 2-е изд., доп. – М.: Республика, 1995.
9. Словарь электронного журнала BUSSINESTIMES <http://btimes.ru/dictionary/kommertsializatsiya>
10. *Климов С. М.* Интеллектуальные ресурсы общества. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2002. с. 56
11. Наука по-американски: Очерки истории/ Пер. с английского; предисл. Д. Александрова. – М. Новое литературное обозрение, 2014. -624с.

## РАЗДЕЛ IV. УСЛУГИ И ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

### ГЛАВА 23. КОНЦЕССИЯ КАК ФОРМА ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

#### 23.1. Сфера услуг: обеспечение конкурентоспособности на основе франчайзинга

Особенности развития франчайзинга на рынке услуг

За последние двадцать пять лет франчайзинг уверенно вошёл в российскую бизнес-практику. Позитивными тенденциями в 21 веке являются увеличение числа российских франшиз, в том числе регионального характера, а также расширение сфер деятельности, в которых франчайзинг на практике продемонстрировал свою эффективность. Безусловно, в сфере услуг франшизы наиболее востребованы. Это характерно как для российского, так и зарубежного рынков. На рисунке 1 представлены основные варианты репликации деятельности организации, расположенные по увеличению степени интеграции и усилению уровня контроля.

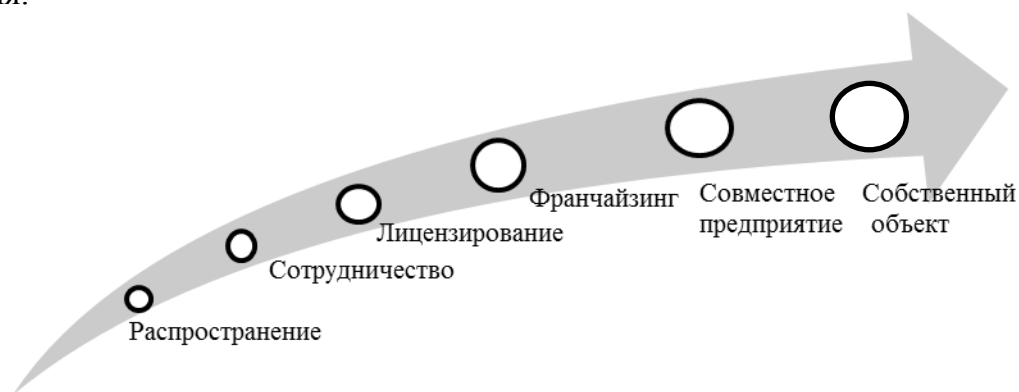


Рисунок 1. Стратегии роста и репликации организации

Приобретение франшизы даёт возможность её покупателю за относительно короткий период времени выйти на рынок и начать работать под известной торговой маркой, что в дальнейшем значительно повышает шансы на успешное развитие и получение положительных финансовых результатов в условиях внутренней и внешней конкуренции.

Стоит отметить, что существующие российские франчайзинговые предложения на рынке услуг во многом сформировались по примеру зарубежных франшиз. В развитых и развивающихся странах популярностью пользуются франшизы, связанные с организацией розничной торговли, общественного питания и оказанием образовательных услуг, а также подготовкой управленческих кадров. По-прежнему основными экспортёрами франшиз на мировой рынок остаются США и Великобритания.

Из данных таблицы 1 видно, что число проданных франшиз у лидеров зарубежного рынка исчисляется тысячами и продолжает увеличиваться. Так, проанализировав результаты международного рейтинга Franchise 500, сформированного в 2017 году (таблица 1), можно увидеть, что в двадцатку лучших мировых франшиз вошли в основном предприятия сферы услуг, в частности, организации, оказывающие услуги розничной торговли, общественного питания, обра-

зовательные услуги и услуги по организации тренингов, услуги связи и почтовые услуги, парикмахерские услуги, фитнес- и СПА-услуги.

Таблица 1 – Характеристика пятерки лидеров рейтинга Franchise 500, 2017г.

Позиция в рейтинге	Наименование	Год основания компании	Год разработки франшизы	Суммарный объем инвестиций на запуск объекта франчайзи, тыс.\$	Число объектов:	
					собственных	Франчайзи, ед. (изменение за прошлый год)
1.	7-Eleven Inc. (розничная торговля)	1927	1964	37,20 - 1635,2	505	59067 (↑5,5%)
2.	McDonald's (общественное питание)	1955	1955	1003 - 2228	6137	30367 (↓0,1%)
3.	Dunkin' Donuts (общественное питание)	1950	1955	228,6 - 1692,3	0	11941 (↑3,2%)
4.	The UPS Store (почтовые и прочие бизнес-услуги)	1980	1980	159,2 - 434,5	0	4910 (↑1%)
5.	Jimmy John's Gourmet Sandwiches (общественное питание)	1983	1993	325,5 - 555,0	62	2574 (↑15,3%)

Рассмотрев рейтинг франшиз Европейской ассоциации франчайзинга (Top 500 European Franchises), можно сделать вывод, что американские франшизы по-прежнему являются лидерами европейского рынка. В десятку лидеров включены:

- одна франшиза из Европы – розничная сеть SPAR (Нидерланды);
- одна франшиза из Японии - Kumon, образование для детей;
- все остальные франшизы из США – общественное питание (Subway, McDonald's, KFC, Pizza Hut, Burger King, Domino's Pizza, Dunkin' Donuts) и розничная торговля (7-Eleven).

Большинство из вышеназванных франшиз сферы общественного питания представлены и на российском рынке. Причем по результатам проведенного опроса, франчайзинг у большинства начинающих российских предпринимателей ассоциируется с деятельностью на рынке общественного питания.

За две последние декады произошли существенные изменения на российском франчайзинговом рынке. Если в 90-х годах прошлого столетия преимущественно были представлены франшизы предприятий общественного питания и

торговли, то с начала нулевых годов нынешнего века предложение франшиз стало более разнообразным.

Одним из трендов российского рынка франшиз в 2017-2018 гг. является усиление интереса к франшизам, имеющим социальную направленность. Предприниматели, осуществляющие деятельность на рынке образовательных услуг, в сфере здравоохранения, оказания патронажных услуг, а также ухода за животными, все чаще разрабатывают франшизы.

Далее рассмотрим особенности правового закрепления отношений по франшизе в России. В отечественной бизнес-практике юридическим закреплением отношений по франшизе является заключение договора коммерческой концессии. Другим вариантом передачи права использования комплекса объектов интеллектуальной собственности может стать заключение лицензионного договора.

Остановимся более подробно на применении договора коммерческой концессии в России. При его заключении следует руководствоваться следующими нормативно-правовыми документами:

- Гражданский кодекс РФ (часть II) глава 54 «Коммерческая концессия»;
- Приказ Министерства экономического развития РФ от 10 июня 2016 г. № 371 «Об утверждении Административного регламента предоставления Федеральной службой по интеллектуальной собственности государственной услуги по государственной регистрации распоряжения по договору исключительным правом на изобретение, полезную модель, промышленный образец, товарный знак, знак обслуживания, зарегистрированную топологию интегральной микросхемы, программу для электронных вычислительных машин, базу данных».

К основным характеристикам договора коммерческой концессии следует отнести:

1. Сторонами договора являются юридические лица или индивидуальные предприниматели.

2. Договор заключается только в письменной форме.

3. Предоставление права использования в предпринимательской деятельности пользователя комплекса принадлежащих правообладателю исключительных прав по договору коммерческой концессии подлежит государственной регистрации в федеральном органе исполнительной власти по интеллектуальной собственности. При несоблюдении требования о государственной регистрации предоставление права использования считается несостоявшимся.

4. Предметом договора является право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс принадлежащих правообладателю исключительных прав, включающий право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав, в частности на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау). Если товарный знак (или знак обслуживания) не зарегистрирован в Роспатенте, вы не сможете оформить договор коммерческой концессии. Количество объектов интеллектуальной собственности влияет на сложность при составлении договора концессии.

Постановление Правительства РФ от 10.12.2008 № 941 (ред. от 22.03.2016) «Об утверждении Положения о патентных и иных пошлинах за совершение

юридически значимых действий, связанных с патентом на изобретение, полезную модель, промышленный образец, с государственной регистрацией товарного знака и знака обслуживания, с государственной регистрацией и предоставлением исключительного права на наименование места происхождения товара, а также с государственной регистрацией отчуждения исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации, залога исключительного права, предоставления права использования такого результата или такого средства по договору, перехода исключительного права на такой результат или такое средство без договора» устанавливает размер пошлины, связанный с осуществлением юридических действий (передача права использования комплекса объектов интеллектуальной собственности по договору коммерческой концессии; регистрация изменений, связанных с распоряжением объектами интеллектуальной собственности по договору, а также действия, связанные с расторжением договора коммерческой концессии (таблица 2).

Таблица 2 – Размер пошлин при юридически значимых действиях, обусловленных договором коммерческой концессии

Вид юридически значимого действия	Размер пошлины, руб.
Рассмотрение заявления о государственной регистрации предоставления права использования товарного знака, знака обслуживания, изобретения, полезной модели, промышленного образца по договору коммерческой концессии (субконцессии) и принятие решения по результатам его рассмотрения	13500 + 850 за каждый патент, свидетельство, + 11500 за каждый товарный знак, знак обслуживания свыше 1, составляющие предмет договора
Рассмотрение заявления о государственной регистрации изменений, связанных с состоявшимся распоряжением исключительным правом на товарный знак, знак обслуживания, изобретение, полезную модель, промышленный образец по договору коммерческой концессии (субконцессии) с расширением предмета договора или без расширения предмета договора, и принятие решения по результатам его рассмотрения	2500 + 850 за каждый патент, свидетельство + 11500 за каждый товарный знак, знак обслуживания, расширяющие предмет договора
Рассмотрение заявления о государственной регистрации распоряжения исключительным правом в связи с расторжением договора коммерческой концессии (субконцессии) и принятие решения по результатам его рассмотрения	2500

Факторы, влияющие на уровень конкурентоспособности организаций, открытых по франшизе

К основным факторам, положительно влияющим на уровень конкурентоспособности предприятий сферы услуг, открытых по франшизе, можно отнести:

– коммерческие факторы;

– имидж франчайзера, сформированный за годы работы правообладателя на рынке, распространяется на все объекты, открытые по франшизе, т.е. пользователь франшизы получает возможность работать под торговой маркой (торговым наименованием и т.п.), зарекомендовавшей себя положительно на практике;

– высокий уровень сервиса на предприятиях, открытых по франшизе, достигается за счет высокой степени проработанности и стандартизации бизнес-процессов внутри франчайзинговой системы, деятельность франчайзи контролируется сотрудниками правообладателя, что положительно влияет на эффективность деятельности объекта, открытого по франшизе;

– франчайзи имеет возможность использовать все преимущества широко-масштабной маркетинговой кампании, которую могут организовать совместно правообладатели и франчайзи;

– франчайзинговая система в целом достигает более высокого уровня конкурентоспособности за счет сочетания знаний и умений франчайзера и франчайзи. Правообладатель руководит на стратегическом уровне, а франчайзи берёт на себя функции оперативного управления. Положительное влияние также оказывает наличие знаний и опыта работы на региональном рынке у пользователя франшизы;

– технико-экономические факторы;

– более высокая производительность труда и снижение издержек на управление предприятием, открытым по франшизе, достигается за счет применения стандартов работы, разработанных и впоследствии передаваемых правообладателем пользователям франшизы;

– пользователи франшизы получают возможность закупать товары по более низкой цене, чем предприниматели, ведущие коммерческую деятельность автономно;

– нормативно-правовые факторы. Процессы внутри франчайзинговой системы задокументированы, что позволяет обеспечить технические и экологические требования безопасности во всех объектах, работающих по франшизе.

На конкурентоспособность конкретной франчайзинговой системы влияют следующие факторы:

– цена франшизы, которая складывается из размера паушального (первоначального) платежа, роялти (поддерживающие регулярные платежи за пользование франшизой), платежей в рекламный фонд, фонд развития и т.п.;

– размер первоначальной инвестиций в открытие объекта по франшизе;

– эксклюзивность товаров, поставляемых правообладателем на предприятия франчайзи;

– срок окупаемости объекта, открытого по франшизе;

– число объектов, открытых по франшизе, наличие положительного опыта сотрудничества;

– число судебных разбирательств с партнёрами, работающими по франшизе;

– услуги, предоставляемые франчайзи на платной и безвозмездной основе;

– степень ограничения самостоятельности франчайзи;

– обязательства, возлагаемые на франчайзи (финансовые, организационные и т.п.);

– известность на рынке и возможность адаптации под региональные особенности.

На уровне франчайзинговой системы мероприятия по повышению конкурентоспособности франшизы должно осуществляться по двум основным направлениям:

1. Определение плановых показателей работы франчайзинговой системы в целом, а также в разрезе деятельности корпоративных и франчайзированных объектов.

2. Планирование организационно-технических, технологических и экономических мероприятий по обеспечению конкурентоспособности субъектов, вовлечённых во франчайзинговые отношения.

Рассмотрим основные тенденции, которые будут обуславливать рост конкурентоспособности франчайзёров предприятий сферы услуг в 2017–2020 гг.:

1. Увеличение доли правообладателей, использующих стратегию мультибрендового развития, т.е. продажи франшиз на открытие объектов под несколькими различными брендами с применением отличающихся между собой бизнес-концепций. Также франчайзинговые системы все чаще становятся мульти- и омниканальными.

2. Крупнейшие международные правообладатели продолжают концентрировать своё внимание на стратегии развития по франшизе. По мере достижения франчайзинговой системой стадии зрелости число собственных корпоративных объектов будет сокращаться, а франчайзинговых – увеличиваться. К примеру, по данным РБК, к 2018 году компания Yum! Brands Russia, которая развивает в России рестораны KFC и Pizza Hut, планирует продать до 180 собственных ресторанов KFC партнёрам-франчайзи. Таким образом, число собственных корпоративных объектов сократится почти в 3,5 раза. Такая политика является частью новой глобальной стратегии Yum! Brands Inc., в рамках которой компания планирует увеличить долю франчайзинговых ресторанов в мире с 93 до 98%. Для российских франчайзёров данная тенденция пока не свойственна.

3. На зарубежном рынке основную долю новых франшиз составят концептуальные предложения на рынке общественного питания (к примеру, «зелёные» рестораны), а также франшизы специализированных образовательных организаций и спортивных клубов. Относительно новой сферой применения франшиз являются услуги по обеспечению безопасности. Для российского рынка также прогнозируется рост популярности социально-ориентированных франшиз. В регионах растёт интерес к малобюджетным франшизам.

4. Внедрение франчайзёрами новых принципов работы. К примеру, обязательным элементом становится кастомизация. Так, правообладатели на рынке общественного питания включают в меню как собственных, так и франчайзинговых объектов блюда, дающие возможность потребителю самостоятельно выбирать комбинацию для начинки бургера, пиццы и т.п.

5. Зарубежные франчайзёры для работы с российскими партнёрами будут применять преимущественно стратегию мастер-франчайзинга. В свою очередь, отечественные правообладатели продолжают использовать метод прямого франчайзинга для развития франчайзинговой сети в регионах.



6. В России будет сокращаться число «дутых» франшиз, что обуславливается увеличением осведомленности предпринимателей, в том числе индивидуальных предпринимателей, о франчайзинговой технологии.

7. Увеличение числа региональных франшиз российского происхождения и их последующий выход в другие регионы со схожими экономическими и демографическими показателями.

Проанализировав вышеперечисленные факторы, можно сделать вывод, что существенное влияние на конкурентоспособность франчайзинговой системы оказывают внутренние факторы, среди которых: наличие разработанной корпоративной культуры; оптимально сформированная материально-техническая база предприятий франчайзера и франчайзи; наличие внутренней корпоративной информационно-коммуникационной системы, а также прочих информационных ресурсов; более высокая инновационная активность субъектов франчайзинговой системы; четко функционирующая система управления организацией сферы услуг, обеспечение необходимого уровня квалификации персонала, разработанная система обучения и мотивации персонала.

### **23.2. Современная концепция аутсорсинга услуг: цели, задачи, принципы**

Для развития национальной сферы услуг государством страны предусмотрено: увеличить долю работающих в секторе высокотехнологичных услуг более чем в 2,5 раза; увеличить бюджетное финансирование научных исследований и разработок в 2 раза; венчурное инвестирование в технологические фирмы увеличить в 3 раза; объем рынка услуг информационных технологий увеличить в 5 раз, активизируя при этом партнерские отношения лидерами в области высоких технологий.

Стремление успешно вести предпринимательскую деятельность и повышать уровень конкурентоспособности заставляет руководство компаний искать и применять новые методы повышения эффективности деятельности компаний и управления бизнесом. В современных условиях трансформации национальной экономики уже не первый год менеджмент организации уделяет пристальное внимание изучению и использованию услуг аутсорсинга в целях повышения качества работы, оптимизации затрат и сокращения сроков исполнения. Аутсорсинг как метод эффективного управления появился в России в начале XXI века. Практика российского предпринимательства подтвердила, что поступательное развитие коммерческих структур напрямую зависит от умения и высокого профессионализма – менеджмента в области практического использования услуг аутсорсинга аутсорсинга. *Использование чужого опыта и знаний* лежит в основе аутсорсинга.

Место аутсорсинга услуг в системе менеджмента проиллюстрировано на рисунке 2.

Из приведенного рисунка, очевидно, что современная концепция аутсорсинга услуг формируется как философия рыночного участия, в основе которой должны быть учтены факторы окружающей среды (нерегулируемые факторы: политические, экономические, социальные, технологические и регулируемые: модель менеджмента, оборотные средства; кадры; финансовые и материальные

потоки). В результате реализации стратегий рыночного участия с учетом тенденций и закономерностей механизм аутсорсинга услуг является современным методом создания высокоэффективных и конкурентоспособных организаций в условиях жесткой конкуренции.

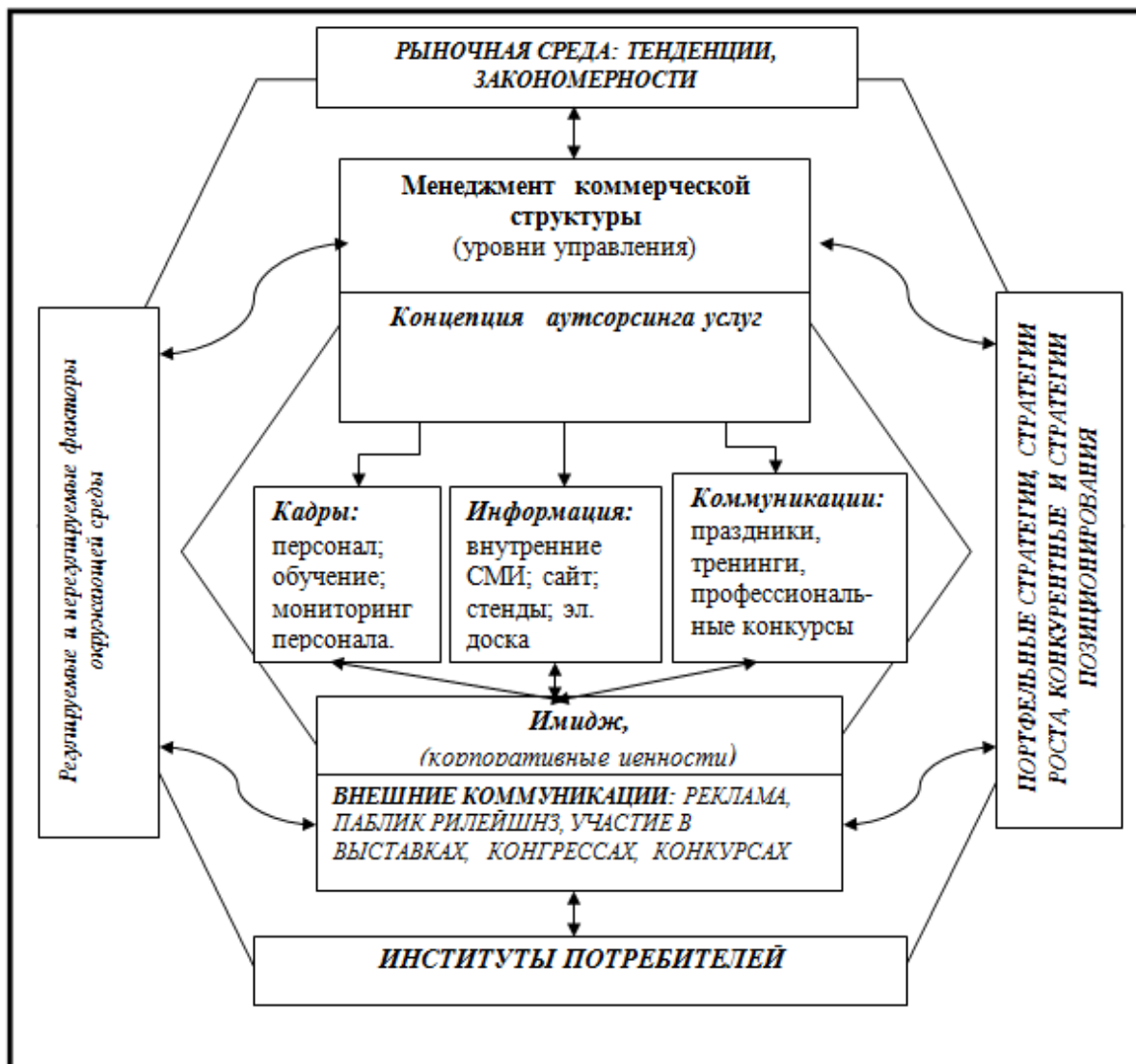


Рисунок 2. Место аутсорсинга услуг в системе менеджмента коммерческой структуры [Источник: выполнено автором]

Концептуальное содержание аутсорсинга услуг было раскрыто в трудах Р. Альдерс, Б.А. Аникина, А. Ахметизянова, А. Герасимова, И. Гордиенко, М. Гревер, А. Долгопольского, В.В. Иванова, С.О. Календжяна, Б. Мелби, В.И.Сергеева, О.К. Хана, Дж. Б. Хейвуда, Й. Хелвей. По мнению Дж. Хейвуда «Аутсорсинг предполагает передачу на длительный срок управленческих функций и при необходимости соответствующих ресурсов внешним исполнителям, которые могут управлять этими функциями эффективнее». Российский ученый Борис Аникин, раскрывая содержание аутсорсинга, отметил, что «Аутсорсинг предполагает перевод внутреннего подразделения или нескольких подразделе-

ний предприятия и всех связанных с ним активов в организацию поставщика услуг, предлагающих оказать такую услугу в течение определенного времени по оговоренной цене». С.О. Календжян представляет аутсорсинг, как «Система отношений, возникающая при передаче компанией–заказчиком некоторых видов своей деятельности специализированным фирмам на основе долгосрочных договоров».

*Стратегия управления* аутсорсингом в сфере услуг представляет собой философию рыночного участия, разработанную на основе предвидения будущего развития, характера и последствий коммерческой деятельности путём определения и прогнозирования результатов, необходимых ресурсов, средств и методов управления. Объектом стратегии маркетинга выступает финансовая устойчивость организации в целевом сегменте сбыта с учетом использования различных форм и методов рыночного участия.

Стратегический аутсорсинг представляет комплекс управленческих решений менеджмента компании по обоснованию экономической целесообразности аутсорсинга, разработке концепции маркетинга аутсорсинга, создания организационного механизма рыночного взаимодействия с аутсорсером в целях повышения финансовой устойчивости.

Схематическое представление стратегического аутсорсинга проиллюстрировано на рисунке 3.

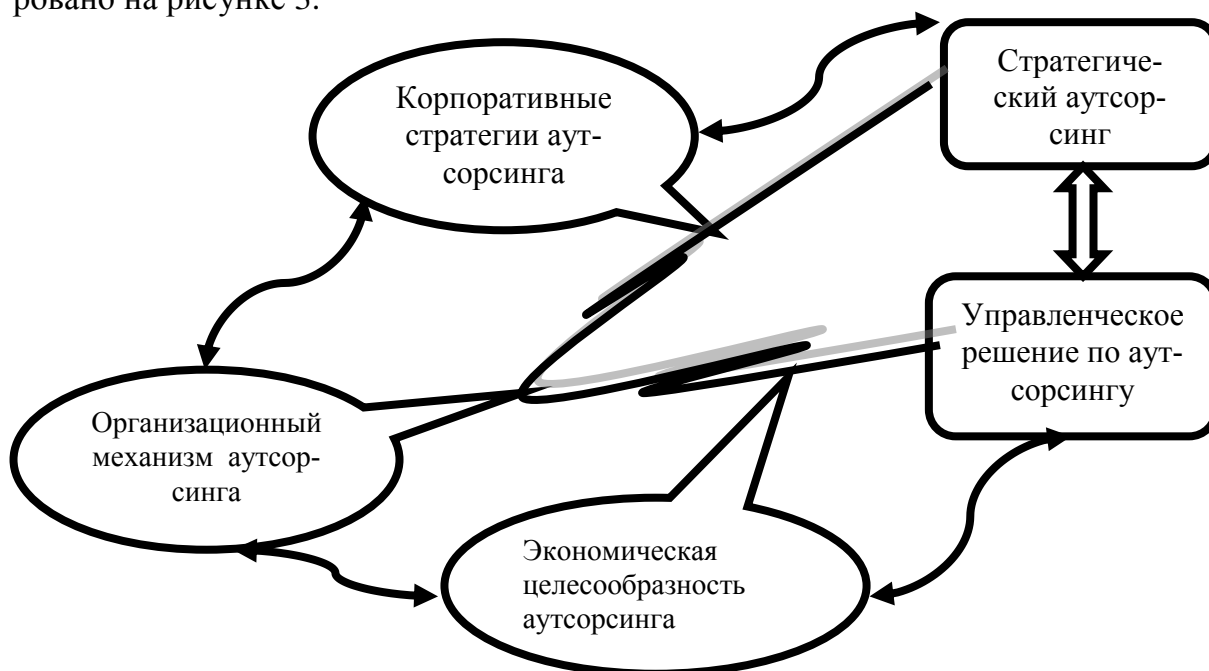


Рисунок 3. Схематическое представление стратегического аутсорсинга  
[Источник: выполнено автором]

Важнейшей задачей стратегии рыночного участия с использованием услуг аутсорсинга является установление и поддержание адекватного взаимодействия организации с окружающей средой в целях максимальной удовлетворенности потребителей для достижения преимуществ в конкурентной борьбе и получения намеченной прибыли.

Для любого участника рынка создание организационного механизма услуг аутсорсинга формируют содержание менеджмента в сфере рыночного участия и делают процессы товарного обмена более эффективными.

Сегодня любое коммерческое предприятие ставит целью получение прибыли, которая является основой для расширения бизнеса и социального развития. В свою очередь получение прибыли в условиях рынка является результатом синергетического эффекта взаимодействия самостоятельных систем.

Величина синергетического эффекта определяется результатами работы каждой системы в отдельности, а именно системы маркетинга, логистики, информации, коммуникации, мотивации, контроля и др. При этом доминируют результаты работы маркетинговой и логистической системы. На этапе глобализации экономики и науки большое значение приобретает система аутсорсинга в обеспечении различных бизнес-процессов с учетом повышения качества обслуживания клиентов, экономии средств и постоянного совершенствования. В процессе использования менеджментом услуг аутсорсинга происходит сокращение расходов на собственную инфраструктуру, так как оплачиваются только услуги фирмы аутсорсера, которая в свою очередь берет на себя отчисления за амортизационные расходы, доставку груза и др. Для получения намеченного дохода менеджмент компании соблюдает основные принципы управления аутсорсингом услуг. К основополагающим принципам управления системой аутсорсинга следует отнести: принцип организационного поведения; профессионализма руководства; мотивации; оптимизации размещения заказов; экономической целесообразности.

Современная концепция аутсорсинга заключена в практическом использовании комплексного аутсорсинга услуг. Комплексный аутсорсинг услуг – это своевременное и качественное выполнение условий договора на аутсорсинг в рамках сопроводительного пакета услуг. Синергетический эффект использования услуг аутсорсинга получается от практического применения пакета услуг [Рка], в состав которого входят наиболее распространенные услуги: стратегического управления бизнес – процессом [Вра); аутсорсинг услуг маркетинга [Ма]; аутсорсинг логистических услуг [La]; Кадровый аутсорсинг (аутстаффинг) [HРа]; аутсорсинг юридических услуг [Yua] (рис.4.).

Содержание аутсорсинга по управлению бизнес – процессом (Вра) включает механизм передачи выполнения бизнес-процесса на определенный промежуток времени в рамках длительного контракта (не менее 1 года). Полномочия по оперативно-стратегическому управлению бизнес-процессом (вид определенной работы) заказчик передает аутсорсеру. Всей стране известен передовой опыт лидера услуг бизнес-процессов отечественной компании «Intercomp», «UCMS Group Russia», которая является крупным аутсорсером по объему и качеству IT услуг, услуг логистики, кадрового администрирования и учетных функций.

Аутсорсинг услуг маркетинга [Ma] включает услуги по оценке целевого сегмента сбыта: анализ рыночной среды (факторы рыночной среды, конкурентное окружение; рыночная доля основных игроков; конъюнктура рынка); анализ цен (изучение ценовой политики конкурентов; копирование передового опыта ассортиментной и сбытовой политика лидирующих игроков; использование инструментов массмедиа для повышения рекламной и PR активности); анализ по-

требителей (состояние и тенденции развития потребительского спроса; сегментирование рынка с выделением целевых групп; оценка удовлетворенности клиентов; анализ отношения к бренду).



Рисунок 4. Содержание пакета комплексного аутсорсинг  
[Источник: выполнено автором]

В целях оптимизации затрат и своевременной реализации цепочки поставок грузов, руководство компании принимает решение по использованию логистического аутсорсинга (La). В пакет услуг по логистическому аутсорсингу входят услуги провайдеров по доставке грузов, складскому хранению, экспедиционные услуги и многие другие. С конца прошлого века хорошо зарекомендовали себя транснациональные корпорации UPS, DB Schenker, ItellaNLC, Kuehne+Nagel, DHL, TNT и другие, которые ввели первичные стандарты для логистических операторов. Среди лидеров компаний национального рынка логистических услуг следует выделить ЗАО «Центр внедрения «Протек», группа компаний «Совфракт – Совмортранс», группа компаний «АЛИДИ», группа компаний «Смайл», ItellaNLC («Национальная Логистическая Компания»), группа компаний «ЕвроСиб», компании группы «ФМ Ложистик» и многие другие. Эксперты рейтингового агентства «Эксперт РА» (RAEX) оценивают емкость российского рынка логистических услуг за 2016 год общим объемом в 90 млрд долл. Структура отечественного рынка логистики по данным РБК в прошлом году представляла собой следующие пропорции. На транспортные перевозки приходилось 89%, на хранение и складские операции – 8%, на экспедирование – 2%, на управление цепями поставок – 1% от общего объема операций.

Сегодня отечественные логистические операторы вполне соответствуют мировому уровню. Классическая компания – аутсорсер имеет современный арендованный или собственный складской комплекс класса А или Б размером от

15–20 тыс. м<sup>2</sup>, оборудованный современными системами хранения, учета и обработки товара. К этому добавляется квалифицированный управленческий персонал, который эффективно руководит клиентскими бизнес-процессами. Это позволяет снабжать и поддерживать баланс товарных потоков в торговых сетях нашей страны.

В российском предпринимательстве, начиная с 2000 года, широкое распространение получила практика использования кадрового аутсорсинга [HRa] (аутстаффинг), механизм реализации которого предполагает использование кадровых услуг внешней организации в целях изменения в кадровой политике заказчика за счет реструктуризации, профессионализма использования человеческого ресурса. Известные фирмы «ВЛС Групп», «DASgroupPROFESSIONAL» и другие выполняют комплексные решения по аутсорсингу и имеют широкий опыт в подборе кадров для коммерческих структур на условиях лизинга. В сжатые сроки обеспечивают заказчика высококвалифицированным персоналом согласно его требованиям. В последнее время широкое распространение получил комплекс правовых услуг в области консалтинга и правового обеспечения инвестиций в объекты недвижимости, а также услуги удаленного абонентского юридического обслуживания.

Аутсорсинг юридических услуг [Ya] используется в целях оказания юридической помощи российским предпринимателям. Компании аутсорсеры оказывают профессиональную поддержку в области права и соблюдения этических стандартов при ведении бизнеса. В пакет наиболее распространенных юридических услуг аутсорсинга включены: консультации по вопросам применения гражданского, корпоративного, трудового права; разработка и правовая экспертиза договоров, соглашений, контрактов, протоколов разногласий и других документов; представление интересов Заказчика на переговорах с контрагентами. На рынке услуг юридического аутсорсинга хорошо зарекомендовали себя компании ООО «Центр оформления недвижимости «MariS», «Юдестра» и другие компании, в состав которых входят успешные и энергичные профессионалы высокой квалификации и большого практического опыта.

Наиболее распространенными видами использования комплексного аутсорсинга услуг является системный учет себестоимости работ по бизнес-проекту аутсорсинга, оценка наличия корпоративных ресурсов и своевременное обеспечение ритмичной работы организации в результате системной оценки стратегии материального обеспечения с позиции какие именно материалы, комплектующие изделия закупать или изготавливать самостоятельно. Используя пакет комплексных услуг аутсорсинга, менеджмент коммерческой структуры заключает контракты с аутсорсером в целях выполнения различных видов работ требуемого качества, достижения намеченного уровня оптимизации затрат, сокращения коммерческих рисков от монополии поставщика.

### **23.3. Инновационные услуги: содержание и развитие**

В современных условиях использование инновационной услуги является трендом поступательного развития любой коммерческой структуры. Практика российского предпринимательства отмечает наличие множества барьеров, препятствующих развитию инновационной услуги. Наиболее существенными барьер-

ерами являются отсутствие стимулирования инноваций, вялое восстановление промышленного сектора и постепенное сокращения доли бюджета на модернизацию экономики.

Принятое решение о переходе на инновационный путь развития направлено на превращение интеллектуального потенциала в производительную силу общества. Главными недостатками экономической модернизации являются отсутствие системности в инновационной политике, которая с одной стороны – не предусматривает стимулирующие рычаги для венчурного бизнеса, с другой – допускает немислимые размеры коррупции, как в эшелонах власти, так и на местах. Но, несмотря на многочисленные препятствия, национальный рынок инноваций поступательно развивается.

15 августа 2016 г. в рамках пресс-конференции в штаб-квартире ООН в Женеве состоялась презентация рейтинга «Глобальный инновационный индекс-2016» (Global Innovation Index). В новом рейтинге, охватывающем 128 стран, Россия заняла 43-е место и поднялась на 5 позиций выше по сравнению с прошлым 2015 годом. Возглавили рейтинг, как и ранее – Швейцария, Швеция, Великобритания, США и Финляндия. [Исследование подготовлено консорциумом Корнельского университета (США), Школы бизнеса INSEAD (Франция) и Всемирной организации интеллектуальной собственности]. Нашими учеными разработаны эксклюзивные интеллектуальные продукты в области искусственного интеллекта, роботизации, ядерной и космической сферах. В перспективе инновационных достижений намечено изучение Луны и Марса. После 2020 года, на поверхности Луны будут работать «Луноход-3» и «Луноход-4». Важнейшим направлением научно– технического прогресса являются будущие научные исследования Красной планеты в рамках проекта «ЭкзоМарс».

Сегодня в пространстве инноваций лидируют услуги аддитивных технологий АФ. АФ технологии (от англ. АF-Additive Fabrication – аддитивные технологии) являются процессом послойного синтеза и позволяют изготавливать любое изделие послойно на основе компьютерной 3D-модели. Согласно открытым источникам аналитического агентства Делойт в среднем, за 26 лет анализа мирового рынка продаж АФ-технологий наблюдается ежегодный устойчивый рост на уровне 27%.

Практика российского предпринимательства подтвердила, что инновационные услуги пронизывают все стадии стартапа: начиная, с «Посевной» стадии обоснования экономической целесообразности инновационной идеи, и, заканчивая стадией «Вывода интеллектуального продукта на рынок», то есть стадией коммерциализации, когда маркетинговые услуги по созданию стратегий проникновения новинки в целевой сегмент сбыта и позиционирования, способствуют успешной её реализации.

Концептуальные основы содержания инновационных услуг были исследованы в трудах зарубежных и отечественных ученых Эдварда де Боно, П. Друкера, Ф. Котлера, Ж.- Ж.Ламбена, Т.Левитта, С. Минетта, Р. Райта, Д. Траута, Т. Хилла, Е. П. Голубкова, А.М. Година, Л.П. Дашкова, В.Д. Марковой, Е.А. Монастырного, В.И. Мухопода, Я.Н. Грика и многих других.

Содержание услуги: Российский стандарт ГОСТ Р 50646-94 и международный стандарт ИСО 9004-2 определяют понятие услуги таким образом: «Услуга –

это. прежде всего, результат взаимодействия исполнителя и потребителя услуги». Услуга (от англ. service) – это продукт труда, удовлетворяющий определенные потребности человека, произведенный для обмена. Особенность услуг состоит в том, что ничего материального обычно не производится, в то же время качество имеющихся предметов может улучшаться или изменяться качество уже имеющегося, созданного продукта в процессе его производства или потребления. В качестве инновации (новшества, нововведения) в сфере услуг выступает результат инновационной деятельности (сервисный продукт, новая технология), который способен более эффективно удовлетворять общественные потребности.

В структуре комплекса инновационных услуг следует выделить базисные нововведения. Именно они эти базисные нововведения повышают сервисный потенциал национальной экономики. Наряду с этим, имеются частичные инновации, которые направлены на совершенствование отдельных звеньев и аспектов системы сервисного обслуживания потребителей.

Представляется целесообразным учитывать три основных типа инновационных услуг:

- управленческие, когда менеджмент компании в своей деятельности нацелен на увеличение степени инновационной насыщенности сервисного обслуживания компании;

- организационно – технологические, направленные на разработку и коммерциализацию более эффективных услуг на базе использования программных продуктов ERP CRM и др.;

- комплексные, интегрирующие в себе разные виды услуг сервисного обслуживания с включением не только новых программных продуктов, но и новых стандартов обслуживания, стандартов безопасного потребления, экологических стандартов и стандартов охраны окружающей среды.

В целях разработки и внедрения инновационных услуг в современных организациях имеются инновационные менеджеры–дженералисты. Они представляют институт высококвалифицированных специалистов, владеющих не только искусством управления персоналом, но и информационными технологиями с грамотным использованием рекламных инструментов и акций PR.

Безусловным лидером на рынке инновационных услуг являются ИТ– услуги. Развитие ИТ – услуг стало объективной необходимостью для поступательного развития экономики России. Комплексное внедрение программно-аппаратных средств, без которых невозможно достигнуть коммерческого успеха, на практике обеспечивает получение намеченной прибыли в процессе коммерциализации новинки.

Использование специалистами Департамента менеджмента ИТ услуги направлено на создание эффективной системы сервисного обслуживания клиентов с учетом качественных и количественных показателей. ИТ услуга в национальной экономике является одной из важнейших разновидностей коммерческих услуг, так как является товаром купли-продажи, от реализации которого общество получает ощутимую пользу в результате повышения качества менеджмента, сокращения сроков исполнения заказа, оптимизации затрат и максимальной удовлетворенности клиентов.



По своему содержанию услуги ИТ являются креативными и интегрирует в себе услуги системной интеграции, информационные, консалтинговые, образовательные услуги. Необходимо отметить, что информационные услуги приносят ощутимую пользу в обществе, так как направлены на удовлетворение различных материальных, культурных, духовных и других социальных потребностей человека за счёт мотивации и оценки практического выбора информационной услуги.

Для информационной услуги характерна высокая потребительская ценность, которая интегрирует в себе возможность выполнения процесса оказания услуги заказчику, работу по продвижению нового продукта в целевой сегмент сбыта, его потребление и в конечном итоге – оценку результата коммерциализации на базе использования ИТ услуги. В конечном счете использование информационной услуги обеспечивает участников рынка финансовой устойчивостью организации.

Что касается непосредственно видов ИТ услуги, то в отчете Министерства экономического развития Российской Федерации [2016 год] «Анализ тенденций и развития ИКТ и их применение в социально-экономической сфере» приводятся несколько видов классификаций, а именно:

1. Классификация по товарам и услугам:

а) персональные компьютеры (ПК), серверы, периферийные устройства, комплектующие, системы хранения данных (СХД), программное обеспечение (ПО), телекоммуникационное оборудование;

б) обслуживание технических средств, ИТ-консультирование, разработка, интеграция, обучение и тренинги, обслуживание транзакций, ПО на заказ, поддержка ПО, телекоммуникационные услуги, интернет-услуги.

2. Классификация по материальным (аппаратное обеспечение), нематериальным продуктам (ПО) и услугам:

а) ПК, серверы, периферийные устройства, комплектующие, СХД, телекоммуникационное оборудование;

б) инфраструктурное/системное ПО, средства разработки, прикладное ПО, межточное программное обеспечение (Middleware), ПО для совместной работы группы людей, взаимодействующих в рамках одной проблемы (Groupware);

в) консультирование, обучение и тренинги, интеграция, эксплуатация, телекоммуникационные услуги, интернет-услуги.

3. Классификация по видам деятельности в отрасли:

а) Производство

б) дистрибуция;

в) диллерство;

г) розничные продажи.

Услуга информационных технологий, как товар представляет многоаспектное понятие, главными среди которых являются потребительские свойства. Мера полезности ИТ – услуги заключена в её инфраструктурной сущности, так как носят характер воспроизводящей системы и занимают ключевое место в организации внутри – хозяйственных и внешних коммерческих связей страны. Миссия услуги–ИТ заключена в обеспечении конкурентоспособности отечественных производителей, успешного экспорта, интернационализации экономики.

IT услуга с высокой потребительской ценностью для участников сферы малого бизнеса является всегда дорогой, но необходимой в целях поступательного развития бизнеса за счет формирования рыночного спроса, создания системы лояльных клиентов, их стимулирования и высокого качества обслуживания. Потребительская ценность IT – услуги интегрирует в себе как качественные показатели, так и технологические. На рис. 5. представлены качественные показатели, определяющие потребительскую ценность IT услуги.



Рисунок 5. Качественные показатели, определяющие потребительскую ценность IT – услуги

Среди комплекса качественных показателей информационной услуги первоочередными являются качество обслуживания (забота о целевых потребителях) и репутация поставщика.

Известно, что самые большие риски напрямую зависят от стабильности поставщика. Практика подтверждает, что участники рынка часто ощущают угрозы в результате монополии поставщика, его территориальной удаленности, многочисленных нарушений по ритмичности поставок продукции. Поэтому предприниматели стремятся использовать услуги максимально приближенных поставщиков, что обеспечивает эффективную коммуникацию взаимодействия, высокую степень доверия и быструю реакцию на многочисленные изменения во вкусах и потребностях клиентов.

Независимо от количества и типа сервисов ясно, что тенденции развития рынка IT услуг будут расти и далее. Например, расходы в сфере управления сетями и их безопасностью увеличились более чем на 50% уже в течение 2016 года. Необходимо отметить, что результативность информационных услуг достигается правильной подготовкой организаций IT проектов, включающей: опыт проектов и в экспертизе; возможности решения проблемы; стандартизацию внедрения проекта; точную оценку текущего состояния существующей инфраструктуры; технические факторы с выделением емкости и возможностей оборудования.

Технические факторы потребительской ценности ИТ услуги приведены на рисунке 6.

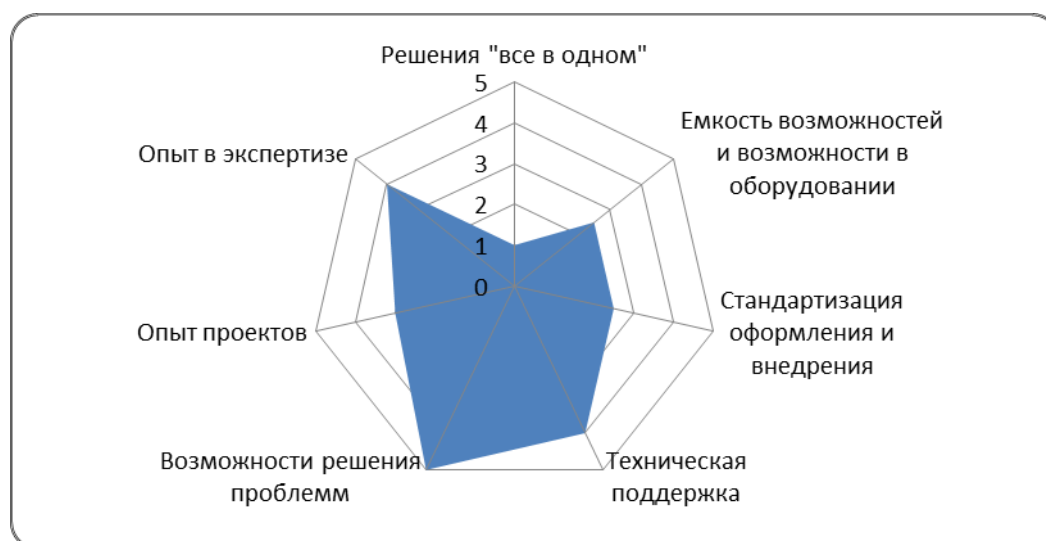


Рисунок 6. Технические факторы потребительской ценности ИТ –услуги

Независимо от типа сервисов ясно, что тенденции развития рынка ИТ услуг будут расти и далее. Например, расходы в сфере управления сетями и их безопасностью увеличились более чем на 50% уже в течение 2016 года. В России услуги ИТ в коммерции активизировались с начала XXI в. и стали активно воздействовать на результаты деятельности любого промышленного или торгового предприятия. Ключевая составляющая потребительской ценности услуги ИТ – это, безусловно, её качество и сервисное обслуживание пользователей. Сегодня наиболее популярными являются услуги поддержки автоматизированных систем и аппаратных комплексов. Далее следуют услуги по разработке, внедрению и управлению бизнес-приложениями. Страны ЕС составляют большую долю в общемировых масштабах по развитию услуг АБП (автоматизация бизнес проектов), тем самым заявляя о себе как о полностью конкурентоспособном регионе мира в этой области.

Программные разработки для автоматизации управления отношениями с клиентами (CRM - Customer Relationship Management) можно отнести к первому этапу автоматизации бизнес-процессов в европейских компаниях. На рынке ИТ – услуг набирают обороты инновационные услуги системных интеграторов.

Исследования агентства Market-Visio показали, что значительную часть всего рынка составляют: услуги по разработке и внедрению бизнес-приложений (услуги АБП) –59,6%; услуги по разработке, интеграции– 21,9%; услуги ИТ – обучение, сертификация –13,1 %; консалтинговые услуги –5,4 %. Любой участник рынка для реализации инновационной услуги должен создать коммерческую систему инновационной услуги. Коммерческая система инновационной услуги представляет интегрированное целое в виде производственно-коммерческого комплекса инновационных товаров и услуг, существующего в определенной экономической, правовой, культурной и территориальной среде в конкретный момент времени.

В состав коммерческой системы входят взаимозависимые элементы от влияния факторов рыночной среды. Системный учет элементов коммерческой системы позволяет достичь инфраструктурной обеспеченности процесса коммерциализации интеллектуального продукта, эффективности коммерческих связей с партнерами по инновационному бизнесу. Структуру коммерческой системы можно представить как функциональную зависимость:

$S = f(A_1, A_2, A_3, \alpha, \beta, \gamma)$ , где:

$A_1$  – базисные составляющие системы (элементы, факторы, субъекты, объекты);

$A_2$  – сочетание составляющих элементов коммерческой системы (комплекс, совокупность, множество факторов окружающей среды);

$A_3$  – инновационная услуга (обоснование инновационной идеи; структура интеллектуального продукта; массовое производство; вывод новинки на рынок и коммерциализация)

$\alpha$  – связи, отношения;

$\beta$  – выполнение коммерческих производственных и инновационных функций при разработке и реализации инновационной услуги;

$\gamma$  – услуги по созданию системы сервисного обслуживания клиентов.

Иными словами, коммерческая система инновационных услуг – это динамичная система многообразных экономических связей между субъектами инновационной деятельности в целях выполнения коммерческих, производственных, инновационных и профессиональных услуг на взаимовыгодной основе с учетом пространства и времени. При этом основными элементами модели коммерческой системы инновационных услуг являются многочисленные государственные и коммерческие структуры по производству и реализации новинки через рыночную среду, при контакте с которой они прямо влияют на качество и эффективность воспроизводственного процесса.

Для поступательного развития национальной сферы инновационных услуг Агентство стратегических инициатив разработало Дорожную карту «Технет» (передовые производственные технологии) для координации действий органов власти, государственных и частных компаний, а также общественных организаций в сфере создания конкурентоспособной продукции нового поколения для высокотехнологичных отраслей промышленности.

Реализация документа разделена на три этапа. На первом этапе – в 2017–2019 гг. – предполагается создание первичной инфраструктуры, запуск первых испытательных полигонов и реализация пилотных проектов.

На втором этапе (2020–2025 гг.) должно быть обеспечено развитие инфраструктуры, разработка и тестирование новых технологических решений, а также выход на глобальные рынки высокотехнологичной продукции.

Третий этап – до 2035 г. – предполагает тиражирование технологических решений для высокотехнологичных отраслей – увеличение доли России на мировых рынках «Фабрик будущего» в сегменте инжиниринга и конструирования до 1,5%, а также увеличение объема экспорта продукции, полученной с использованием передовых производственных технологий, до 800 млрд. рублей (в ценах 2016 г.). К этому времени должны быть созданы 40 «Фабрик будущего», 25

испытательных полигонов и 15 экспериментально-цифровых центров (лабораторий) сертификации, говорится в пресс-релизе.

В заключении необходимо отметить, что для каждого участника сферы инновационных услуг в высшей степени важно создать собственную коммерческую систему с тщательным учетом факторов рыночной среды, конкурентного окружения, специфики инновационной услуги (интеллектуального продукта), механизма взаимодействия с партнерами в целях успешной её коммерциализации.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Дедиков С.В. Франшиза: проблемы, порожденные ее легализацией// Законы России: опыт, анализ, практика, 2014, № 3, с.43-48.
2. Панюкова В.В. Развитие торговых сетевых компаний на основе договора коммерческой концессии в условиях нестабильности// Региональная экономика: теория и практика, 2016, № 1(424), с. 33-41.
3. Панюкова В.В. Эволюция розничной торговли и формирование ее интегрирующей роли в XXI веке. М.: КРЕАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА, 2017. – 194 с
4. Усов Д.Ю. Стратегическое управление франчайзинговой сетью// Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета, 2014, № 1, с. 143-149.
5. KFC сократит число собственных ресторанов в России почти в 3,5 раза - режим доступа: <http://www.rbc.ru/business/21/02/2017/58abec249a7947fd7bb8e439?from=main> (дата обращения: 21.02.2017)
6. 2017 Top Franchises from Entrepreneur's Franchise 500 List – режим доступа: <https://www.entrepreneur.com/franchise500>
7. Top 500 European Franchises – режим доступа: <http://www.franchiseeurope.com/> (дата обращения: 21.02.2017)
8. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. Разработан Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
9. В.В. Синяев. Маркетинг аутсорсинга- функция менеджмента современной компании: проблемы, теория, практика/ Монография– М.: ИТК «Дашков и К», 2015 – С.205.
10. Хейвуд. Д. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. // Пер. с английского. – М.: Изд. Дом. «Вильямс», 2002.
11. Аникин Б.А. Аутсорсинг. Создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций. Учебное Пособие. – М.: Инфра, 2003.
12. Календзян С.О. Аутсорсинг: делегирование управления в стратегии развития компании. – М.: Дело, 2003.
13. В.В. Синяев. Стратегический маркетинг услуги аутсорсинга //Дельта науки, №2, 2015, с.16-21
14. Михайлов Ю.М. «Аддитивные технологии: настоящее и будущее» // Сборник научных материалов. Международная научная конференция «Аддитивные технологии: настоящее и будущее» 27 мая 2015 года –М.: ВИАМ, 2015
15. Азоев Г.Л., Челноков А.П. Конкурентные преимущества фирмы -М.: Новости, 2000.
16. И.М. Синяева. Модель коммерческой системы инновационного маркетинга/Монография–М.: ИТК «Дашков и К», 2015- С.165.
17. <http://www.marketvisio.ru/2016>
18. Корпоративный сайт Агентства Стратегических Инициатив: <http://www.asi.ru/2017>

## **ГЛАВА 24. ДЕСТИНАЦИЯ УСЛУГИ В КОНТЕКСТЕ ФЕНОМЕНА РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА**

### **24.1. Территориальный аспект развития сферы туристских услуг в Российской Федерации**

В настоящее время одним из наиболее эффективных средств выявления закономерностей в планировании и размещении туристских комплексов, перспектив развития курортных зон, организации туристской информации является зонирование курортных территорий. Туристское зонирование помогает определить области достаточно однородные с точки зрения развития туризма, их функции (специализации в области туризма), характер используемых ресурсов и другие факторы и, как следствие, основные направления их дальнейшего развития.

Сравнительный анализ туристских ресурсов в регионах России по уровню развития туристских услуг и их предполагаемых функций привело к выделению четырех основных туристских зон, существенно различаются между собой по нескольким признакам. К районообразующим признакам принято относить:

а) специализация территорий по видам туризма, в связи с наличием специфических туристских объектов;

б) направление использования туристского потенциала, или другими словами, функциональная принадлежность территории, которая может быть, например, оздоровительной, познавательной, спортивной, деловой, лечебной или территорией, сочетающие в себе различные функции;

в) степень развития инфраструктуры туризма (высокоразвитая, недоразвитая, неразвитая), принимая во внимание наличие социально-экономической инфраструктуры в регионе.

Внутри туристских зон территории группируются на основе подхода к практическим потребностям туризма и экскурсий. Кроме того, в каждом районе определены туристские центры (экскурсионные центры), которые во многих случаях выступают в качестве районообразующих, где туристские «ворота» - это аэропорты. Центры культурно-познавательного туризма соответствуют следующим характеристикам:

а) населенные пункты, экскурсионные агентства, службы которых принимают в течение года более чем 400 тысяч человек. Для районов Севера, Сибири и на Дальнем Востоке, этот критерий до 200 тысяч человек в год;

б) населенные пункты, в которых находятся музеи, памятники и архитектурные музеи-заповедники и музеи-усадьбы;

в) большие города, имеющие ценное архитектурно-планировочное наследие.

Одной из важных характеристик выделения туристских районов является непрерывность их территории, а в некоторых случаях наличие одного или более мощных туристических центров. Всего в России можно выделить 15 туристских направлений, а в некоторых районах Севера, где туризм развит слабо территории не зонированы.

Первая (I) туристская зона – Европейская – занимает большую часть европейской части России. Она расположена на пересечении сухопутных и

водных путей, способствуя развитию торгово-экономических отношений различных видов. На ней сосредоточена значительная часть экономического потенциала и населения России. По потенциалу туристских и экскурсионных ресурсов, энергетической и гостиничной базы, Европейская зона Российской Федерации является одной из ведущих, среди всех выбранных территорий. На ее долю приходится 40% всех туристских ресурсов и 25% от базовой мощности отелей. По этим показателям, европейская туристская зона уступает только Причерноморской. Европейская зона включает в себя древние земли и исторические города европейской части России, охватывает наиболее урбанизированные территории Российской Федерации, в том числе крупнейшей агломерации и города: Москва, Санкт-Петербург, Брест, Владимир, Суздаль, Новгород, Псков, Нижний Новгород, Казань, Волгоград и др. Здесь выявлен высокий спрос на отдых и ориентации рекреационных объектов на обслуживание населения, проживающего в этом районе. Сосредоточение на европейской территории главного культурного наследия Российской Федерации привело к широкому развитию туризма. Природные ресурсы являются, так же весьма благоприятны для отдыха, оздоровительного и спортивного туризма.

Наличие природных ресурсов способствовало разработке плотной сети курортных средств размещения, это: санатории (более 700), дома отдыха и пансионаты (более 940), кемпинги, горнолыжные курорты, базы рыбаков и охотников. Особенно важным было создать сеть детских медицинских учреждений (санаториев, пионерских лагерей и дач), большинство из которых, к сожалению, перестало функционировать в период перестройки. Отметим, что здесь широко развит дачный отдых. Культурно-исторический потенциал чрезвычайно велик. С точки зрения развития культурно-познавательного туризма, европейский регион отвечает широким потребностям населения, поскольку здесь сосредоточено более половины основных центров туристского и экскурсионного притяжения.

II-ой туристский район Черного моря - Причерноморский, характеризуется высоким уровнем развития туризма. Только объединением туристских и экскурсионных компаний обслуживается в среднем 7 туристов на каждый квадратный километр территории, что более чем в 10 раз выше того же показателя в России. Функциональные области туризма в районе – оздоровительная и познавательная, а в некоторых его областях, например, в горах Кавказа и Крыма - спортивные. Черноморский регион высокий уровень развития имеет не только отдых «солнце и море», но и другие виды туризма, в том числе оздоровительный и лечебный.

Многие территории Краснодарского края уже давно освоены, что актуализирует проблему эффективного сочетания всех видов и форм туризма, рационализации использования высококачественных туристских ресурсов. В этом районе выделяются следующие направления: Крымский, Кавказско-Черноморский, Горно-Кавказский, Северо-Кавказский, Прикаспийский, в том числе – Краснодарский край (таблица-1 «Основные показатели развития...»).

В первых трех отмечается высокий уровень развития туризма (приложения А, Б, В, Г). В прибрежной зоне Каспийского имеются перспективы для развития, и по многим признакам она похожа на Черноморском побережье Кавказа.

Следует отметить, что в результате присоединения к Российской Федерации Крыма потенциал курортно-рекреационных территорий России существенно повысился. Приоритетом государственной экономической политики в этой сфере должно стать формирование единого курортно-туристического кластера, формирование Черноморского макрорегиона России. Необходима выработка общей стратегии развития курортов и туризма - интеграция и кооперация Краснодарского края и Крыма, а не внутренняя конкуренция.

Таблица 1 – Основные показатели развития курортного туристского комплекса Краснодарского края за период 2011–2015 гг.

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
Количество коллективных средств размещения ед. В том числе:	1207	1583	1609	1684	2922
гостиниц и аналогических средств размещения, ед.	652	1025	1086	1138	1982
специализированных средств размещения, ед. В том числе	555	558	523	546	940
санаториев, ед.	218	205	190	186	192
организаций отдыха, ед.	330	349	326	341	748
турбаз, ед.	7	4	7	19	
Число детских оздоровительных учреждений (лагерей) (учитываются загородные, для школьников с дневным пребыванием, труда и отдыха, санаторного типа, оздоровительные), ед.	1336	1333	1311	1401	1282
Количество отдыхающих, (млн. чел.), в т.ч.:	11,1	11,9	11,8	13,75 3	15,008
организованный сектор, в т. ч.:	2,99	3,3	3,443	4,644	5,734
гостиницы и аналогичные средства размещения	1,294	1,615	1,813	2,778	3,861
специализированные средства размещения (санатории, пансионаты, дома отдыха и др.)	1,490	1,458	1,414	1,641	1,699
детские лагеря	0,206	0,224	0,216	0,225	0,174
неорганизованный сектор, в т. ч.	8,155	8,634	8,323	9,109	9,274
индивидуальные средства размещения	4,649	5,011	4,818	5,650	5,803
Кемпинги	0,272	0,404	0,203	0,220	0,201
однодневные посетители	2,873	2,841	2,904	2,912	2,904
туристы, совершающие тур. походы**	0,361	0,378	0,398	0,327	0,366
Налоговые поступления в краевой консолидированный бюджет, (млрд. руб.):	3,9	4,0	4,3	5,6	5,8
Объем услуг курортно-туристского комплекса – (млрд. руб.): (в действующих ценах), в т. ч.:	58,8	63,83	67,4	87,6	100,626
- Объем услуг организованного сектора размещения (млрд. руб.), в т. ч.:	35,25	38,23	41,5	54,9	63,894
- коллективных средств размещения	32,961	36,330	38,769	52,02 7	60,292
- туристских (тур. фирмы)	2,280	1,9	2,7	2,9	3,602



Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
- Объем услуг неорганизованного сектора размещения (млрд. руб.)	23,5	25,6	25,85	32,6	36,732
Доходы от эксплуатации кемпингов (млрд. руб.)	0,0551	0,0351	0,0508	0,0466	0,0437
Инвестиции в основной капитал предприятий (млрд. руб.)	20,2	12,7	51,5	54,6	5,2
Количество работников курортно-туристского комплекса, тыс. чел.	96,1	97,3	100,0	114,9	113,4
Удельный вес туристской добавленной стоимости в ВРП, %	16,6	14,0	14,5	17,3	
Среднегодовая заработная плата по краю, руб.	18661	21870	24 250	28294	30445,0

Комплекс маркетинга, который важно интегрировать в систему стратегического управления развитием, обеспечит определение конкурентных преимуществ и позиционирование отдельных курортных территорий.

III-й туристский район – Сибирский - охватывает в основном южную полосу Сибири и Дальнего Востока. Туризм здесь по сравнению с первыми двумя областями развит гораздо слабее: 10 кв. км в среднем обслуживают 3 туриста в год. Зона отдыха многофункциональна: в основной полосе расселения (вдоль Транссиба) преобладают оздоровительная и когнитивная (познавательная) функции, в горной местности (Алтае, Саянах и других) - спорт. Район удовлетворяет туристские потребности прежде всего местного населения. Эта территория имеет значительные перспективы развития туризма различной функциональной направленности. Природные, культурные и исторические ресурсы для удовлетворения потребностей местного населения более чем достаточно. Существуют следующие туристские направления: Западно-Сибирское, Горно-Алтайский, Саянское, Байкальское, Забайкалье-Амурское. Все они имеют хорошие перспективы для дальнейшего развития туризма.

IV-й туристский район - Дальний Восток, в том числе Северо-Восток всей территории страны. Суровые природные условия, удаленность от основных районов концентрации населения, редкая сеть железных дорог определили слабое развитие туризма на этой обширной территории. В районе преобладают самостоятельный - «любительский» спортивный туризм. Лишь в пригородах некоторых крупных городов развивается оздоровительный туризм, несмотря на наличие определенных уникальных природных объектов, таких как Норильск, камчатские вулканы и гейзеры, которые служат в качестве ресурса культурно-познавательного туризма. В будущем, возможно, выделение новых туристских направлений: Печорского, Таймырского, Корякского и др.

Выделенные районы и туристские направления различаются по характеру и значимости сосредоточены в них ресурсов, общему уровню развития туризма и последующей перспективе развития туризма. Как показывает анализ набора атрибутов туристского районирования, большинство из наиболее благоприятных районов и областей для дальнейшего развития туризма, расположено в Европейской части России. Первая группа из наиболее перспективных направлений, подходящих для развития курортного туризма, включают в себя такие террито-

рии, как Крым, Северный Кавказ, Черноморский Кавказ, Горный Кавказ, Москва. Их площадь составляет около 12% от общей территории Российской Федерации, и они являются необходимыми условиями для развития туризма.

Существуют территории приоритетного освоения для туристского развития, классифицируемые по межрегиональному и местному значению, которые отличаются в зависимости от степени развития туризма, но обладающие достаточно высокой степенью экономического развития в целом. Такими территориями является ряд областей юга Сибири и Дальнего Востока, район Горного Алтая и Камчатка. Вторая группа территорий включает в себя районы, которые имеют достаточное количество высококачественных региональных и местных ресурсов и относительно развитые экономические и туристские условия. Они пригодны для дальнейшего совершенствования и развития их традиционных и новых видов туризма.

Третья группа состоит из территорий, которые имеют высокий туристско-экскурсионный потенциал и общий уровень экономической и туристской освоенности. Именно в этих районах интенсивное развитие туризма целесообразно проводить в более долгосрочной перспективе. Четвертая группа - неперспективные районы, которые из-за нехватки туристско-экскурсионных ресурсов плохо освоены. Развитие туризма в этих районах имеет ограниченные возможности.

Для того, чтобы оценить развитие туризма и туристических кластеров в регионах России компания «Бауман Инновейшн» провела исследование, беря интервью у представителей 40 регионов, а также 4 тыс. региональных компаний. Были заданы вопросы по трем темам: обладает ли ваш регион уникальными туристскими активами, насколько он транспортно-доступен, какова развитость туристского кластера в целом. По этим показателям был составлен рейтинг. Исследование показало, что основные проблемы развития туризма в регионах связаны с низкой транспортной доступностью и слабой инфраструктурой. Очень низка занятость в секторе туризма, а также в гостиницах с 2011 по 2015 год она даже снизилась. Тем не менее, это может быть связано с повышением производительности труда. Что касается развития туристских кластеров, то информация очень неоднородна. Наибольший успех во всем трем показателям имеют Москва и Санкт-Петербург. Чуть хуже на территории Московской области, Краснодарском крае и в Крыму.

В развитии туристского потенциала регионов огромную роль играют местные муниципальные власти. От них зависит продвижение региона на международный рынок, разработка программ и стратегий для развития туризма. Достижение успеха регионом может осуществляться только через развитие трех компонентов: маркетинговой стратегии, развитости туристского кластера, физической инфраструктуры. Например, руководители многих регионов считают, что самое важное – это развивать инфраструктуру: если будет гостиница – то и туристы приедут. На самом деле, во время кризиса эффективность инвестиций в инфраструктуру снижается.

На передний план выходит маркетинговая стратегия. Самое главное для каждого региона в этой ситуации - определить, кто именно может быть потребителем его турпродукта. Если власти решили сосредоточиться, например, на прибытии туристы из Германии, то следующий шаг будет выяснить, что нужно этим

туристам, какой продукт они хотят получить, и т.д. Кроме того, маркетинговая стратегия будет довольно сильно отличаться для двух разных регионов. Например, если «пляж» Крыма или Краснодарского края будет ориентирован на прибытие внутренних туристов и позиционировать себя соответствующим образом, то, например, Бурятию следует продвигать на международном рынке как бренд для иностранных индивидуальных туристов, которые хотят увидеть что-то необычное.

Вместе с тем, отметим, что в Российской Федерации исторически сложилось два комплекса: туристско-рекреационный и санаторно-курортный. В последнее десятилетие наблюдается активное совмещение в рамках курортов лечения и отдыха. Традиционные российские здравницы перестают быть местом лечения и отдыха только больных и лиц преклонного возраста, и становятся многофункциональными оздоровительными центрами, рассчитанными на широкий круг потребителей. Изменения потребностей населения и запросов на качество отдыха на курортах привели к расширению возможностей санаторно-курортной сферы оказывать услуги курортно-рекреационной направленности, основной целью которых является укрепление здоровья человека, повышение качества и продолжительности его жизни. Санаторно-курортный комплекс страны имеет 2 основных направления функционирования: лечебно-реабилитационное и рекреационно-оздоровительное. Основное направление развития лечебно-оздоровительного туризма на современном этапе связано с переносом центра тяжести с его «лечебно-реабилитационной» составляющей на «рекреационно-оздоровительную» с соответствующими изменениями состава и количества потребителей данного вида туристских услуг, их содержания, а также сопутствующих видов деятельности.

Современная трансформация лечебно-оздоровительного туризма обусловлена:

– изменением потребностей и структуры спроса на туристские услуги. Здоровый образ жизни становится все более популярным. Во всем мире растет число людей, которые хотят иметь хорошую физическую форму и нуждаются в рекреационно-оздоровительных и лечебно-реабилитационных программах. Это люди среднего возраста с высоким уровнем доходов, предпочитающие рекреационно-оздоровительный отдых и часто ограниченные во времени. Потребители данного типа будут главными клиентами санаториев наряду с сохраняющимся потоком пациентов, нуждающихся в традиционном курортном лечении и реабилитации;

– переориентацией многих курортов на обслуживание различных категорий туристов в связи с тем, что их традиционная финансовая поддержка со стороны государства сокращается. Курорты должны создавать свой продукт разнообразным и гибким, чтобы занять новые ниши потребительского рынка и привлечь дополнительных клиентов.

Важным шагом к интеграции послужило создание временной Собирающей группировки видов экономической деятельности «Туризм», утверждённой в декабре 2014 г. Министерством культуры Российской Федерации. Целью формирования Собирающей группировки является определение перечня характерных для туризма видов экономической

деятельности для формирования с ее помощью сводных экономических показателей деятельности туристской индустрии (занятость, финансы, инвестиции и т.д.). Она содержит 2 категории характерных для туризма видов экономической деятельности: те, которые составляют основу для международных сравнений и, согласно МРСТ-2008, являются обязательными для включения в Собирательную группировку «Туризм» и отражающие национальные особенности России. К последним относится деятельность санаторно-курортных организаций.

Собирательная группировка предназначена для формирования сводной статистической информации о деятельности туристской индустрии с точки зрения туристского предложения без соотнесения с туристским спросом, для определения которого необходимо проведение специальных туристских обследований. Такое ограничение в использовании собирательной группировки «Туризм» соответствует МРСТ-2008. Согласно п.6.21 МРСТ-2008, одной из двух целей измерения характеристик каждой туристской отрасли является «анализ отрасли как таковой». Созданная Собирательная группировка позволит объективно оценить роль туризма в экономике страны с учётом показателей смежных, тесно взаимодействующих секторов, объединяющихся на практике в туристско-рекреационный и санаторно-курортный комплекс, являющийся основой туристской отрасли экономики Российской Федерации.

Подводя итог, следует отметить, что в настоящее время большая часть туристских ресурсов окраин России остаются неизученными. Общее число перспективных направлений, выделенных на развитие туризма в целом крайне недостаточно и не сможет в будущем решить проблему развития туризма в регионах РФ. В этом контексте, к приоритетным задачам для улучшения районирования туристских зон следует отнести: формирование целостной нормативно-правовой базы и системы регулирования туристской деятельности в рамках создания туристского пространства; создание условий для развития конкуренции, повышение специализации туристских организаций, развитие межрегионального сотрудничества в сфере туризма; развитие материальной базы туризма путем привлечения инвестиций для реконструкции и нового строительства туристских объектов; создание условий для возрождения и развития в российских регионах традиционных курортных туристских центров, а также разработка новых курортных туристских районов с благоприятны природным и уникальным историко-культурным потенциалом.

#### **24.2. Привлекательность туристской дестинации как фактор повышения качества сферы услуг региона**

Во многих странах туризм занимает важное место в экономической жизни стран и регионов, что подтверждается его долей в мировом ВВП на уровне 10%. Огромна роль туризма в создании новых рабочих мест, каждое 11 рабочее место в мире связано со сферой туризма. Во всем мире туризм играет роль драйвера в экономическом развитии регионов. Россия, обладая колоссальными туристскими ресурсами, начала также активно развивать сферу туристских услуг. За последние два года в российском туризме кардинально изменилось соотношение туристских потоков. В силу влияния многих факторов, в том числе, неблагоприят-

ных политических изменений, введения санкций, падения цен на нефть, ослабления курса рубля, существенно снизился выездной туристский поток. Это способствовало бурному развитию внутреннего туризма, что оказало существенное воздействие и на интерес региональных властей к развитию сферы туристских услуг.

*Теоретические подходы к определению термина туристская дестинация*

Развитие внутреннего и въездного туризма требует применения современных методов и подходов в управлении туристскими территориями. С учетом необходимости развития отечественных туристских дестинаций на первый план выходят региональные аспекты управления туристскими территориями. В этой связи появляются новые теоретические разработки и подходы, возникают новые определения, термины, понятия. Однако в научной литературе нет однозначной трактовки существующей в туризме терминологии, что усложняет коммуникации и создает проблемы как среди ученого сообщества, так и среди практиков туристского бизнеса. Неоднозначность понятийного аппарата также препятствует успешному развитию сферы услуг туристских регионов, поскольку региональные органы управления туризмом по-разному понимают и трактуют основополагающие понятия. В качестве примера можно привести термин туристская дестинация, который используется в российском туризме с конца 90-х годов прошлого века как в научной среде, так и специалистами-практиками. Но, к сожалению, общего понимания этого термина у авторов до сих пор нет. Как показывает анализ современных литературных источников, все определения термина дестинация по смысловому содержанию базируются на двух подходах.

Первый подход можно назвать территориальным подходом. Он основан на географической составляющей и определяет туристскую дестинацию как территорию, имеющую определенные границы. В этом контексте туристская дестинация соответствует такому понятию как туристский центр, туристский регион, которые давно существуют и широко используются в отечественной туристской науке. При этом такая трактовка понятия туристская дестинация ни в коей мере не определяет ее особенной значимости и не способствует инновационному развитию не только туризма, но и экономики территории в целом, т.к. упущена главная характеристика туристской дестинации, а именно ее привлекательность для туриста.

Второй подход можно назвать клиентоориентированным, т.к. в нем основное внимание уделено туристу. При этом подходе туристская дестинация характеризуется той привлекательностью, которую она представляет для определенного (наибольшего) сегмента потребителей (туристов). Таким образом, на первый план выходит не географическая составляющая, и даже не туристские ресурсы, которые находятся на данной территории, а та привлекательность, которой обладает данная территория для туристов. Причем привлекательность определяется с точки зрения основной категории туристов, т.е. определяется главный (наибольший) сегмент в туристском спросе в данной дестинации.

По нашему мнению, второй подход, базирующийся на трактовке туристской дестинации с позиций привлекательности для туристов, является основополагающим. Привлекательность определяет специфику понятия туристской дестинации и показывает ее принципиальное отличие от понятия туристский

центр, туристский регион. Таким образом, понятие туристской дестинации, на наш взгляд, является одним из инструментов (подходов), используемых для целенаправленного успешного развития сферы услуг туристских территорий.

Приведем авторское определение туристской дестинации. Дестинация - это географическая территория, обладающая определенной привлекательностью для туристов и предлагающая набор услуг, который отвечает потребностям туристов и удовлетворяет их спрос на перевозку, ночевку, питание, развлечения и т.д. Причем, это должен быть именно такой набор услуг и обязательно такого качества, которые туристы ожидают получить, приобретая предлагаемый туристский продукт.

Таким образом, успешное развитие сферы услуг в туристских регионах, повышение их качества возможно на основе теории развития туристских дестинаций. Первостепенная задача состоит в том, чтобы выявить или сформировать в данном туристском регионе туристскую дестинацию. При этом туристский регион может включать в себя несколько туристских дестинаций, отличающихся между собой туристской привлекательностью. Поэтому необходимо правильно оценить и определить именно ту привлекательность, которая является определяющей при выборе туристом цели посещения, т.е. туристской дестинации.

*Влияние привлекательности туристских дестинаций на повышение качества сферы туристских услуг*

На данный момент в научной литературе вопросы выявления и оценки привлекательности туристских дестинаций изучены недостаточно. Как правило, используемый набор параметров и показателей, по которым обычно осуществляется оценка привлекательности, характеризует не столько туристскую привлекательность территории, сколько ее туристский потенциал. Поэтому при оценке привлекательности туристских дестинаций надо опираться на мнение самих потенциальных туристов, а не на взгляды административных работников и работников туристской индустрии, как это обычно делается. С точки зрения объективной оценки привлекательности туристской дестинации и для определения ее конкурентоспособности следует выделять те показатели и критерии, которые важны для конечного потребителя-туриста.

По мнению авторов, следует различать потенциальную и реальную туристскую привлекательность дестинации. Потенциальная туристская привлекательность дестинации определяется наличием туристских ресурсов, которые могут быть даже не в полном объеме включены в туристский оборот, но могут вызывать интерес у туристов. В этом случае понятие туристской привлекательности созвучно понятию туристского потенциала региона. Реальная туристская привлекательность характеризуется наличием туристского интереса у потенциальных туристов, готовых совершить путешествие в данную дестинацию.

Для успешного развития региона как туристской дестинации важнейшая задача состоит в правильном определении реальной туристской привлекательности. Реальную туристскую привлекательность целесообразно определять с помощью анкетирования туристов. При этом анкетирование можно проводить как среди потенциальных туристов, которые еще не были в данной дестинации, так и среди тех, кто уже посещал эту дестинацию, чтобы выяснить и оценить вероятность возвратного туристского потока.

Подход с точки зрения привлекательности позволяет эффективно развивать данную территорию в интересах туристов, т.е. производить те туристские продукты и оказывать те услуги, которые в наибольшей степени будут востребованы туристами, посещающими данную дестинацию. Другими словами, развитие туристской территории должно осуществляться с учетом ее привлекательности для туристов, в соответствии с потребностями туристов, которые являются основными для большинства туристов, посещающих данную дестинацию, т.е. предлагать тот набор услуг, который востребован туристами. В этом случае системный подход в управлении туристскими территориями будет иметь большой синергетический эффект.

Авторами разработана методика оценки привлекательности туристской дестинации, базирующаяся на количественной оценке отдельных параметров и критериев привлекательности. Для этого необходимо выделить набор параметров, характеризующих привлекательность туристской дестинации. Причем, для разных дестинаций этот набор параметров может отличаться, но, в конечном счете, каждая дестинация будет характеризоваться только одним коэффициентом, который предлагается назвать индекс привлекательности туристской дестинации.

#### *Методика оценки привлекательности туристской дестинации*

Оценка привлекательности дестинации осуществляется на основе количественных экспертных оценок. В качестве экспертов выступают, как правило, туристы.

Для оценки привлекательности туристской дестинации применена модель, содержащая следующие параметры:

$X_i$  – привлекательность туристской дестинации по оценке  $i$ -го эксперта,  $i=1,2,\dots,I$ , где  $I$  – количество экспертов;

$Y_j$  – показатели, используемые для оценки (характеристики) привлекательности туристской дестинации, каждый показатель описывается несколькими признаками,

$j = 1, 2, \dots, J$ , где  $J$  – количество показателей;

$Y_{jp}$  – признаки показателей,

$j = 1, 2, \dots, J$  – соответствует номеру показателя,

$p=1,2,\dots,d$  ( $m$ ) - количество признаков у данного показателя;

$Y_{jrq}$  - уровни оценок признаков (шкала оценки),

$q = 1, 2, \dots, Q$ , где  $Q$  - количество уровней оценок;

$R_j, r_p$  – весовые коэффициенты.

Модель позволяет найти  $F(X_i)$  – неотрицательное число, которое будет тем больше, чем выше привлекательность туристской дестинации.

Показатели  $Y_j$  определяют привлекательность туристской дестинации. В качестве показателей могут выступать наличие туристских ресурсов, уровень развития туристской инфраструктуры, транспортная доступность дестинации, лояльное отношение местного населения к туристам и пр. Каждому из показателей соответствует весовой коэффициент  $R_j$ , который определяется экспертным путем с учетом важности этого показателя для туриста. Показатели подразделяется на несколько признаков  $Y_{jp}$ , для которых также устанавливаются весовые коэффициенты  $r_p$  и разрабатывается шкала оценки (уровни).

По данной модели определяется сумма баллов, характеризующая привлекательность оцениваемой дестинации. Причем эта величина сверху ограничена значением, которое может набрать самая привлекательная дестинация. Для удобства расчетов верхний предел равен 1000 баллов:

$$F(X_i) = \sum_j \sum_p \sum_q Y_{jpc} \leq 1000, \forall i$$

$$X_i \in X$$

Для оценки привлекательности туристской дестинации данную модель удобнее представить в виде таблицы 1. Весовые коэффициенты показателей  $R_j$  устанавливаются так, чтобы общая сумма всех весов была равна 100% и 1000 баллам

$$\sum_j R_j = 100\%, \sum_j R_j = 1000 \text{ баллов.}$$

Весовые коэффициенты признаков  $r_p$  определяются по формуле:

$$\sum_p r_p = R_j \text{ в баллах и } \sum_p r_p = 100\%.$$

По таблице определяется количество баллов, которое может набрать каждая дестинация.

$$F(X_i) = \sum_j \sum_p \sum_q Y_{jpc} \leq 1000, \forall i,$$

где  $F(X_i)$  - количество баллов  $i$  - го эксперта

$$F(X) = \sum_i F(X_i),$$

где  $F(X)$  - общая сумма баллов всех экспертов по дестинации. Индекс привлекательности туристской дестинации рассчитывается по формуле:

$$I_{\text{пд}} = \frac{F(X)}{I}.$$

Концепция оценки привлекательности туристской дестинации представлена на рисунках 1 и 2.

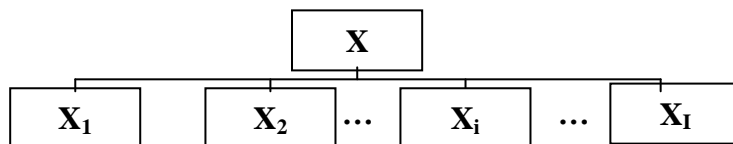


Рисунок 1. Модель оценки привлекательности туристской дестинации



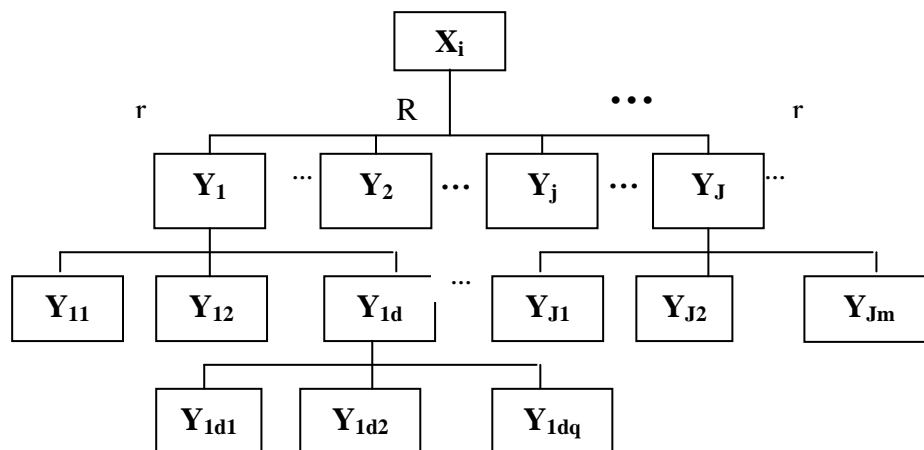


Рисунок 2. Построение дерева привлекательности туристской дестинации

В таблице 2 представлен пример состава показателей, характеризующих привлекательность туристской дестинации. Следует отметить, что набор показателей может варьироваться в зависимости от специфики дестинации.

Таблица 2 – Оценка привлекательности туристской дестинации

Показатель (Y <sub>j</sub> )	Весовой коэффициент (R <sub>j</sub> )		Признаки (Y <sub>jp</sub> )	Весовой коэффициент (r <sub>p</sub> )		Уровни (Y <sub>jpq</sub> ) (шкала оценки)				
	В %	В баллах		В %	В баллах	1	2	3	4	5
Наличие туристско-рекреационных ресурсов	30	300	Наличие пляжей	30	90	0	20	40	70	90
			Наличие курортов и санаториев	25	75	0	10	30	50	75
			Наличие минеральных источников	15	45	0	10	20	35	45
			Наличие памятников истории и культуры	10	30	0	5	10	20	30
			Наличие архитектурных и археологических памятников	5	15	0	3	5	10	15
			Наличие мест известных исторических событий	5	15	0	3	5	10	15
			Проведение известных культурных мероприятий	5	15	0	3	5	10	15
			Проведение музыкальных и фольклорных фестивалей	5	15	0	3	5	10	15
				100	300					

Инфраструктура туристской дестинации	30	300	Наличие средств размещения определенной звездности	30	90	0	20	40	70	90
			Наличие предприятий питания	25	75	0	10	30	50	75
			Интерес туриста к национальной кухне	15	45	0	10	20	35	45
			Наличие общественного транспорта	10	30	0	5	10	20	30
			Загруженность дорог	5	15	0	3	5	10	15
			Наличие пунктов проката оборудования	5	15	0	3	5	10	15
			Наличие сопутствующих услуг	5	15	0	3	5	10	15
			Наличие привлекательных для туриста объектов развлечений	5	15	0	3	5	10	15
				100	300					
Доступность туристской дестинации	20	200	Удаленность от постоянного места проживания туриста	25	50	0	10	20	40	50
			Стоимость турпакета в дестинацию	25	50	0	10	20	40	50
			Разнообразие видов транспорта для доставки туристов в дестинацию	15	30	0	5	15	25	30
			Наличие беспересадочных вариантов доставки	15	30	0	5	15	25	30
			Стоимость сопутствующих услуг	10	20	0	5	10	15	20
			Информационная обеспеченность туристской дестинации	10	20	0	5	10	15	20
				100	200					
Комфортность пребывания в дестинации	10	100	Отношение местного населения к туристам (степень доброжелательности)	40	40	0	5	15	30	40
			Качество городских пляжей	20	20	0	5	10	15	20
			Чистота пляжей	15	15	0	3	5	10	15
			Уровень сервиса на пляже	15	15	0	3	5	10	15
			Наличие информационных указателей для туристов	10	10	0	2	4	7	10
				100	100					

Безопасность пребывания в дестинации	10	100	Уровень преступности в дестинации	40	40	0	5	15	30	40
			Возможность получения необходимой медицинской помощи	20	20	0	5	10	15	20
			Общая экологическая и эпидемиологическая обстановка в дестинации	15	15	0	3	5	10	15
			Сохранность багажа на транспорте и в гостинице	15	15	0	3	5	10	15
			Уровень личной безопасности туриста	10	10	0	2	4	7	10
				100	100					
Всего	100	1000		1000						

Предлагаемая методика может быть использована как для сравнительной оценки туристских дестинаций, так и для определения привлекательности конкретной дестинации и определения путей повышения качества сферы услуг региона. Полученные данные будут весьма полезны для разных категорий пользователей, которых можно объединить в две группы. Первая группа включает предприятия туристской индустрии, находящиеся в анализируемой туристской дестинации, и непосредственно самих туристов. Туристам необходимо предоставлять качественные туристские продукты и услуги, соответствующие их ожиданиям, что будет способствовать дальнейшему успешному развитию данной территории как туристской дестинации, повышению качества сферы услуг региона.

Ко второй группе можно отнести органы федерального, регионального и муниципального управления туризмом, которые разрабатывают стратегии развития регионов, а также инвесторов, готовых инвестировать в развитие туризма в регионе и формирование туристской дестинации.

Особое внимание, на наш взгляд, при формировании туристской дестинации необходимо обратить на местное население территории, поскольку именно доброжелательное отношение местного населения к туристам во многом обеспечивает их комфортное пребывание и способствует повышению привлекательности туристской дестинации. Именно в этом заключается грамотное управление развитием региона как туристской дестинации, будет способствовать повышению качества сферы услуг региона.

Таким образом, в заключение отметим, что одним из путей социально-экономического развития региона является формирование туристской дестинации, аккумулирующей туристские ресурсы региона и обладающей туристской привлекательностью. Формирование привлекательной туристской дестинации будет способствовать вовлечению в туристский оборот имеющихся туристско-рекреационных ресурсов, созданию в регионе новых рабочих мест, повышению занятости местного населения, повышению качества сферы услуг региона. По нашему мнению, туристская дестинация является инструментом, способствующим повышению качества сферы услуг региона, она позволяет ответить на вопрос – ЧТО необходимо делать, чтобы туризм успешно развивался в данном регионе и ДЛЯ КОГО это надо делать.

### 24.3. Роль концептуального туристского объекта в создании комплекса сервиса дестинации

Концептуальный туристский объект (далее – КТО) дестинации формируется следующим образом:

- создание КТО «с нуля»;
- трансформация определённого актива, находящегося в ведении организации или предприятия, в объект показа;
- превращение в объект показа хобби или личного интереса.

Факторами ограничения развития идеи КТО будут степень интереса к нему туристов и размер предполагаемого бюджета. Алгоритм формирования КТО и трансформирования его в концептуальный туристский продукт дестинации представлен на рисунке 3. В основе развития КТО находится следующая последовательность:

1. Определение сущности КТО, его уникальности и факторов привлекательности для туристов, которые могут способствовать развитию турпотоков.

2. Формирование на основе данного КТО самостоятельного концептуального туристского продукта, который доступен как для организованного, так и для самостоятельного туризма дестинации. В данном случае в структуру КТО будет необходимо включить сопутствующие товары и услуги, пользующиеся спросом у потребителей.

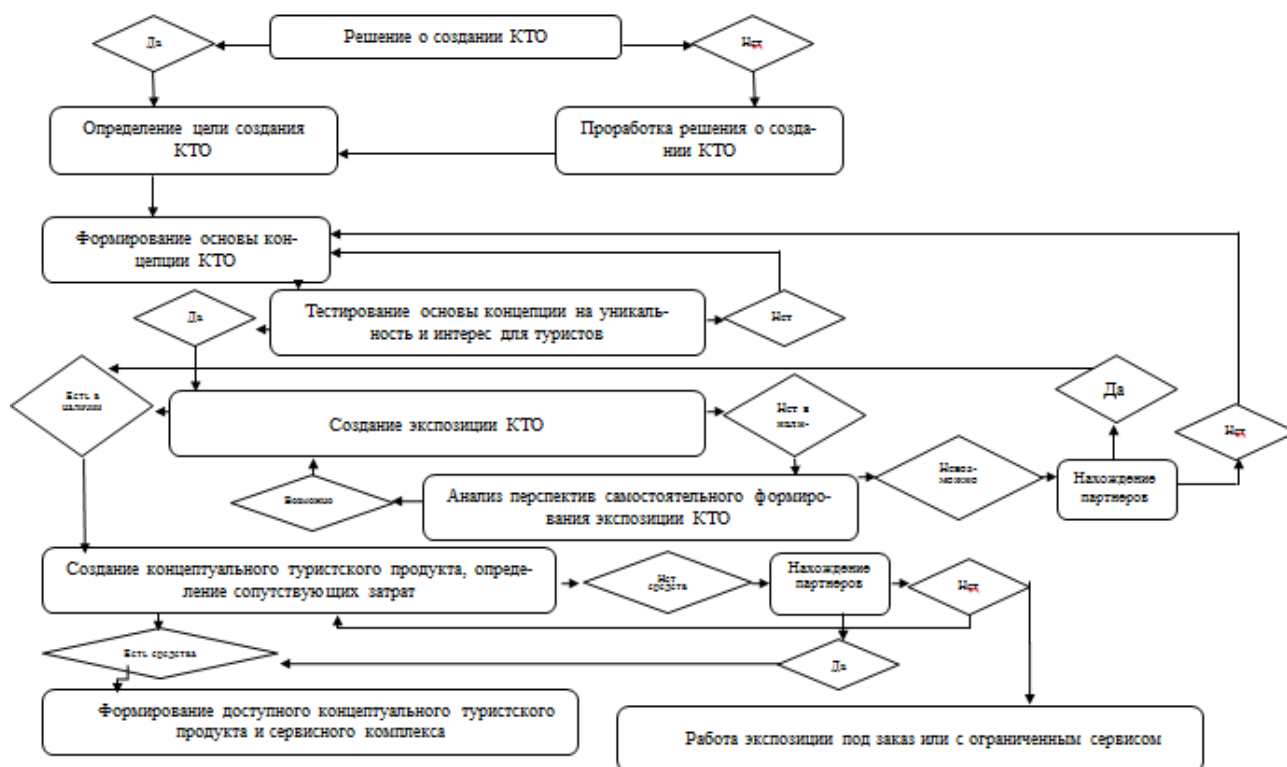


Рисунок 3. Алгоритм создания КТО и превращения его в туристский продукт дестинации

Подходы к созданию и функционированию КТО показывают специфику данных процессов, основанных на искусственных аттракциях. Идея и решение

являются отправной точкой в создании КТО. Развитие идеи может способствовать созданию комплекса туристского сервиса, обладающего сложной внутренней инфраструктурой.

Другим вариантов может стать появление экспозиции, доступной узкому кругу заинтересованных лиц. На основе предложенного алгоритма возможно формирование методики разработки КТО, состоящей из четырёх этапов, представленных на рисунке 4.

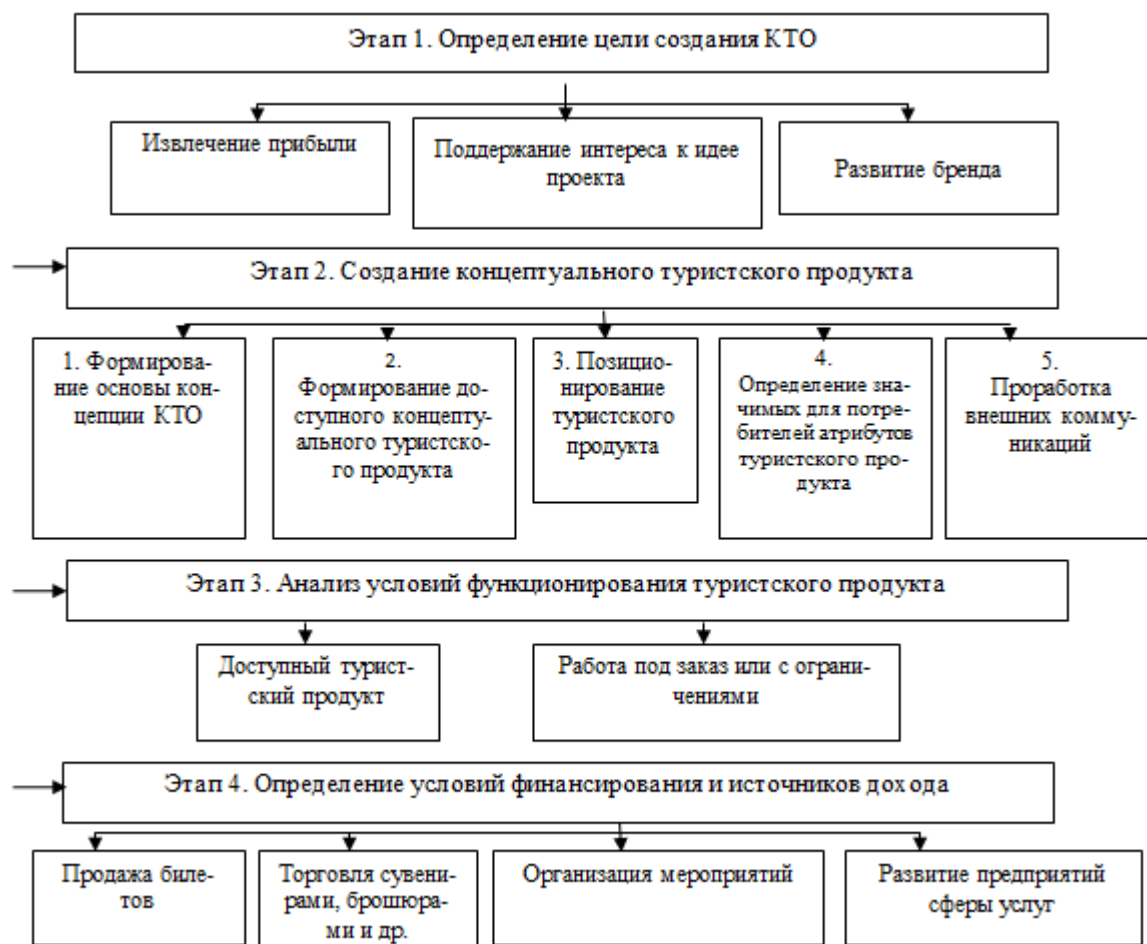


Рисунок 4. Методика создания и функционирования КТО

Целью данной методики является создание КТО, и введение его в туристскую инфраструктуру дестинации в качестве концептуального туристского продукта. Методика разработки КТО предназначена для использования:

- 1) местными органами самоуправления туризмом для стимулирования развития туризма и увеличения турпотоков;
- 2) предприятиям и организациям, стремящимся сформировать на своей базе туристский объект и привлечь туристов.

На цель создания КТО могут оказывать влияние субъект создания и управления (физические и юридические лица, органы местного самоуправления), а также источник возникновения. Можно определить следующие зависимости:

- созданные физическими лицами объекты отражают их хобби и личные интересы, распространяют определённую индивидуальную идею;

– созданные юридическими лицами объекты направлены на получение дополнительной прибыли от развития туризма;

– созданные органами местного самоуправления объекты направлены на развитие туризма, соответствующих отраслей и сфер деятельности дестинации.

При разработке КТО важно учитывать приоритетность достижения названных целей и задач.

Этап 1. Первым этапом методики является определение цели создания КТО. В качестве главных целей данного этапа можно выделить извлечение прибыли и помощь развитию туризма и сопутствующей инфраструктуры дестинации, а также поддержание интереса к идее и бренду объекта.

В таблице 3 представлены основные цели создания КТО. После разработки иерархии целей, в рамках концептуального туристского объекта необходимо определить совокупность объектов показа.

Таблица 3 – Основные цели создания КТО

Вид КТО	Цель создания
Брендовый	Поддержание бренда
Продуктовый	Извлечение прибыли
Технологический	Поддержание интереса к идее
Деятельностный	Извлечение прибыли
Событийный	Развитие туризма и соответствующих отраслей и сфер деятельности дестинации
Креативный	Поддержание интереса к идее

Этап 2. Вторым этапом является проработка концепции объекта показа.

Целью данного этапа является проработка такой концепции объекта показа, которая будет привлекательна для туристов.

Достижение данной цели состоит из последовательного выполнения ряда действий.

1. Формирование основы концепции КТО.

Под основой концепции КТО понимается ценность для потребителя, способная стимулировать туристский интерес:

- является материальным предметом;
- отражает уникальную для этого региона идею, образ или историю;
- представляет положительные ощущения;
- интегрируется в инфраструктуру дестинации.

В случае выполнения данных требований возможен переход к следующему действию, в противном случае все противоречия должны быть устранены.

2. Формирование доступного концептуального туристского продукта.

Объект показа будет вызывать интерес у туристов в качестве комплексного продукта. Основой объекта показа будет экспозиция - совокупность объектов, предметов или явления, предназначенных для демонстрации посетителям и стимулирования интереса туристов. Этот элемент будет являться наиболее затратным. В случае создания объекта с нуля будет необходима добровольная и спонсорская помощь партнёров, участие в капитале и др. В составе ценностей концепции объекта показа выделяют: главные ценности (объекты экспонирования), предполагаемые ценности (качество, доступность, инновационность), расширен-

ные ценности (дополнительные товары, услуги и мероприятия), возможные ценности (дополнительные преимущества). Такой подход позволяет предложить потребителям самостоятельный концептуальный туристский продукт, основанный на искусственных аттракциях. В данном случае будет необходимо опираться на общие и известные ценности, востребованные потребителями, поскольку развитие концептуальных туристских объектов ориентируется на крупные сегменты путешественников и на массовый туризм. Создание сложного объекта показа потребует значительных затрат, для привлечения которых может потребоваться привлечение партнёров. При недостатке собственных средств и невозможности привлечь партнёров объект будет функционировать в ограниченном объёме. Например, работа по предварительному заказу значительно сократит многие статьи затрат.

3. Позиционирование концептуального туристского продукта. Разработка коммуникационной программы концептуального туристского продукта. В качестве основного требования выступает идентичность или соответствие определённой ранее иерархии атрибутов и элементов.

4. Определение значимых для потребителей атрибутов концептуального туристского продукта. Атрибутами могут выступать название, логотип, слоган, цвета, шрифты и др. Они должны находиться в соответствии и отражать ценности концептуального туристского продукта, быть интегрированы в коммуникационную программу.

5. Проработка системы внешних коммуникаций концептуального туристского продукта. Мероприятия должны быть направлены на проработку медиакампании соответствующей основе и ценностям концепции.

Этап 3. Анализ условий функционирования туристского продукта. Выбор в пользу стратегии доступного концептуального туристского продукта оправдан в том случае, если он интересен широкому сегменту туристов и может обеспечить определённый уровень экономической эффективности его функционирования. Важна разработка и внедрение технологии обслуживания и соответствующего сервиса. Работа по заказу обоснована в случае, когда основной целью создания является не экономическая эффективность и сам продукт состоит из основного объекта экспонирования.

Этап 4. Определение условий финансирования и источников дохода. Таковыми источниками могут быть продажа билетов, торговля сувенирами, брошюрами, организация мероприятий и развитие предприятий сферы услуг. Ниже представлены методические подходы к созданию на базе предприятий и организаций турпродуктов с искусственной аттракцией (рисунок 5). Предприятие или организацию можно рассматривать источником искусственной аттракции в случае наличия известного бренда, статуса градообразующего предприятия, выпускающего продукцию ряда брендов; обладания уникальной технологией и продуктами её работы.

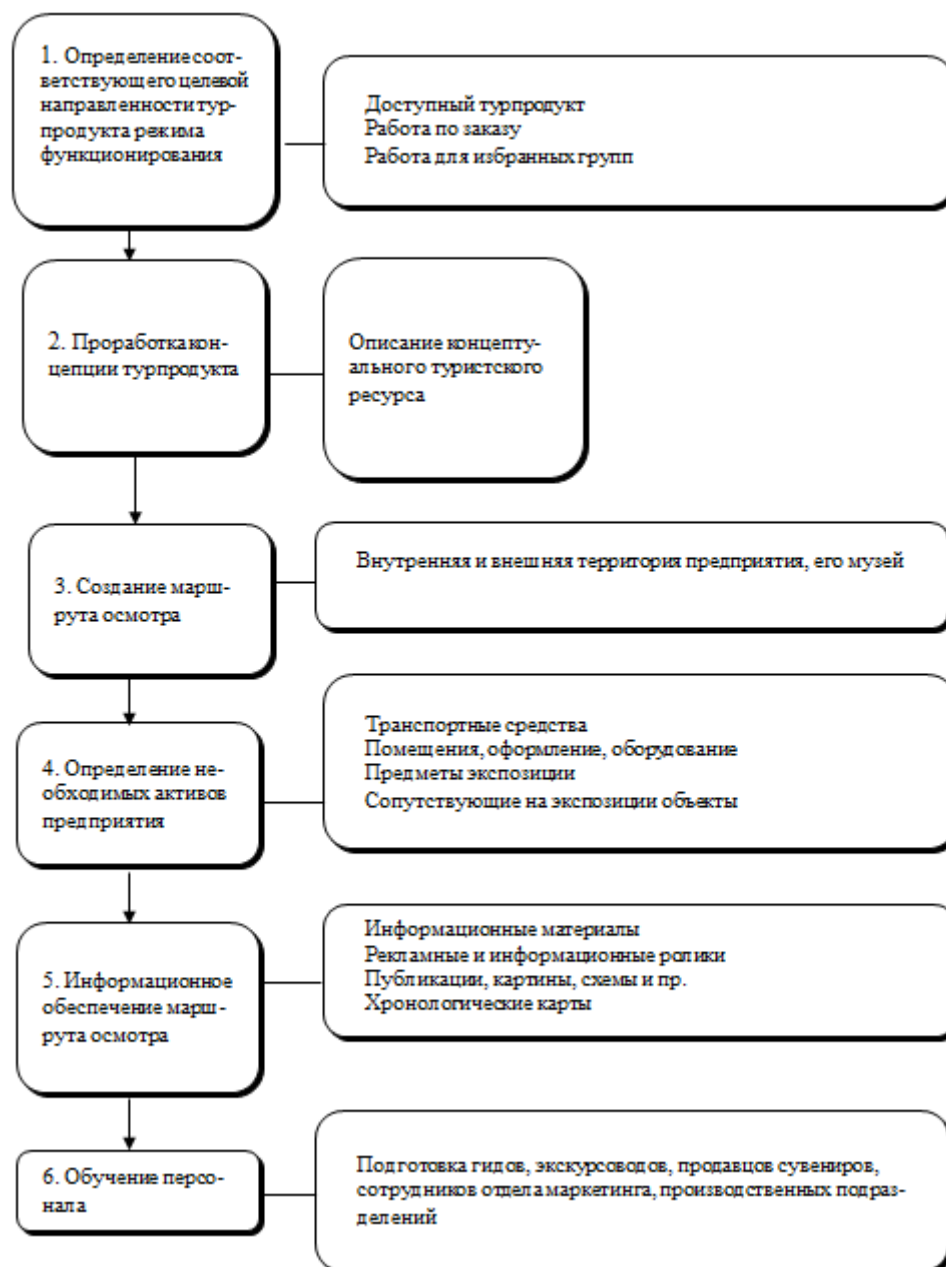


Рисунок 5. Основные методические подходы к созданию на базе предприятий и организаций турпродуктов с искусственной аттракцией

Целесообразно выделение совокупности турпродуктов, искусственная аттракция которых создается на базе предприятия, различных режимов доступности для посетителей (рисунок 6).

Следующим шагом является развитие турпродукта курортной территории, основанного на искусственной аттракции (таблица 4).

Здесь становится важным проработка вопросов, связанных с программой осмотра и сервисом предпочтительней использовать смешанный вид концептуального туристского объекта с использованием предмета/технологии:

– обеспечение общего доступа или функционирование в режиме массового туризма, включение в общую индустрию туризма региона;





Рисунок 6. Влияние выбора режима функционирования на интеграцию турпродукта в инфраструктуру дестинации

- функционирование под заказ, работа по договоренности с деловыми и познавательными целями;
- ограниченный доступ только для определенных категорий посетителей.

В соответствии с одной из данных стратегий определяется потребность в материальных, человеческих и прочих ресурсах для создания искусственной аттракции и турпродукта на ее основе. Таким образом, данный фактор становится первичным при разработке нового продукта.

Таблица 4 – Развитие туристского продукта дестинации, основанного на искусственной аттракции

Концептуальный туристский объект	Искусственная аттракция	Туристский продукт дестинации, основанный на искусственной аттракции
Мифологический	Музей с экскурсией по территории и помещениям предприятия	Совокупность торговых, дегустационных, экскурсионных услуг
Предметный	Музей, выставка	Совокупность торговых, дегустационных, экскурсионных услуг
Технологический	Обзорная экскурсия по основным этапам технологического процесса Музей развития технологии	Совокупность торговых, дегустационных, демонстрационных, экскурсионных услуг
Образовательный	Помещения, здания, территория	Совокупность торговых и экскурсионных услуг
Событийный	Элемент с информационным сопровождением	Совокупность торговых и экскурсионных услуг

В заключение отметим, что отличие процесса создания таких турпродуктов состоит в существовании объектных ограничений для разработки концепции туристского ресурса. Приоритетом становится продвижение бренда, формирование позитивного имиджа курортной территории. Развитие туризма становится вторичной целью, следствием достижения первой. Ряд современных российских музеев показывают слабую связь между данными целями, поскольку экскурсии проводятся в ограниченное время по предварительному заказу.

Следует подчеркнуть, что создание основанных на искусственной аттракции турпродуктов весьма специфично из-за иерархии целей, при этом описание концептуального туристского объекта должно соответствовать позиции интегрирования продукта в инфраструктуру туризма дестинации. Необходимо связывать целевую направленность турпродукта с приоритетным видом туризма, в рамках которого планируется его потребление. Главной целью представленных подходов является определение последовательности действий при проработке концепции туристского ресурса, формирования турпродукта на базе предприятий/организаций и создания искусственной аттракции.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Морозов М.А., Морозова Н.С. Модель оценки конкурентоспособности туристских дестинаций // Международная торговля и экономическая политика. 2012. №11. С.100-108.
2. Морозов М.А., Морозова Н.С. К вопросу о конкурентоспособности российского туризма // Международная торговля и экономическая политика. 2013. №4. С.41.
3. Морозов М.А., Морозова Н.С. Оценка конкурентоспособности туристской дестинации на основе кластерного подхода. / Морозов М.А., Морозова Н.С. // Международная торговля и экономическая политика. 2011. №11. С.114-124.
4. Стыцук Р.Ю., Артемьева О.А. Актуальные вопросы районирования туристских территорий РФ по характеру и значимости имеющихся ресурсов // В сборнике: Zpravy vedecke ideje-2012 = Научные идеи-2012 Material VIII mezinarodni vedecko-prakticka Konference. 2012. С. 56-61.

5. Розанова Т.П., Стыцюз Р.Ю., Карпова С.В., Константиныди Х.Ф., Мотагали Я.Б., Иванова Ю.О. Организация системы маркетингового управления продвижением курортных территорий РФ (Отчет НИР) № АААА-А16-1160706100081-3 -2016 (Правительство Российской Федерации Финансовый университет при Правительстве РФ), С.171
6. Морозов М.А., Морозова Н.С. Оценка конкурентоспособности туристской дестинации на основе кластерного подхода. / Морозов М.А., Морозова Н.С. // Международная торговля и экономическая политика. 2011. №11. С.114-124.
7. Морозов М.А., Морозова Н.С. Модель оценки конкурентоспособности туристских дестинаций // Международная торговля и экономическая политика. 2012. №11. С.100-108.
8. Морозов М.А., Морозова Н.С. К вопросу о конкурентоспособности российского туризма // Международная торговля и экономическая политика. 2013. №4. С.41.
9. Стыцюз Р.Ю., Артемьева О.А. Применение потенциала маркетинга в целях повышения туристской привлекательности дестинаций // Научные труды Вольного экономического общества России. 2013. Т. 174. С. 364-369.
10. Стыцюз Р.Ю., Артемьева О.А., Рожков И.В. Методологические аспекты ресурсного обеспечения развития туризма в регионах (монография) - Архангельск, Изд-во: Архангельский институт открытого образования, 2014, С. 230
11. Артемьева О.А. Преимущества концептуальных туристских ресурсов как основа туристского продукта // Научные труды Вольного экономического общества России, Т. 155, 2011 г., с. 38-40
12. Стыцюз Р.Ю., Артемьева О.А., Мотагали Я.Б. Применение потенциала маркетинга в целях повышения туристской привлекательности дестинации // Научные труды Вольного экономического общества России. 2013. Т.174.С.364-369
13. Стыцюз Р.Ю., Артемьева О.А., Рожков И.В. Методологические аспекты ресурсного обеспечения развития туризма в регионах: монография / Архангельск-Москва: АО ИППК РО, 2014 - 12 п.л.
14. Стыцюз Р.Ю., Артемьева О.А., Мотагали Я.Б. Тенденции использования культурного и природного наследия в спортивно-приключенческом туризме // В сборнике материалов международной научной конференции: Современные технологии управления - 2014. С. 290-303
15. Стыцюз Р.Ю. Методические подходы к повышению уровня конкурентоспособности российских организаций на национальном и глобальном рынках // Российское предпринимательство. 2014. № 22 (268). С. 183-191.

## ГЛАВА 25. БИЗНЕС В ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ

### 25.1. Специфика и тенденции развития услуг гостиничной индустрии России

Развитие гостиничного бизнеса в России напрямую связана с экономическим состоянием нашего общества в настоящее время, переживающего время угроз и вызовов. Это объясняется обособлением (под влиянием внешних факторов) российской экономики и направленностью экономики на внутренние экономические источники и резервы во всех сферах нашей современной жизни. Этот процесс затронул в том числе индустрию гостеприимства. Напрямую это связано с падением потоков въездного туризма в Россию и, соответственно, со снижением загрузки отелей и средней цены на их услуги. Падает соответственно и прибыльность отдельных гостиничных предприятий и отрасли в целом. Такая ситуация неопределенности продолжается и требует новых подходов в построении бизнес-модели отрасли. Как же отрасль реагирует на вызовы современного этапа развития страны и мира в целом?

На современном этапе международный туризм превратился в одну из самых весомых и высокодоходных отраслей мирового хозяйства, в которой отмечаются такие процессы, как углубление специализации, нарастание процессов концентрации бизнеса, переход на новые технологии, применение инноваций. Гостиничный бизнес, как основная составляющая часть туризма, переживает период бурного развития и является одной наиболее динамично развивающихся отраслей в мире. На сегодня гостиничное хозяйство по всему миру насчитывает более 350 тыс. комфортабельных гостиниц более чем на 14 млн. номеров (26 млн. мест).

В России гостиничный бизнес тоже находится на подъеме. Что представляет собой гостиничный бизнес в России? Рыночные преобразования поставили отрасль гостеприимства в сложное экономическое положение. В отрасли в 2000-е годы накопился ряд серьезных проблем: ввиду высокой степени износа основных фондов отрасли и слабой инфраструктуры, во многих отечественных отелях наблюдается низкое качество гостиничного продукта. Но, вместе с тем, гостиничный бизнес является одной из таких сфер экономики России, которая все эти годы развивалась поступательно и претерпела ряд существенных изменений. В настоящее время многие регионы, напрямую связанные с туризмом, получили существенные возможности для развития своей экономики в виде строительства новых и реконструкции существующих объектов индустрии гостеприимства способных дать толчок мультипликативному эффекту стимулирования развития других отраслей экономики.

Что мы подразумеваем под гостиничной услугой? Гостиничные услуги в нашем представлении все чаще ассоциируются с комплексным гостиничным продуктом, предоставляющего гостю как возможности удовлетворить естественные человеческие потребности в сне, отдыхе и релаксации, так и предоставить ему дополнительные удобства в виде новых технологий и комфорта. Современное гостиничное предприятие предоставляет одновременно с проживанием и питанием широкий спектр дополнительных услуг: аренда транспорта, экскурсии и развлечения, медицинское обследование и релаксация, спортивные

тренажеры, услуги СПА салонов т.д. Современный отель - это сложный бизнес-комплекс, в котором присутствует три вида бизнеса – продажа услуг, производство и торговля. Когда гость приходит в гостиничный бар и покупает чашку кофе, то на самом деле он покупает не чашку кофе – он покупает окружение, атмосферу, уют, безопасность. Цена этого не 70 рублей, как в сети быстрого обслуживания McDonalds, а 600 рублей, как, скажем, в московской гостинице Ritz Carlton. И по этой чашке кофе гость судит не о качестве кофе, а обо всей гостинице в целом – ее сервисе, персонале, интерьере, дизайне и т.д. Таким образом, помимо получения просто услуг, гость получает массу впечатлений, удовольствий.

Гостиничная услуга имеет ряд характерных черт и особенностей, как свойственных индустрии услуг (сервиса) в целом, так и отличительных особенностей индустрии гостеприимства:

- неосвязаемость гостиничной услуги: гость не может оценить (попробовать на вкус и цвет) качество услуги до момента непосредственного оказания этой услуги;
- временной разрыв процессов производства и потребления: например, уборка номера производится до момента заселения гостя;
- исходя из пункта 1 вытекает еще одна особенность - непостоянство качества, что не может не вызывать недовольства гостей. Качество гостиничных услуг во многом зависит от квалификации персонала и менеджмента, а также координации бизнес-процессов;
- сезонность спроса. Эта особенность влияет на маркетинг гостиниц, на ценообразование, и, следовательно, на показатели эффективности их деятельности;
- специализация предприятия (в зависимости от его местоположения).

В течение последних десяти лет мы наблюдаем в России постоянное и все возрастающее развитие гостиничного бизнеса. В города - миллионники приходят международные гостиничные компании и начинают конкурировать между собой, предприниматели открывают маленькие частные отели, мотели и хостелы, приватизируются и реконструируются старые советские гостиницы. Однако количественные показатели далеко не всегда положительно влияют на повышение качества обслуживания и уровня сервиса. Несмотря на то, что на сегодняшний день в России представлены практически все возможные предложения гостиничных продуктов, остаются резервы для развития отдельных видов отелей, например, бутик-отелей, придорожных мотелей и кемпингов, высококлассных СПА-отелей и оздоровительных центров, отелей в многофункциональных комплексах. Другой проблемой российских регионов является внедрение международных стандартов обслуживания. Если в российском городе открывается сетевой международный отель, то качество услуги этого отеля гарантировано стандартами таких сетей как Hilton, Marriott или Accor. А вот если открывается отель под российским брендом, то качество гостиничной услуги не всегда гарантировано.

Гостиничный бизнес продолжает развиваться по следующим причинам: во-первых, в России сохраняется деловая активность, что вызывает увеличение объемов «делового внутреннего туризма»; во-вторых, переключение на внутрен-

ний туризм означает, что люди все больше путешествуют внутри страны, и им нужны все новые гостиничные комплексы и услуги; в-третьих, страна, объявившая себя частью общеевропейской культуры и структуры, постепенно становится для европейских туристов узнаваемой, а значит, и привлекательной. И то, что сейчас мы наблюдаем спад в потоках иностранных туристов, нужно рассматривать как явление временное. Они (потоки) в любой момент восстановятся, а, следовательно, моментально возникнет потребность в качественных средствах размещения или гостиницах.

Чем же характерна нынешняя ситуация в гостиничном бизнесе? Прежде всего следует сказать, что в связи с ограничением туристского потока и падения спроса на туристские услуги (и гостиничные в частности), гостиничное сообщество вырабатывает, и, зачастую достаточно успешно, внедряет новые услуги, повышает качество гостиничного сервиса, как средство сохранения постоянного гостя и повышения его лояльности, снижает издержки гостиничного продукта, внедряет инновационные маркетинговые стратегии. В условиях усиления конкурентной борьбы гостиничный бизнес постоянно удивляет своих гостей различными «скидочными» программами, дарят гостям подарки на различные праздники (например, День Святого Валентина), создают новые пакетные предложения и корпоративные новинки (например, сейчас модными становятся гостиничные предложения «Bleisure» - от английских слов Business –бизнес, дело, и Leisure – отдых, развлечение, - когда командировочный остается на выходные).

Одной из характерных черт отечественного гостиничного бизнеса является то, что бизнес этот по природе своей вторичен, то есть бизнес строится на капиталы, заработанные в другой сфере. Это, с одной стороны, определяет существенные трудности на начальном этапе формирования гостиничного предприятия. Зачастую гостиничный инвестор строит отель не по стандартам бизнеса, а в силу своих представлений о посещении отелей за рубежом. Поэтому в России наблюдается нехватка качественных и недорогих отелей. Этот факт, с другой стороны, определяет характерные черты российского менеджмента, когда лишь немногие из отелей могут предложить качественное обслуживание, которое отвечает международным стандартам.

Тем не менее, если Россия хочет развивать национальный рынок гостиничных услуг, то его следует также рассматривать точки зрения перспективы его развития в международном контексте. Россия в настоящий момент занимает одно из последних мест в Европе по обеспеченности населения гостиничным номерным фондом. В гостиничном бизнесе сконцентрирован огромный инвестиционный и человеческий капитал и есть все предпосылки для его дальнейшего устойчивого развития. Поэтому гостиничный бизнес должен и может занимать в экономике России более значительное место. В настоящее время туристский бизнес в России приносит около 1,5-2% Валового внутреннего продукта, а в некоторых странах – мировых лидеров туризма его доля 10, и даже 20%.

Многое в будущем будет зависеть от государственного стимулирования развития гостиничного бизнеса, особенно в условиях отсутствия иностранного финансирования. Чтобы российский инвестор начал вкладываться в бизнес, необходим целый ряд государственных мер регулирования инвестиционной активностью. В связи с тем, что гостиничный бизнес – это длинные (во времени) ин-

вестиции, то стимулировать этот бизнес можно было бы через государственные гарантии, налоговые льготы (налог на прибыль, налог на имущество, плата за землю), кредитные дотации, льготные подключения к городской инфраструктуре.

Одной из характерных черт современного этапа развития российского гостиничного бизнеса можно назвать расширение процедуры классификации, обязательной с 2016 года для гостиниц и других объектов индустрии гостеприимства. Обязательная классификация гостиничного рынка призвана выполнять задачи государственного регулирования туристской и гостиничной деятельности: обеспечивать качество гостиничных услуг, соответствующее международным стандартам и существующей зарубежной практике.

Следует отметить, что одним из наиболее важных вопросов развития отрасли остаётся вопрос координации государственного регулирования гостиничного рынка. На сегодняшний день отсутствие единого регулятора и контролера приводит к тому, что управление отечественной гостиничной отраслью носит несистемный характер. Роль этого будущего регулятора (учитывая возрастающий объем туристского бизнеса) должна свестись к управлению основными стратегиями и тенденциями, способствующими устойчивому развитию туризма и гостиничного бизнеса. Гостиничный бизнес, способен приносить огромную прибыль стране и обществу.

Как было сказано выше, в гостиничной отрасли сегодня отмечается рост уровня конкурентной борьбы. Гостиничный бизнес в России находится в начале пути совершенствования, если сравнивать его с международным бизнесом. Предприятия индустрии гостеприимства сталкиваются с необходимостью бороться за клиента, используя как методы поведенческой психологии, так и новейшие технологии. В этой связи актуальной становится разработка новых услуг и совершенствование существующих. Это необходимо для привлечения новых клиентов (гостей) и удержания уже существующих.

Следует отметить, что в гостеприимстве имеются три основных фактора, которые в значительной степени определяют наличие в гостинице дополнительных услуг – для более полного удовлетворения запросов гостя:

- отнесение гостиницы к определенной категории;
- работа гостиничного предприятия в определенном сегменте рынка;
- гостиничная специализация.

По степени новизны гостиничные инновации можно разделить на три типа:

- имитации – продукты новые для данного отеля, но не для рынка;
- обновленные продукты – построенные на новом способе использования уже существующих продуктов;
- подлинные новинки, т.е. уникальные продукты, в которых рынок испытывает действительную потребность.

Если говорить о тенденциях развития мировой индустрии гостеприимства на современном этапе, то можно следующие:

- использование в сфере гостиничного бизнеса продуктов и услуг других отраслей;
- гостиничные услуги становятся доступны массовому потребителю;

– специализация гостиничного и ресторанного бизнеса и выделение определенных сегментов потребителей с удовлетворением специфических запросов каждого сегмента;

– индустрия гостеприимства все более ориентируется на специальные запросы новых видов туризма (экологического, приключенческого, экстремального);

– включение объектов размещения в новые и многофункциональные типы недвижимости (выставочные, торгово-развлекательные и офисные комплексы);

– гостиничный бизнес глобализуется и концентрируется – создаются туристские корпорации и гостиничные сети, а также гостиничные ассоциации, союзы, международные правительственные и неправительственные организации;

– усиление известных брендов в построении системы и эффективности продаж гостиничного продукта и повышение лояльности клиентов гостиничному бренду;

– глубокая персонификация обслуживания, основанная на исследованиях психологических поведенческих потребителей;

– широкое внедрение новых информационных технологий средств коммуникации, позволяющее проводить глубокую и системную экономическую диагностику потребностей клиента, а также использовать средства коммуникации для продвижения продуктов (Интернет, социальные сети и др.);

– возрастут расходы правительств на пропаганду туризма;

– гостиничная индустрия меняет способ подсчета своих прибылей: с дохода на один номер – на доход с одного клиента;

– становится выгодным и прибыльным быть «зеленой» гостиницей, то есть заботиться об охране окружающей среды.

Три последние можно назвать системообразующими.

Какие же из мировых тенденций отслеживаются на российском рынке? Важной тенденцией российского рынка гостиничных услуг является проникновение и усиление позиций международных сетевых компаний на национальном российском рынке. Такая тенденция объясняется тем, что построить сетевой отель проще и сроки окупаемости сетевых отелей гораздо меньше. Кроме того, инвестору проще получить необходимые заимствования в российских банках на строительство таких отелей. Системы бронирования таких отелей позволяют существенно увеличивать количество клиентов (гостей) как в России, так и привлекая иностранного клиента.

Другие тенденции развития гостиничного бизнеса в России отражают стремление все большего количества гостей вести здоровый образ жизни. Именно поэтому многие отели делают ставку на открытие бассейнов, фитнес-центров и СПА. Более того, во многих из них открываются дополнительные рестораны (или создается дополнительное меню) с диетическими блюдами. Современная мировая тенденция в отельном бизнесе направлена на создание гостиничных объединений, корпораций и сетей. Все больше в России открывается качественных международных отелей. Приход сетей в Россию диктует внедрение прогрессивных технологий, и, главное, мировых стандартов качества. Важным этапом развития гостиничного бизнеса стало проведение спортивных мероприятий мирового значения – зимних олимпийских игр 2014 г. в Сочи и Чемпионата мира



по футболу 2018 г. Событийный туризм оказывает значительное влияние на региональное развитие гостиничного бизнеса в нашей стране.

Из новых тенденций также можно отметить открытие гостиниц в составе многофункциональных комплексов. После возведения таких отелей инвесторы поступают с такими отелями, как и с остальными видами недвижимости – сдать в аренду, управлять самим или продать.

Среди основных тенденций развития гостиничного бизнеса в России можно выделить:

- перенос акцента развития гостиничной недвижимости из столиц в города - миллионники и туристские дестинации;
- усиление позиций инвесторов, не связанных с гостиничным бизнесом;
- консолидация именно российского гостиничного бизнеса, например, развитие сети «Азимут»;
- покупка зарубежных гостиниц российскими компаниями и предпринимателями.

В заключение отметим, что развитие гостиничного бизнеса в нашей стране идет практически в ногу с мировыми событиями. Борьба за выживаемость гостиничных предприятий определяет необходимость в новых дополнительных услугах, в том числе использование инновационных технологий в бронировании, в том числе и через ОТА (Outsourcing Travel Agency), предложение различных каналов продаж, телевизионная связь для конференций, эфирное и интерактивное телевидение), управление всеми приборами в номерах с «одного пульта» и др. Современные отели в кризис предлагают гостям организацию бизнес-конгрессов, залы для пресс-конференций, помощь в организации переговоров с клиентами и партнерами. Таким образом, несмотря на, а часто вопреки сложной политической ситуации в нашей стране, гостиничный бизнес развивается – строятся отели, внедряются современные технологии и методы управления отелями, предприятия борются за клиента и меняют структуру управления, сохраняют и повышают эффективность и прибыльность гостиничного бизнеса.

## **25.2. Тенденции развития рынка услуг коллективных средств размещения РФ**

Исследование структуры средств размещения туристско-рекреационного комплекса и состояния материально-технической базы показало, что к ней следует отнести: коллективные средства размещения (гостиницы, туристские базы и др.); предприятия питания и торговли; автотранспортные предприятия; туристско-рекреационные комплексы; туристско-информационные центры; туристские фирмы (туроператоры и турагенты) и др.

В структуре коллективных средств размещения РФ преобладают гостиницы и аналогичные средства размещения (более 50%). Оставшуюся часть составляют специализированные средства размещения (детские лагеря, туристические базы, кемпинги, мотели, санатории, дома охотника и рыбака, спортивные базы и т.д.), число которых за последние 10 лет значительно сократилось.

Средства размещения подразделяются на индивидуальные и коллективные. Услугами индивидуальных средств размещения традиционно пользуются миллионы россиян, самостоятельно организующий свой отдых. В связи с этим

остро стоит проблема учета деятельности индивидуальных средств размещения, которая осуществляется без соответствующей регистрации и уплаты налогов и сборов, что негативно влияет на общую социально-экономическую обстановку в регионах и непосредственно на развитие туристско-рекреационного комплекса.

Существуют положительные практики учета индивидуальных средств размещения: Вологодская область, Горная Шория и т.д., где их учетом занимаются туристские информационные центры. Вопрос выхода из теневого сектора экономики индивидуальных средств размещения может быть решен путем формирования туристско-рекреационного паспорта территории, включающего реестр индивидуальных средств размещения.

В результате формирования рыночных отношений с начала 90-х годов гостиничный бизнес в Российской Федерации начал активно развиваться и сейчас претерпевает качественные изменения: появляется все больше гостиниц под брендами ведущих гостиничных сетей мира, которые задают высокие стандарты качества предоставляемых услуг. Максимальное количество коллективных средств размещения приходится на Центральный федеральный округ (около 26%), далее следуют Южный федеральный округ (20%), Приволжский федеральный округ (18%).

По данным Федеральной службы государственной статистики, наибольшее количество средств размещения характерно для следующих регионов: Краснодарский край – 1684, Приморский край – 379, Республика Крым – 392, Санкт-Петербург – 389, Ленинградская область – 269, Алтайский край – 316, Свердловская область – 520.

В 2015 году общее число номеров в коллективных средствах размещения составило 670 762 единиц. Число мест в коллективных средствах размещения Российской Федерации (без субъектов малого предпринимательства) составило 1 573342 единиц. Среди субъектов Российской Федерации по численности мест в коллективных средствах размещения выделяются Краснодарский край (257253), г. Москва, Московская область, г. Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Ставропольский край. В 2015 г., по данным Федеральной службы статистики, в Российской Федерации насчитывалось примерно 10 тысяч гостиниц. Эта цифра в 2 раза меньше данных по количеству гостиниц и аналогичных средств размещения, которые предоставили субъекты Российской Федерации. Одна из основных проблем анализа развития средств размещения в нашей стране – отсутствие нормативных показателей, определяющих деятельность предприятий в сфере предоставления услуг по размещению, т.е. учет средств размещения. Только коды хозяйственной деятельности организации могут свидетельствовать о предоставлении услуг по размещению. Лидером по количеству гостиниц является ЦФО: на его долю приходится 19% всех гостиниц (рисунок 1).

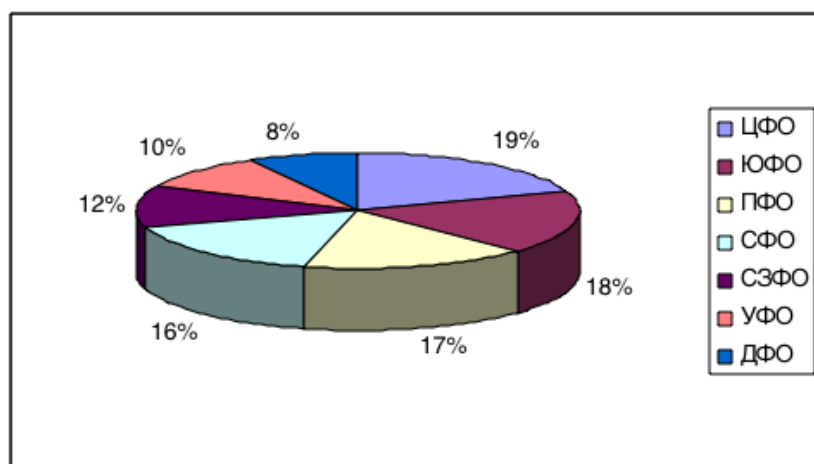


Рисунок 1. Доля федеральных округов в общем количестве гостиничных предприятий на территории России, 2015 г.

Общая численность занятых в коллективных средствах размещения в 2015г. составила 399 146 работников. Объем платных услуг гостиниц и аналогичных средств размещения, предоставленных гражданам, составил 161 950,9 млн. руб. Максимальные показатели зафиксированы в Центральном федеральном округе – 51 106,4 млн. руб., Южном Федеральном округе – 38 367,8 млн. руб., Северо-Западном федеральном округе – 20 814,5 млн. руб.

Процесс развития гостиничной индустрии в регионах идет активно, но Российская Федерация пока остается страной бизнес-туризма. Доминирующее положение Москвы и Санкт-Петербурга на рынке гостиничных услуг Российской Федерации определяется преобладанием деловых туристов в столичных и экономически развитых регионах. В условия экономической и геополитической нестабильности сегмент МICE-индустрии в 2014-2015 гг. показал резкое снижение. Для диверсификации туристского потока по целям поездок необходимо устранить острый дефицит гостиничных мест в среднем сегменте гостиничных предприятий, где спрос превышает предложение в десятки раз. Не менее острый дефицит в номерном фонде наблюдается в экономическом классе гостиниц 1\*- 2\*. Рынок сегмента гостиниц категории 2\*- 4\* имеет средний уровень инвестиционной привлекательности. При наличии высокого спроса на экономичный вариант размещения девелоперы предпочитают строить гостиницы категории 4\*- 5\*, т.к. срок окупаемости сокращается за счет высоких цен на услуги.

Одной из проблем сферы гостеприимства является необходимость постановки на миграционный учет иностранных граждан и регистрация по месту пребывания российских граждан. На сегодняшний день существуют различные способы передачи информации, необходимой для миграционного учета в УФМС: на бумажном носителе с нарочным или по почте, в электронном виде через соответствующие программные продукты. Для упрощения процедуры регистрации иностранных граждан в УФМС целесообразно использовать автоматическую регистрацию на портале госуслуг.

Еще одной проблемой гостиничных предприятий и аналогичных средств размещения в Российской Федерации является малодоступность объектов

инфраструктуры для лиц с ограниченными физическими возможностями. В Российской Федерации проживает свыше 13 млн. инвалидов, из которых около 600 тыс. детей-инвалидов, 2 млн. с ограниченными возможностями передвижения (колясочники). Около 11% всех туристских поездок в Европе и 7% во всем мире совершают путешественники с ограниченными физическими возможностями, чаще всего в компании членов семьи или друзей. В западных странах вошла в норму разработка туристских продуктов с учетом потребностей инвалидов.

На данный момент в России для инвалидов делается явно недостаточно. Многие из тех, кого относят к категории людей с ограниченными возможностями - молодые люди в возрасте до 40 лет. Они занимают активную жизненную позицию, осваивают новые профессии и хотят путешествовать. Средствам размещения необходимо формировать безбарьерную среду, предполагающую доступность средств размещения для лиц с ограниченными возможностями, в сочетании с их аналогичной транспортной и информационной доступностью.

Определяющей тенденцией последних лет на рынке гостиничных услуг Российской Федерации является глобализация, проявляющаяся в активном проникновении международных гостиничных сетей. Номерной фонд гостиниц под международными брендами с 2011 г. растет в среднем на 19% в год. На российском рынке гостиничных услуг в настоящее время функционирует порядка 130 гостиниц (совокупный номерной фонд более 30 тыс. номеров) под брендами международных гостиничных сетей. На сегодняшний день на отечественном рынке представлены 9 из 10-ти крупнейших международных гостиничных сетей: 2/3 гостиниц принадлежит корпорации Carlson Hotels Worldwide, 14% французской Accor, 14% американской Inter Continental Hotels Group, 12% американской Marriot International.

Под управлением международных гостиничных сетей на рынке преобладают гостиницы категории 5\* и 4\* (38% и 40% совокупного номерного фонда Российской Федерации под международными брендами). На Москву, как на финансовый и деловой центр Российской Федерации, приходится половина гостиниц высшей категории. В последнее время данное соотношение постепенно меняется в пользу регионального рынка.

Гостиницы под международными брендами сконцентрированы в городах и регионах, где проводятся мега-события (например, планируется проведение Чемпионата Мира по футболу 2018); в социально-экономически развитых регионах (Екатеринбург, Самара и т.д.); в городах с населением свыше 1 млн. человек (Новосибирск, Нижний Новгород, Омск, Челябинск, Ростов-на-Дону, Волгоград, Пермь, Воронеж, Краснодар); в приграничных городах (Калининград, Мурманск, Владивосток), в туристско-рекреационных кластерах и особо экономических зонах туристско-рекреационного типа.

Стратегия работы международных гостиничных операторов на российском рынке связана с проникновением на региональные рынки и диверсификацией брендов. Российские гостиничные сети начали формироваться чуть более 10 лет назад. За это время некоторые отечественные операторы не только получили национальный статус, но и сумели выйти на зарубежные рынки. Среди наиболее

стабильных и масштабных по охвату рынка национальных гостиничных цепей на данный момент можно выделить Azimut Hotel Company, Amaks Hotels & Resorts, Intourist Hotel Group, Heliopark Hotels & Resorts.

Все российские гостиничные компании объединяет многопрофильность: они стремятся охватить полный спектр услуг от консалтинга до строительства и управления. Портфолио многих российских гостиничных операторов состоит из очень разнородных объектов (реконструированные гостиницы советской постройки, новые объекты, лофт-отели и т.д.). Разнородность продукта и отсутствие четких корпоративных стандартов, строго приуроченных к тому или иному бренду, затрудняют узнаваемость российских брендов, что снижает их уровень конкурентоспособности по сравнению с западными гостиничными операторами, затрудняет развитие и замедляет темпы роста бизнеса национальных гостиничных сетей. Географически отечественные гостиничные сети приурочены к европейской части России, в основном к крупным городам ЦФО, Поволжья, СЗФО.

Для привлечения отечественных гостиничных операторов на региональные и столичные рынки предлагается разработать механизмы приоритетности их участия в тендерах на строительство и управление новыми объектами размещения.

Другой тенденцией, характерной для гостиничного рынка в последние годы, является строительство гостиниц в составе многофункциональных комплексов (далее – МФК) и апартаментов. Многофункциональные комплексы включают в себя 3 и более значимых доходных функции (например, торговые площади, бизнес-центр, жилой комплекс, гостиница, развлекательно-культурные учреждения, рекреационные возможности, выставочные площади, склады), которые являются в проекте взаимно поддерживающими, и обеспечивают более эффективное использование земельных участков. Включение гостиницы в состав МФК объясняется стремлением девелоперов диверсифицировать риски и сохранить относительно короткие сроки окупаемости проекта. Для минимизации расходов на жизнеобеспечение гостиничных предприятий и в связи с увеличением продолжительности пребывания деловых туристов в структуре МФК сегодня присутствуют апартаменты и/или апарт-отели. Сервисные апартаменты являются новой для России, но широко применяемой за рубежом формой функционирования малых средств размещения (МСР), что связано с индивидуализацией спроса, дроблением групповых потоков и возможностями прямого бронирования. С целью повышения эффективности государственного регулирования и функционирования МСР частично размещенных в жилом фонде необходимо законодательное разрешение оказания услуг по размещению в жилом фонде, введение реестра МСР.

Еще одна важная проблема – это существенное повышение налога на имущество, который относят к расходам по обычным видам деятельности или учитывают в составе прочих расходов. Регионы получили право перейти на расчет налога на имущество юридических лиц по кадастровой стоимости, максимально приближенной к рыночной. Раньше налог платился по балансовой стоимости. В список объектов размещения, утвержденный Постановлением

Правительства Москвы №700 от 28.11.2014 г., попал 31 гостиничный комплекс. Для этих гостиничных предприятий ставка налога повысилась многократно.

Поскольку современный отель является многофункциональным зданием, а средства размещения категории 4\*- 5\* обязаны иметь (это требование «Порядка классификации объектов туристской индустрии») конференц-зал с соответствующим оборудованием, бизнес-центр, спортивно-оздоровительный центр с тренажёрным залом, они все рискуют попасть под новый принцип исчисления налога на имущество. В этот список попали и гостиницы уровня 2\*- 3\*. Предлагается отказаться от новой методики расчета налога на имущество по кадастровой стоимости для гостиниц на период подготовки и проведения Чемпионата Мира по футболу в 2018 г.

Для решения текущих проблем развития средств размещения в Российской Федерации предлагается:

1. Разработать методику и обязать субъекты Российской Федерации провести инвентаризацию средств размещения для создания Единого реестра и формирования туристско-рекреационного паспорта региона.

2. Создать Всероссийский реестр средств размещения, критериями обязательной регистрации в котором должно стать наличие свидетельства о прохождении классификации.

3. Усовершенствовать систему классификации средств размещения, привести ее в соответствие с рекомендациями ЮНВТО, государственными стандартами и ввести обязательную систему классификации гостиничных предприятий.

4. С целью повышения качества обслуживания гостей в средствах размещения ввести обязательную сертификацию их услуг.

5. Разработать механизмы привлечения отечественных гостиничных операторов на региональные рынки путем приоритетности их участия в тендерах на строительство и управление новыми объектами размещения.

6. Снизить налоговую нагрузку на гостиничные предприятия, уплачивающие налог на имущество и земельный налог по субъектам Российской Федерации.

7. Создать безбарьерную среду в средствах размещения для путешествий лиц с ограниченными физическими возможностями.

8. Разработать механизм датирования (выделение субсидий) и условий льготного кредитования строительства социально значимых объектов (детские лагеря, гостиницы для инвалидов и т.д.), и использующих принципы «зеленого строительства».

9. Обеспечить повсеместную электронную регистрацию иностранных граждан в УФМС.

Далее следует отметить, что основными факторами, сдерживающими рост конкурентоспособности Российской Федерации на международном рынке туристских услуг и, как результат, препятствующими реализации ее туристского потенциала, являются слабо развитая, а в ряде регионов отсутствующая инфраструктура туристских объектов, низкий уровень развития туристской инфраструктуры, неудовлетворительное состояние многих туристских объектов

показа, отсутствие качественной придорожной инфраструктуры практически на всех автомагистралях страны.

В заключение подчеркнем, что решение всех перечисленных проблем позволит сформировать конкурентоспособный на мировом рынке туристский продукт, сохранить в России вывозимые за границу средства российских туристов, обеспечить равномерное развитие субъектов Российской Федерации, то есть создать высокобюджетную отрасль народного хозяйства для удовлетворения потребностей нынешних и будущих поколений по доступности отдыха, улучшению качества жизни населения, поддержанию здоровья граждан.

### **25.3. «О проблемах стратегирования туристско-курортного комплекса Краснодарского края в современном туристском рыночном пространстве»**

В связи с принятием в 2016 г. Федерального закона от 28 июня 2014 г. N 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», проблематика стратегирования развития российских регионов становится всё более актуальной. При этом под стратегированием, как правило, понимается системный подход к использованию имеющихся в обществе рычагов и стимулов для реализации поставленных целей посредством достижения консенсуса государства, частного бизнеса и институтов гражданского общества в направлении обеспечения его устойчивого развития. По сути, под стратегированием понимается «инкрементный (Incremental — непрерывный) процесс, эволюционно отражающий изменения институтов (формальных и неформальных) и эффективность работы всей институциональной системы в процессе достижения поставленных целей. Процесс стратегирования включает в себя элементы стратегического планирования, прогнозирования и бюджетирования с учетом объективно складывающейся ситуации».

Работа первой стратегической сессии, посвящённой социально-экономической диагностике Краснодарского края в рамках разработки стратегии его развития до 2030 г., проходила в г. Краснодаре с 23 по 26 января 2017 г. в здании ТПП Краснодарского края. Модераторами сессии выступили Алексей Крыловский, управляющий директор Консорциума «Леонтьевский центр – AV Group», и Борис Жихаревич, директор ресурсного центра по стратегическому планированию Консорциума «Леонтьевский центр - AV Group». В работе сессии приняли участие: министр экономики Краснодарского края со своими специалистами, представители других министерств правительства Краснодарского края, муниципалитетов, сферы бизнеса, науки и образования. Общая численность участников была порядка 120 человек. Сессия проходила в течение полных четырёх дней.

Работа сессии была организована по методике, напоминающей «мозговой штурм», нацеленной на поиск наиболее конкурентоспособных проектных вариантов устойчивого развития экономики Краснодарского края на период до 2030 г. При этом учитывались основные результаты функционирования края в предшествующие 15 лет (2000 -2015 гг.), требования 172-ФЗ «О стратегическом планировании в РФ», а также вызовы, обусловленные мировыми трендами развития глобальной экономики. При этом динамика развития Краснодарского края анализировалась на фоне показателей лидирующих групп субъектов РФ. По этим

показателям, в целом ряде случаев, Краснодарский край занимал высокие позиции в лидирующих группах субъектов РФ (население, инвестиции и др.). Но, одновременно, по ряду других ключевых показателей Краснодарский край «выпадал» из лидирующих групп субъектов (инновации, уровень заработной платы, показатели развития сферы культуры и др.).

Исходя из сформулированной в ходе сессии стратегической задачи «взглянуть из будущего (2030 г.) на позиции Краснодарского края», были предприняты попытки осмыслить основные идеи, стратегические цели развития к 2030 г. и контуры перспективных ключевых флагманских проектов. Всё это было намечено и осуществлено применительно к следующей укрупнённой структуре социально-экономической системы Краснодарского края: агропромышленный и туристско-курортный комплексы, промышленность, инфраструктура, человеческий капитал. При этом перспективы развития каждого из этих 5-ти структурных элементов анализировались сквозь призму следующих семи тем: рынки, институты, человеческий капитал, инновации и информация, природные ресурсы, пространство и реальный капитал, финансовый капитал и инвестиции. Соответственно, по каждому основному структурному элементу социально-экономической системы Краснодарского края и по каждой теме нужно было определиться на предстоящие 15 лет, во-первых, со стратегическими целями развития (не более трёх); во-вторых, с флагманскими проектами, способными реализовать эти цели (не более трёх основных). По замыслу модераторов полученная и агрегированная таким образом в матричную форму информация о Краснодарском крае и должна позволить получить адекватное представление о стратегической диагностике Краснодарского края, или иными словами, взглянуть на него «из будущего» глазами нынешнего поколения представителей власти, науки, бизнеса и общественности.

Не погружаясь в детали огромного массива информации, генерированной в ходе сессии, отметим три, на наш взгляд, наиболее существенных тезиса, для понимания ситуации в отношении *стратегирования туристско-курортного комплекса Краснодарского края в современном туристском рыночном пространстве*.

1) На наш взгляд, наиболее слабым звеном стратегирования Краснодарского края оказался его туристско-курортный комплекс. Этот вывод вытекает из того, что сформулированная в ходе сессии стратегическая цель развития туристско-курортного комплекса края («Лидер туристского рынка России, мировой центр туризма...»), по сути, оказалась без адекватных флагманских проектов. Например, вряд ли таковыми можно считать представленные в заключительный день стратегической сессии такие два проекта, как «Экологическая тропа Кубани - пешеходный туризм» и «Лечебно-оздоровительный и медицинский туризм». Во-первых, потому, что заявленная стратегическая цель («Кубань - лидер туристского рынка России, мировой центр туризма...») вряд ли может быть достигнута даже реализацией этих двух технологически размытых и слабо связанных между собой проектов. Во-вторых, эти два проекта, в лучшем случае, представляют собой отдельные разрозненные составляющие целостного регионального турпродукта Краснодарского края (далее для удобства - кубанского турпродукта), состоящего на сегодня из огромного перечня направлений развития



туризма, начиная с агротуризма и, заканчивая горнолыжным, игровым, десятками экстремальных видов, научного и др. В-третьих, кубанский турпродукт как экономическое явление, сформированное за последние порядка полутора столетия, в реалии гораздо более многообразен и многомерен. И поэтому указанные выше два проекта, по сути, произвольно выхваченные из кубанского туристского пространства, не только не могут претендовать на флагманские, но и весьма ограниченно и даже искажённо отражают всё его многообразие.

В этой связи не лишним будет подчеркнуть, что в своём самом общем целостном виде кубанский турпродукт представлен в той части валового регионального продукта Краснодарского края (ВРП), которая генерируется спросом со стороны всего турпотока, оказывающегося в пространстве края. При этом величина или общий объём этого регионального турпродукта в самом общем виде должен определяться (сегодня этого пока нет из-за проблем со статистикой, о чём будет сказано ниже) объёмом затрат туристов со стороны всего турпотока на свой отдых и оздоровление в пространственно-временном континууме края в течение календарного года. Поэтому, коль речь идёт о завоевании прочного туристского лидерства Краснодарского края, мы должны иметь не фрагментарное, а *целостное* представление о кубанском турпродукте. А для этого он должен иметь свою обобщённую форму, в которой должно быть осмысленно и логично заложено всё многообразие его форм и параметров, включая тщательно отработанный зонтичный бренд, как результат использования одного марочного наименования для нескольких продуктов или продуктовых групп. Например, речь идёт о таких формах, как функциональная форма кубанского турпродукта, с выделением его основного ядра и сопряжённого с ним веера современных направлений развития туризма, исходя из имеющихся в крае туристских природных, культурно-исторических, социальных, технологических и материальных ресурсов; временной и воспроизводственной форм кубанского турпродукта; мотивирующей (цели поездок в Краснодарский край) и базовой (транспорт, проживание, питание и безопасность) составляющих кубанского турпродукта. И, конечно же, интегративной его формой, т.е. целостной, в которой в аккумулярованном обобщённом виде можно будет увидеть не только все формы, роль и значение кубанского турпродукта для экономики Краснодарского края, но и его влияние на уровень жизни кубанцев, позиции кубанского турпродукта в сравнении с другими региональными турпродуктами мира. Естественно, что все эти параметры кубанского турпродукта должны получить своё количественное, качественное натуральное и стоимостное осмысление, которое собственно только и даст реальное обобщённое его видение.

Следовательно, при стратегировании развития туристско-курортного комплекса Краснодарского края речь должна идти не о случайном наборе разноплановых проектов, пусть даже и важных самих по себе, а о *глубоком обобщённом представлении о кубанском турпродукте*. В конечном счете, мы должны выходить не просто на интегративную форму кубанского турпродукта, вбирающую в себя все его разновидности форм и параметров, но и на его брендинг, как ключевой элемент системы управления его устойчивым воспроизводством и динамикой его стоимостных параметров. И именно такое обобщённое видение кубанского турпродукта может логически и обоснованно подвести к определению

действительно ключевых параметров его стратегирования к 2030, в том числе стратегическим целям и реально флагманским проектам, для выявления необходимых и достаточных мер, способных обеспечить его выход на прочные лидерские позиции на отечественном и мировом туристских рынках.

2) Коль мы затрагиваем тему лидерства на своем отечественном и, тем более, мировой рынке, мы должны отдавать себе отчет в том, что в современной глобальной мировой экономике выигрывает уже только тот, кто сумеет предложить лучшие передовые технологические решения. Иными словами, речь идет о том, что только тот, «кто оседлает венчурные технологии, тот будет править миром». И на этот вызов применительно к кубанскому турпродукту также нужно давать четкий недвусмысленный и адекватный ответ. А он сводится к тому, что для кубанского турпродукта, являющегося многоотраслевым по определению, так как вбирает в себя уже как минимум более 50-ти отраслей экономики края, должен быть разработан и реализован современный технологический пакет, а точнее, туристская технологическая платформа, адекватная задачам создания и реализации многоотраслевого кубанского турпродукта. При этом данная туристская технологическая платформа должна обеспечить *устойчивое воспроизводство высоко конкурентного* кубанского турпродукта. А это означает необходимость разработки и внедрения такой системы управления воспроизводством кубанского турпродукта, которая бы не только обеспечивала не ухудшение и, тем более не исчерпание туристских ресурсов региона, но и позволила бы выйти к 2030 г. на поддержание оптимальной сбалансированности спроса и предложения в ходе его расширенного воспроизводства. С этих позиций предложенные на первой стратегической сессии флагманские проекты развития туристско-курортного комплекса Кубани выглядят весьма поверхностно и на флагманские проекты явно не тянут. Хотя как пожелания иметь в составе кубанского турпродукта такого рода проекты, наряду с десятками и сотнями других, они, несомненно, должны быть. Но одних пожеланий недостаточно. Для их реализации нужны действительно флагманские проекты и к таковым мы бы отнесли, прежде всего, технологическую платформу устойчивого воспроизводства высоко конкурентного кубанского турпродукта, не уступающего лучшим сопоставимым турпродуктам регионов мира (турецким, болгарским, израильским и др.).

3) Мы полагаем считать большим упущением то, что до настоящего времени в России в экономике туризма не перешли на рекомендованную статистическим комитетом ООН методологию спутниковых счетов туризма, основанную на расчетах межотраслевых балансов. Ни для кого не секрет, что действующая в настоящее время статистическая модель, учитывающая деятельность только туроператоров и гостиниц, тем самым не охватывая более 50-ти отраслей экономики, вовлекаемых в сферу туризма, не даёт адекватных представлений о контурах экономики туризма и реальных объёмах, создаваемых и потребляемых в пространствах регионов турпродуктов. Более того, действующая сегодня в России статистическая парадигма замеров реалий туристского сектора экономики страны, а равно субъектов РФ и прочих региональных образований, не столько отражает экономические реалии, сколько искажает их. Это особенно значимо для осмысления и определения реальных объемов региональных турпродуктов, в том числе и кубанского турпродукта, без чего любые попытки управления их

воспроизводством просто теряют смысл. Фактически сегодня невозможно ежегодно формировать осмысленное предложение по должному объёму, структуре, форматированию кубанского турпродукта, если его объёмы в экономике края размыты и становятся примерно понятными только постфактум, когда мы посчитаем побывавший в крае турпоток и задним числом определим средние затраты на пребывание в крае одного туриста. В частности, если исходить из расчётов Сочинского госуниверситета, что в среднем в городах курортах Черноморского побережья края один турист тратит в сезон около 50 тысяч рублей, а их число по итогам 2015 г., по данным администрации края, было порядка 14 млн., то это означает, что финансовый поток в экономику края в 2015 г. был около 750 млрд. руб. Это около трети всего ВРП Краснодарского края по результатам 2015 г. Но совершенно другая картина в настоящее время в статистике по Краснодарскому краю. Так, например, по результатам 9-ти месяцев 2016 г., не смотря на то, что в туристской отрасли зафиксирован «самый значительный рост с начала года – 19,6%. За январь-сентябрь этого года объем услуг в туротрасли Кубани достиг 41,1 млрд. рублей». А ведь это уже меньше 2% ВРП Краснодарского края по итогам 9-ти месяцев 2016 г.

И такого рода парадоксы в туристском секторе в рамках действующей парадигмы статистических замеров в экономике туризма нашей страны, в том числе в Краснодарском крае, неизбежны. Во всяком случае, до тех пор, пока наши замеры в экономике туризма не будут производиться по методологии типа Сателлитные счета туризма, основанной на межотраслевых балансах.

Из выше изложенного, согласно сформулированной стратегической сессией цели развития туристско-курортного комплекса Краснодарского края, на наш взгляд, логично было бы концептуально обсудить следующие три проекта, которые могли бы претендовать на звание флагманских, т.е таких, разработка и реализация которых могла бы позволить реализовать намеченную стратегическую цель развития туристско-курортного комплекса Краснодарского края - «мировой цент туризма».

*Первый – это адаптирование к экономике России методологии сателлитных счетов туризма*, широко применяемой в туристском секторе мировой экономики. Без этого мы не в состоянии не только понять масштаб и глубину необходимых сегодня перемен в экономике туризма, но и контуров параметров необходимых сегодня и в будущем региональных турпродуктов. А вследствие этого, в конечном счёте, мы даже не сможем объективно оценить современной роли туризма в развитии России. Иными словами, без адекватного статистического инструментария получить адекватную «из будущего» картину о туристском секторе экономики Краснодарского края практически невозможно. И, соответственно, невозможно получить и реальное представление об объёмах и формах кубанского турпродукта, а значит и успешно управлять его воспроизводством. Ибо успешно управлять можно только тогда, когда объективно и реально производятся замеры. Поэтому, учитывая, что Краснодарский край принимает около 40% всего внутреннего турпотока страны, было бы вполне логичным и оправданным именно на экономике туризма Краснодарского края разработать и реализовать проект адаптации методологии сателлитных счетов. Тем более, что в России уже был успешно проведён первый эксперимент по апробации ме-

тодологии спутниковых счетов на примере сочинского курорта по итогам его функционирования в 2003-2004 гг. Это и будет первым флагманским проектом, способным серьёзно поддержать продвижение экономики Краснодарского края к намеченной стратегической цели развития туристско-курортного комплекса края.

*Вторым* флагманским проектом, на наш взгляд, мог бы стать проект *создания конкурентоспособного кубанского турпродукта*. То есть речь идёт о попытке сформировать адекватное представление обо всех ключевых параметрах кубанского турпродукта, который бы был способен не просто удовлетворить спрос прогнозируемого турпотока в пространство Краснодарского края к 2030 г., но и не уступать по уровню конкурентоспособности сопоставимым ведущим регионам мира. В этой связи мы полагаем логичным выход на интегративную форму кубанского турпродукта, которая позволила бы не только аккумулировать все действующие и перспективные направления развития туризма в крае, но и выйти на определение его ключевых пропорций воспроизводства. В частности на такие, как необходимая и достаточная доля туристского сектора экономики Кубани в масштабе не менее 50-ти отраслей в региональном валовом продукте Краснодарского края (РВП); доля кубанского турпродукта в доходах и расходах бюджетов всех уровней в Краснодарском крае; должное соотношение динамики количественных и качественных параметров воспроизводства кубанского турпродукта и уровня жизни населения Краснодарского края, вовлекаемого в обеспечение его устойчивого воспроизводства и др.

*И третьим* флагманским проектом, на наш взгляд, мог бы стать проект *разработки и практического использования туристской технологической платформы, способной обеспечить устойчивое воспроизводство кубанского турпродукта*. Для того чтобы это воспроизводство было действительно устойчивым, необходимо, во-первых, сопряжённое взаимодействие более 50-ти отраслей и сфер экономики Краснодарского края. Во-вторых, это воспроизводство должно ювелирно точно вписываться в определённую рекреационную ёмкость региона с учётом всей его ресурсной базы и не ухудшения последней. И, в-третьих, должен быть определён и понятен вклад рекреационно-туристского сектора экономики края в сохранении и наращивании человеческого потенциала России и её партнёров по СНГ, ШОС, БРИКС и других стран. Только в этом случае, на наш взгляд, кубанский турпродукт со своим брендом может реально стать действительно «лидером туристского рынка» России, а Краснодарский край стать одним из «мировых центров туризма».

Весьма характерно, что предложенная нами гипотеза трёх флагманских проектов, на наш взгляд, вполне созвучна с сформулированными на сессии по теме «Инновации и информация» такими флагманскими проектами по Краснодарскому краю как «Умный Сочи» и «Умный Краснодар», связанными между собой современной технолого-информационной платформой. При этом, если стратегирование «Умного Сочи» оказалось нацеленным на уровень мирового курорта, в том числе за счёт обеспечения воспроизводства высокотехнологического конкурентоспособного регионального турпродукта, технологическая платформа которого могла бы лечь в основу развития других курортов Черноморско-Азовского побережья, в том числе кубанского турпродукта в целом, и

других регионов России, то «Умный Краснодар» должен вывести уже весь Краснодарский край на лидерские инновационные позиции в России («Умная Кубань»).

В целом, предпринятая на сессии попытка стратегирования повышения уровня конкурентоспособности экономики Кубани в предстоящее 15-летие показала явное стремление участников сессии акцентировать свои усилия не столько на различных «хотелках с потолка», сколько на *разработке технологий определения действительно стратегических целей и технологических платформ таких флагманских проектов, которые были бы реально способны эти цели к 2030 г. на деле реализовать*. При этом, естественно, представляя Краснодарский край как органическую составляющую экономики России в свете современных мировых геоэкономических и геополитических трендов. Материалы стратегирования Краснодарского края, по обещаниям модераторов, будут в полном объеме постоянно размещаться на специально создаваемом сайте «kuban 30», а также на действующем сайте StratPlan.ru Ресурсного центра по стратегическому планированию.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>
2. Гостиничный бизнес в России // Маркетинговые исследования и бизнес-планы. URL: <http://market-report.ru/>
3. Уокер Джон Р. Введение в гостеприимство [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Уокер Джон Р.– Электрон. текстовые данные– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 735 с.
4. Галкин К.Д., Шамин А.Е. Современные тенденции и особенности развития организаций гостиничного сектора // Отраслевая экономика, УЭКС, 4/2014.
5. Круль Г.Я. Основы гостиничного дела: Учебное пособие – К.: Центр учебной литературы, 2011 – 368 с.
6. Кусков А.С. Основы туризма: учебник – М.: КНОРУС, 2014 – 400 с.
7. Постановление Правительства Российской Федерации от 2 августа 2011 г. N 644. О федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)»
8. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2012г. № 2567-р – О государственной программе Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на 2013–2020 годы
9. Руденко Л.Л. Технологии гостиничной деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Руденко Л.Л., Овчаренко Н.П., Косолапов А.Б.– Электрон. текстовые данные – М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2014. - 176 с.
10. Kuznetsov V.I. Hospitality industry: Trends and features of development / Eastern European Scientific Journal. 2015. № 4. С. 80-84.
11. Стыцук Р.Ю., Артемьева О.А., Рожков И.В. Применение потенциала маркетинга в целях повышения туристской притягательности дестинации // Научные труды Вольного экономического общества России. 2013 Т 174 С. 364-369
12. Стыцук Р.Ю., Артемьева О.А., Рожков И.В. Методологические аспекты ресурсного обеспечения развития туризма в регионах//под редакцией профессора Стыцук Р.Ю.: монография – Архангельск: Архангельский институт открытого образования 2014. С. 230.
13. Стыцук Р.Ю., Артемьева О.А. Роль регионального маркетингового центра в продвижении территории // Экономика и управление в машиностроении. 2014. № 3. С. 34-35.
14. Стыцук Р.Ю., Розанова Т.П., Артемьева О.А. Роль и эффективность маркетингового управления на разных уровнях маркетинговой стратегии // Экономика и управление в машиностроении - 2016 - № 4 - С. 69-73
15. Розанова Т.П., Стыцук Р.Ю., Карпова С.В., Константиныди Х.А., Мотагали Я.Б., Иванова Ю.О. Методологические и практические аспекты маркетингового управления продвижением курортных территорий РФ (монография) – Архангельск: Архангельский институт открытого образования 2017. С. 214.
16. Ветитнев А.М. Сравнительная оценка удовлетворенности туристов услугами курортных дестинаций Краснодарского края / А.М. Ветитнев. - Сочи, 2013. 23 с.
17. ВРП Краснодарского края за 9 месяцев 2016г. вырос на 0,1% <http://www.rbc.ru/krasnodar/24/10/2016/580decfd9a7947b8ed7bfbe8>

18. *Зельднер А.Г.* Место стратегирования в понятийно-категориальной системе прогнозирования // *Экономические науки*. 2012. № 8(89). С. 13.
19. *Калюжная Н.Я.* Образ России как фактор туристской конкурентоспособности: монография / Н.Я. Калюжная, К.Л. Лидин, В.Н. Шарафутдинов; под ред. Н.Я. Калюжной. - Иркутск: Изд-во ИГУ, 2012. С. 182-197.
20. Министр: количество туристов на Кубани в 2015 году превысило 14 млн. URL: <https://gia.ru/tourism/20160209/1371789617.html>
21. Онищенко Е.В., Шарафутдинов В.Н. Проблемы теории и практики брендинга региональных турпродуктов в России // *Sochi Journal of Economy*. 2016. Vol. 41. Is. 3. Pp. 176-188.
22. Последний вагон на Запад. Кто оседляет венчурные технологии, тот будет править миром. URL: <http://finobzor.ru/show-31007-kto-osedlaet-venchurnye-tehnologii-tot-budet-pravit-mirom.html>
23. *Романова Г.М.* Методические основы расчёта интегрированного показателя уровня развития туристского центра мирового уровня (ТЦМР) как основы для развития стратегии маркетинга / Г.М. Романова, М.А. Боков, В.Н. Шарафутдинов // *Вестник Сочинского государственного университета туризма и курортного дела*. 2008. №1-2 [3-4] (март – июнь). С. 6-27.
24. Ростуризм перейдет на спутниковые счеты. URL: <http://www.tourprom.ru/news/22263/>
25. *Совмен Ш. Д.* Статистика туризма: региональные аспекты: учебн. пособие / Ш. Д. Совмен. Сочи: СГУТиКД, 2011. 244 с.
26. Управление Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю и Республике Адыгея. URL: [http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/krsdstat/resources/](http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/resources/)
27. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. N 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) // URL: <http://base.garant.ru/70684666/>
28. *Шарафутдинов В.Н.* О новом структурном видении туристского научно-исследовательского пространства // *Sochi Journal of Economy*. 2016. Vol. 42. Issue 4. Pp. 257-265. URL: [http://vestnik.sutr.ru/journals\\_n/1484659227.pdf](http://vestnik.sutr.ru/journals_n/1484659227.pdf)
29. *Шарафутдинов В.Н.* Проблемы определения и формирования современных турпродуктов // *Вестник СГУТиКД. Научный журнал*. 2009. №2 (июнь). С. 21-40.
30. *Шарафутдинов В.Н.* Региональный турпродукт: определение и ключевые параметры // *Известия Сочинского государственного университета*. 2015. № 3-1 (36). С. 197-207. URL: [http://vestnik.sutr.ru/journals\\_n/1447240912.pdf](http://vestnik.sutr.ru/journals_n/1447240912.pdf)
31. <http://av-group.ru/>

## **ГЛАВА 26. ОТРАСЛИ СФЕРЫ УСЛУГ И ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА**

### **26.1. Особенности развития и продвижения сферы услуг образования**

В настоящее время образовательные организации высшего образования функционируют в динамичной среде с жёсткой конкуренцией и множеством сопоставимых альтернатив. Во всём мире вузы вынуждены соперничать за государственное и частное финансирование и за потенциальных студентов. Чтобы выдержать это соревнование, некоторые образовательные организации сосредотачиваются на своём историческом наследии, стабильности, академической репутации и позиционируют себя в качестве хранителей традиций и опыта. Те, кто не могут подчеркнуть своё историческое наследие или, наоборот, инновационность, позиционируют себя в качестве гибких структур, готовых идти навстречу студентам.

При этом большинство исследований, касающихся клиентоориентированности вузов, являются достаточно поверхностными. В одних затрагивается вопрос обратной связи, ответственности преподавателей и удовлетворённости студентов, в других – плата за обучение, сложности при получении диплома, психологическое состояние студентов и т.д. В литературе рассматриваются несколько категорий клиентов образовательных организаций (не только студенты, но и их родители, будущие работодатели и общество в целом). В данном исследовании акцент будет сделан на студентах, причём студентах финансово-экономических вузов, поскольку именно они, в силу специфики получаемого образования, склонны к проявлению модели поведения клиентов и выстраиванию с учебным заведением деловых отношений.

Котлер Ф. объединял правовые, медицинские и образовательные услуги в группу услуг, основанных на опыте взаимодействия, отмечая, что данные услуги порой сложно оценить даже после их получения. Начинающим потребителям – абитуриентам – особенно сложно оценивать образовательные организации, так как у них минимальный опыт совершения покупок и получения услуг, и в данном случае возрастают риски выбора будущего вуза с позиции качества образования, будущих карьерных перспектив. В условиях глобализации и отмены многих границ университеты стараются сделать свои неосязаемые, неоднородные, несохраняемые и неотделимые услуги доступными как можно большему количеству студентов во всём мире. Каким же образом это может происходить?

1. Главный кампус в родной стране. Предоставление образовательных услуг в одной месте, где студенты собираются физически, является классической формой Традиционный канал предоставления образовательных услуг похож на туристическую индустрию, поскольку международным студентам необходимо прибывать в страну, где находится университет.

2. Зарубежные филиалы. Зарубежные филиалы также являются физически существующими зданиями из кирпича и бетона. Создавая такой филиал, образовательная организация получает доступ к новым рынкам сбыта в другой стране, а местные студенты – к возможности получить международное образование. Имидж главного кампуса будет способствовать успешному продвижению его филиала на зарубежном рынке.

3. Дистанционное обучение. Дистанционное обучение является формой предоставления образовательных услуг, не подразумевающей физическое присутствие студентов. Дистанционное обучение посредством таких информационных технологий как электронная почта, видео и онлайн конференции становится всё более востребованным. При таком формате обучения студенты получают более индивидуальный подход, основанный на их запросах и пожеланиях.

Дистанционное обучение постепенно меняет классическое представление о чертах образовательных услуг, поскольку в этом случае они могут быть объединены или разделены во времени и пространстве. Студент, который сегодня физически учится в одном месте, может дистанционно получать международное образование в другом месте, пользуясь возможностью посмотреть и изучить материалы в любое удобное время, экономя тем самым свои денежные средства на перемещении из страны в страну и время, параллельно получая сразу два диплома.

Факторами, определяющими выбор студентов международного университета для дистанционного обучения, могут быть:

- соответствие учебной программы требованиям. Сейчас студенты могут получить доступ к разным образовательным программам и провести их сравнительный анализ;

- имидж университета. Имидж, репутация и узнаваемость бренда университета являются важными факторами и для дистанционно обучающихся студентов. Они ищут информацию о вузах в поисковых системах, социальных сетях, смотрят национальные и международные рейтинги, прислушиваются к мнению СМИ;

- карьерные перспективы. Студенты придают большое значение тому, какие перспективы перед ними открывает диплом определённого вуза. Студенты проверяют показатели занятости выпускников, места их трудоустройства. Для будущих работодателей имидж и репутация учебного заведения, выпускник которого приходит устраиваться к ним на работу, так же является важным сигналом при принятии решения о его приёме;

- качество преподавательского состава. При дистанционном обучении у студентов всё равно происходит контакт с преподавателями при обсуждении полученных учебных материалов, заданий, при проведении экзаменов и тестирования, участии в видео-конференциях и вебинарах. Зачастую студентам интересны биографии преподавателей, их образование, опыт работ и квалификации. Отмечается, что международные студенты более внимательно относятся к квалификации преподавателей в зарубежном вузе, нежели местные;

- общие затраты. При дистанционном обучении все затраты студента сводятся к стоимости обучения, стоимости приобретения дополнительных материалов и обеспечения себя техническими средствами связи и передачи информации.

Дистанционное образование, как и образование в целом, является услугой, основанной на доверии студентов вузу, поскольку им трудно оценить качество предоставляемого образования заранее. И в этом случае благоприятный имидж университета становится тем важным инструментом, облегчающим для абитуриентов и их родителей выбор образовательной организации и сводящим к минимуму их риски.



### *Особенности формирования имиджа образовательных организаций высшего образования за рубежом*

Зарубежные образовательные организации высшего образования обладают большим опытом в формировании своего имиджа и имиджевой политики, в связи с этим представляется важным рассмотреть, какие шаги они предпринимают и как это влияет на их рейтинги.

До 1950-х гг. за рубежом существовало относительно мало университетов, и большинство из них имело конкретные отличительные черты и целевые аудитории. Были старые и престижные университеты с классической программой, в которые могли поступить только самые талантливые студенты (Гарвард, Оксфорд); ориентированные на исследования университеты с сильными связями с промышленностью (Массачусетский технологический институт, Стэнфорд); крупные государственные университеты с обязательствами по обучению граждан (Калифорнийский университет, Пенсильванский университет); региональные сельскохозяйственные, технологические и педагогические колледжи, созданные подготовкой к конкретным профессиям (Рочестерский технологический институт в штате Нью-Йорк, Королевский сельскохозяйственный колледж в Великобритании, педагогический колледж Онтарио в Канаде); религиозные университеты (Нотр Дам, Баптистский библейский колледж); колледжи с особой спецификой – например, только для женщин или афроамериканцев (Смит колледж, университет Таскджи) и небольшие частные гуманитарные учреждения, предназначенные для обучения студентов, которые являются или станут представителями высшего общества (Вильямс колледж, университет Колгейт). В некоторых странах для университетов было характерно выбирать названия, «прозвища», основанные на их местоположении или знаменитых выпускниках (так, французский Университет города Страсбурга, несмотря на своё официальное название, более известен как Университет Луи Пастера).

В настоящее время все вышеперечисленные тренды также существуют, но границы между них уже более условны. Многие небольшие колледжи, изначально предназначенные для обучения только бакалавров, диверсифицируют свою доходную базу, добавляя онлайн-курсы для магистрантов и аспирантов. Университеты, получившее широкое признание в родной стране, открывают филиалы за рубежом. Однополые колледжи переходят на совместное обучение. Большие научно-исследовательские университеты создают в своих кампусах маленькие колледжи для наиболее одарённых студентов, применяя в их обучении инновационные образовательные технологии и индивидуальный подход.

Рейтинги являются важными инструментами привлечения абитуриентов и финансовых средств в зарубежных университетах, поэтому многие ректоры выделяют их значимость и приоритетность. Тем не менее, в реальности место в рейтинге важно только для тех университетов, которые попадают в топ-20 в различных областях и на протяжении долгого времени удерживают определённые позиции в рейтингах, которые от года к году мало меняются. В некоторых случаях высокий рейтинг базируется на выдающихся достижениях одного конкретного исследователя или лаборатории, как в случае с Университетом Монаш в Австралии, который получил широкую известность и поднялся в рейтингах благодаря только одному исследованию по процессам оплодотворения в пробирке.

Для тысяч других университетов и колледжей, которые не позиционируются в качестве самых престижных средствами массовой информации, создание уникального имиджа становится одной из главных возможностей привлечь к себе внимание абитуриентов, студентов и работодателей.

Исследователи выделяют несколько наиболее распространённых групп проблем, с которыми университеты сталкиваются при формировании и развитии своего имиджа за рубежом. Среди них: институциональные сопротивления изменениям; отсутствие чёткой модели и процессов преобразований; сложности в формировании такого имиджа, который привлёк бы многие целевые аудитории; сложившийся имидж отдельных факультетов или кафедр, отличающийся от общеуниверситетской концепции.

В США многие университеты и колледжи используют схожие подходы к формированию своего имиджа. Рассмотрим более детально на примере Сиракузского университета, расположенного в штате Нью-Йорк. Основанный в XIX в., к середине 1950-х гг. он был аккредитован в качестве четырёхлетнего колледжа. С тех пор он стал одним из крупнейших колледжей в штате, обучая по программам бакалавриата, магистратуры и аспирантуры около 6700 студентов.

Исторически так сложилось, что каждое из направлений подготовки (музыка, медицина, бизнес, коммуникации) имеет свои ярко выраженные отличительные черты, и студентов привлекают либо учебные программы и сертификационные экзамены, либо конкретные преподаватели, либо уникальное лабораторное оборудование. У университета есть филиалы в Лондоне и Лос-Анджелесе, а так же возможность обучаться дистанционно через Интернет. Таким образом, данному университету приходится работать над созданием такого имиджа, который был бы привлекательным как для 17-летнего подростка, желающего изучать психологию в живописном кампусе недалеко от дома, так и для 45-летнего специалиста, желающего изменить направление карьеры и получить степень МБА.

За рубежом многие университеты начинают формировать свой имидж с таких простых вещей как выбор латинской фразы для девиза или определение цветовой гаммы для спортивной формы. Так, Калифорнийский университет начал с того, что создал набор стандартов и форматов для взаимодействия с различными средствами массовой информации. Британские университеты сосредотачивают своё внимание на позициях в рейтингах и направляют усилия на создание у выпускников сильных чувств идентификации с их альма-матер. В случае с университетами «второго эшелона» к успеху приводит акцент на удачное географическое расположение, наличие чётких стратегий и программ формирования имиджа, представленность в средствах массовой информации и внутренняя поддержка всех процессов и нововведений сотрудниками и учащимися.

Университеты, как и потребительские товары и услуги, стремятся к созданию позитивного имиджа. Они используют различные стратегии маркетинговых коммуникаций и брендируют своего «продукта», включающее в себя названия, логотипы, символы, слоганы и т.д. Отличительная визуальная идентификация университета приводит к его благоприятному восприятию - это, в свою очередь, повышает показатели преподавателей и студентов, вдохновляет их, улучшает восприятие университета внешней средой. Университеты с позитивным имиджем могут взимать большую плату за обучение, меньше платить за посред-

нические услуги, привлекать и удерживать лучших студентов, сотрудников, активно взаимодействовать со своими целевыми аудиториями и даже с конкурентами.

#### *Специфические черты продвижения российской сферы услуг образования*

В настоящее время для формирования своего позитивного имиджа российские вузы нечасто используют такой маркетинговый инструмент как связи с общественностью. Вузы уже оценили преимущества создания собственного фирменного стиля, укрепления бренда, активно используют внутренний маркетинг и рекламу. Однако не меньше преимуществ имеют взаимодействие со средствами массовой информации и событийный маркетинг. В данном разделе будут рассмотрены перспективы использования этих инструментов.

Использование таких инструментов как связи с общественностью и событийный маркетинг позволяет сформировать желаемый имидж вуза на страницах прессы, на радио, телевидении и в Интернете, закрепить транслируемые ценности и черты имиджа, разъяснить целевой аудитории особенности своей деятельности, наладить коммуникацию.

В российской практике конкретные шаги по формированию и продвижению имиджа высшего учебного заведения выстраиваются по схеме, разработанной маркетологами и имиджмейкерами для универсальных социальных и политических институтов. Западные вузы отличает более эффективное использование инструментов маркетинга в сфере образования, что во многом обусловлено ожесточённой конкуренцией между университетами. Они функционируют в условиях соперничества за финансовые ресурсы, научные гранты, хороших студентов, известных профессоров, талантливых исследователей, способных администраторов, внимание прессы, возможности проведения конференций, издание журналов и книг.

В вузах программы связей с общественностью должны быть четко направлены на конкретные целевые аудитории и группы публики. К основным целевым аудиториям вуза можно отнести: абитуриентов и их родителей, местные власти, инвесторов, конкурентов, партнеров, лиц, формирующих общественное мнение, профессиональные ассоциации, министерство образования и др. Выделить целевые аудитории для вуза не является проблемой, важно оценивать с какими целевыми аудиториями необходимо работать, чтобы получить максимальный эффект от коммуникации. Целевая аудитория вуза может быть подразделена на внутреннюю и внешнюю. Основными задачами работы с первой является формирование лояльных сотрудников, разделяющих корпоративные ценности и мотивированных на работу в данном вузе.

Существует множество способов взаимодействия с внешней целевой аудиторией, в том числе через средства массовой информации. Заранее подготовленные PR-материалы позволяют экономить время, деньги, усилия, ресурсы на поиск информации. Преимуществами взаимодействия со СМИ являются: 1) информирование целевых аудиторий; 2) наращивание нематериальных активов; 3) формирование в обществе определённого мнения. Образование - одна из сфер общественной жизни. Безусловно, целевым аудиториям важно быть информированными о процессах, происходящих в этой сфере. В этом случае информацию об образовательных проектах, инновациях в вузе возможно размещать на бес-

платной основе, что является хорошим преимуществом для государственных вузов. Эффективная работа со СМИ в области образования предполагает такие шаги как:

1. Использование разных каналов коммуникации.
2. Обеспечение оригинальности преподносимого материала.
3. Работа с разными целевыми аудиториями.
4. Организация мероприятий для СМИ.
5. Использование фирменной сувенирной продукции для журналистов.
6. Осуществление мониторинга и анализа ситуации для корректировки деятельности.

Приоритетными темами сообщений для вуза могут быть: реализация успешных инновационных проектов, сотрудничество с международными партнерами, участие в российских и международных конференциях, выставках, конкурсах, высокий уровень образовательных услуг, возможность реализации творческого потенциала, престижная профессия, востребованность на рынке труда.

Для формирования имиджа вуза и его поддержания одной работой в информационной сфере, со СМИ недостаточно, необходимо вовлекать общественность в процессы, связанные с вузом. Хорошим инструментом в данном направлении будет являться организация специальных мероприятий или событийный маркетинг. Необходимо отметить, что данное направление очень развито среди коммерческих компаний, и в меньшей степени среди образовательных учреждений. Между тем мероприятия, охватывающие определенную целевую аудиторию, имеют место быть в вузе. Специальным мероприятием в вузе может являться организация Дня открытых дверей, публичных лекций, конференций, торжественных церемоний по случаю награждения участников образовательного процесса и другие.

Для любого специального мероприятия необходима тщательная подготовка. К примеру, для вуза, проводящего Дни открытых дверей, очень важно, чтобы родители и абитуриенты убедились в правильности своего будущего выбора, что именно в этом вузе абитуриент получит качественное образование, что вуз обладает лучшими ресурсами, что вуз на шаг впереди остальных и абитуриента ждет замечательная карьера. Подготовку специального события необходимо начинать с четкого определения цели и ожидаемого результата. Затем должен быть определен круг участников события, состав приглашенных. Сценарий и программа мероприятия позволяет определить необходимые ресурсы.

Таким образом, специальные мероприятия позволяют транслировать желаемый имидж вуза, ценности, традиции непосредственно в момент проведения специального события. С помощью специального мероприятия осуществляется прямой контакт целевой аудитории не только с внешними визуальными атрибутами вуза, но и с внутренней средой университета, культурой, духом, преподавателями. Выступления студентов позволяют сделать вывод не только о мастерстве владения жанрами, но и насыщенности студенческой жизни.

В качестве заключения стоит отметить, что рассмотрение особенностей развития и продвижения сферы услуг образования позволило установить, что специфика образовательных услуг заключается в их отнесении к категории «общественных благ», в их оказании, как правило, в комплексе с созданием духов-

ных ценностей, преобразованием и развитием личности студента. Образовательные услуги, как никакой другой вид деятельности, находятся под пристальным общественным вниманием.

## **26.2. Сущность и специфика сферы услуг в туризме**

Туризм является неотъемлемой частью международной сферы услуг, и 10% всего мирового ВВП приходится на данную отрасль экономики. Раскрытие сущности и специфики услуг туризма требует рассмотрения многообразия отраслей сферы услуг и отличительных свойств услуги.

### *Современные подходы к дифференциации услуг*

Сфера обслуживания подразделяется на государственный сектор и частный некоммерческий. К первому относятся ссудные кассы, полиция, пожарная охрана, суды, биржа труда, больницы, почта, школы и университеты и другое, а последний охватывает церковь, колледжи, музеи, благотворительные организации, фонды и клиники. Сектор сферы услуг содержит весомую долю коммерческих объектов, состоящий из авиакомпаний, банковских учреждений, компаний по компьютерному обслуживанию, отелей, страховых компаний, юридических фирм, консультативных фирм, частных врачей, кинотеатров, фирм по ремонту оборудования и торговых фирм, туристических бюро.

Сервисный сектор также имеет несколько разновидностей, они подразделяются на: (1) авиаперевозки, (2) транспорт (железнодорожный, водный, автомобильный), (3) гостиничное хозяйство, (4) страховые операции, (5) юридические услуги, (6) рекламу, (7) индустрию отдыха и развлечений, (8) бытовое обслуживание граждан. В связи с развитием общества и экономик стран мира вместе с выделенными разновидностями часто появляются новые отрасли. Например, услуги по содействию в составлении бюджета, передача документации в место назначения, помощь в поиске недвижимости или нового места работы и другое.

В мировой экономике принято использовать следующую типологию коммерческих услуг, которая состоит из 12 подразделений: (1) услуги делового характера; (2) услуги связи; (3) услуги по строительству и инжинирингу; (4) дистрибьюторские услуги; (5) общеобразовательные услуги; (6) услуги по защите окружающей среды; (7) финансовые услуги, в том числе страховые; (8) социальные услуги и услуги по охране здоровья; (9) туристические услуги и путешествия; (10) услуги по организации досуга, культуры и спорта; (11) транспорт; (12) и прочие.

Разновидности услуг также можно классифицировать в зависимости от степени необходимой согласованности (высокий – низкий) сервисной компании с ее клиентурой, а также с точки зрения того, основывается ли оказание услуги на непосредственной деятельности человека или на применении специального оборудования, устройств. На практике применяют и высокоспециализированные системы классификации видов сервиса.

В целях обнаружения наличия элемента услуги в продуктивном предложении Ф. Котлер рекомендовал в роли дифференцирующего критерия использовать четыре категории продуктов:

1. Чистый осязаемый продукт, причем под продуктом не подразумевается оказание какого-либо сервиса (осязаемым продуктом может быть крем, салфетка или специи);

2. Реальный материальный продукт с оказанием параллельной (сопутствующей) услуги, когда предложение состоит из осязаемого продукта и одной-двух сопровождаемых услуг, чтобы показать его привлекательнее в глазах клиента. К примеру, компания, выпускающая компьютеры, поставляет их в продажу с гарантийным обязательством по ремонту и обслуживанию. В случае, если бы предложение заканчивалось товаром, объемы продаж данной компании мгновенно бы сократились;

3. Базовая услуга с несущественными дополнительными продуктами и услугами, наряду с этим полагается, что большая доля предложения образует услуга с отдельными сопутствующими услугами и/или поддерживающими товарами. К примеру, пассажиры самолета получают право на оказание услуги по перевозке и прилетают в пункт назначения, не обладая ничем осязаемым, демонстрирующего их траты, тем не менее, транспортная услуга содержала такие материальные товары, как блюда и напитки, бумага для билета, журналы, предоставляемые для чтения. И, в конце концов, предоставление основной услуги не обходится без одного капиталоемкого актива – самолета.

4. Чистая услуга: в данной ситуации предложение включает главным образом услугу.

По мнению экспертов, услуги дифференцируются равным образом по их нацеленности: либо на удовлетворение индивидуальных потребностей (услуги личного характера), либо на потребности компаний. Производители услуг дифференцируются по своим задачам, которые могут быть направлены на извлечение прибыли или на некоммерческую работу, а также по виду собственности – частной или общественной. Производители услуг чаще всего создают многообразные маркетинговые программы для рынка личного сервиса и рынка услуг компаниям.

Отметим, что на данный момент уже существует довольно исчерпывающая классификация сервиса, однако процедуру ее совершенствования, на наш взгляд, не стоит признавать абсолютно завершенной. Типология услуг будет конкретизироваться ввиду внедрения новейших технологий, сети Интернет и др.

#### *Роль и специфика туристских услуг*

Туристские услуги принимают все большее значение в социально-экономическом развитии регионов в условиях увеличения степени самостоятельности субъектов России в пользовании индивидуальных ресурсов. Данное влияние может проявляться в приведенных ниже направлениях:

– открытие новых рабочих мест в области обслуживания, в процессе строительства индустрии туризма, что благоприятствует росту занятости населения региона;

– прирост доходных поступлений от туристских услуг в бюджеты регионов;

– улучшение имиджа региона и заинтересованности туристов в его посещении и более широкое использование туристских и рекреационных объектов;

– мобилизация дополнительных денежных вложений в туризм, включая иностранные инвестиции;

– более широкое пользование материально-технической базой сферы туризма (гостиничного фонда, санаторно-курортных ресурсов, домов отдыха, туристических баз и другое).

В соответствии с прогнозами западных специалистов, в XXI в. многие учреждения по оказанию услуг предвидят кардинальные перемены. Подъем телекоммуникаций и вычислительной техники предоставляет миллионам сотрудников возможность работать вне офиса. Сократится потребность в административных строениях и служебных помещениях. Электронные коммуникации способны благоприятствовать сплочению производителей и потребителей услуг, что окажет влияние на расширение границ сервисного обмена, а именно научно-технического, производственного, коммерческого, финансово-кредитного характера. Нарастание товарообмена технологическими аппаратами и оборудованием обусловило возникновение ряда новейших видов услуг. Например, инжиниринговые, лизинговые, консалтинговые, информационно-вычислительные услуги. Основываясь на информационных технологиях и телекоммуникациях, множество традиционных и новых видов услуг преодолели национальные пределы и объединились в мировой рынок. Импульс для данного течения событий оказали сетевые средства передачи информации.

Отметим, что слово «tourist» возникло в английском языке в начале XIX в. и в переводе определяется как тот, кто осуществляет путешествие для развития своего культурного уровня и личного удовлетворения. Российское законодательство предоставляет следующую дефиницию термина турист: Турист – лицо, наносящее визит в страну (место) непостоянного нахождения для лечебно-оздоровительных, рекреационных, образовательных, физкультурно-спортивных, профессионально-деловых, культурных и других целей без осуществления деятельности, сопряженной с извлечением выгоды от источников в месте временного нахождения, на промежуток от 24 часов до 6 месяцев подряд или устраивающее не менее одной ночевки там, где он временно находится.

К туристскому сервису П.Б. Биржаков причисляет комплекс целенаправленных операций в области обслуживания туристов или экскурсантов, дабы обеспечить и удовлетворить их нужды. Такое обслуживание должно соответствовать задачам туризма, природе тура и турпродукта. Оно не может находиться в противоречии с общечеловеческими принципами морали и порядка. В.С. Сенин принимает за туристский сервис деятельность организаций и учреждений, а также индивидуальных предпринимателей по удовлетворению нужд гостей в тур-поездках, в отдыхе или в экскурсиях. Допуская в общем приведенные дефиниции, одновременно с этим автор полагает обоснованным использование расширенного толкования термина туристская услуга, в том числе включенные в нее все формы предоставляемых туристу услуг: услуги туристских компаний, услуги гостиниц и оздоровительных организаций, средств транспортировки, питания и другие.

Отсюда следует, что туристская услуга – это результат функционирования компании (гражданина, предпринимателя) по удовлетворению определенных нужд туристов. Работа туристской компании способна состоять как в организации всего тура, так и в организации исключительных услуг. Фактически, услуга, включая туристскую – это невидимый продукт своеобразного рода. Услуга по-

является в ходе её использования и не функционирует обособленно, сама по себе. В данном аспекте заключается ее основное отличие от продукта. Более того, продукт часто поставляется потребителю, а в случае туристской услуги – потребитель приходит к территории её осуществления.

Таким образом, предоставление и реализация туристских услуг регламентируется иной законодательной базой, в отличие от аналогичных действий по отношению к продуктам. В Федеральном законе РФ от 09.01.1996 г. № 2-ФЗ «О защите прав потребителей» отношения в случае осуществления потребителям услуг конкретизированы в особом разделе. Существуют затруднения в констатации экспортного туристского сервиса. В классическом виде экспортная туристская услуга туристского лидера (руководителя туристского состава) в области, выполняемой за границей страны, а также услуги шофера в автобусе, отправляемого для соответствующей деятельности за границей, должны быть причислены к экспортным.

Согласно разъяснениям Минфина РФ, туристские услуги, предоставляемые иностранным туристам на территории Российской Федерации локальными туристскими компаниями, причислены к экспортным формам деятельности. В соответствии с данным утверждением, эти компании способны получать оплату за свою деятельность в иностранной валюте. В комплекс туристских услуг включены: (1) бронирование услуг, включая транспортировку и размещение и другое, (2) оформление разрешительных удостоверений и части иных формальных бумаг, (3) перевозки и сопутствующие им виды сопровождения, услуги размещения (4), услуги питания (5), экскурсионные услуги (6), обслуживание медицинской сферы (7), (8) страхование, (9) услуги перевода, другое обеспечение (10).

В составе услуг может находиться деятельность лидера туристской группы, гида-переводчика, который периодически реализует задачу экскурсовода, если данное не расходится местными правилами осуществления экскурсий, услуги эксперта по приспособлению к местным условиям деловых туристов.

Туристскому сервису, как и другим видам сервиса, характерны отличительные свойства, которые можно определить следующим образом.

1. Неосвязаемость: туристские услуги не материальны, причисляются к социально-культурным, так как устанавливаются деятельностью выполняющего их лица; не предоставляется возможность их рассмотреть или поставить им оценку во время приобретения; объектом данных услуг выступает непосредственно потребитель (турист).

2. Целостность производства и потребления: из-за того, что услуга является результатом совместной деятельности потребителя и исполнителя услуги.

3. Невозможность хранения туристской услуги: жизненный цикл туристской услуги значительно отличен товара, поскольку еще и нуждается в анализе конъюнктуры рынка, абсолютного аналога спроса и предложения, так как услуга не способна «ожидать» своего употребления.

В большинстве случаев, в составе комплекса туристских услуг могут входить как основные, так и дополнительные услуги. К основным традиционно причисляют: транспортировку, поселение туристов, питание туристов. Дополнительные услуги состоят из услуг: связи, красоты, страхования, перевода, проката различных устройств, обмена валюты, подготовки и проведения различных экс-



курсий, другое. Похожее разделение имеет условный характер, так как серьезных различий с точки зрения потребительских характеристик между ними не существует. Поэтому услуги из основной программы и оформленные путевкой причисляют к основным. Дополнительные же услуги туристы получают индивидуально на месте нахождения, часто они не включаются в цену тура.

В процессе планирования путешествий с познавательными, профессионально-деловыми, спортивными, религиозными, оздоровительными задачами услуги, по обыкновению включающиеся в дополнительные услуги, могут образовывать основание тура. Вследствие этого, отличие между основными и дополнительными услугами заключается в их отношении к изначально купленным пакетам услуг.

Одним из центральных терминов в сфере туризма выступает «право на тур». Тем не менее, рассмотрение зарубежного опыта, осуществление контент-анализа продемонстрировало, что туристский продукт – куда более широкое понятие, содержащее не только включенный в него перечень услуг, но и работу компании, его предлагающей. По желанию потребителя туристские организации способны создать и сформировать специальный тур по персональному заказу. Такая совокупность услуг получила наименование эксклюзив-тур. Подобного типа туры подразумевают достаточно дорогие и элитные услуги. В России эксклюзив-туры привлекательны для туристов из-за действия оригинального «эффекта Веблена», проявляющегося в том, что большая стоимость выступает в качестве стимула спроса, проявлением престижа и благосостояния.

#### *Особенности деятельности туристских организаций*

Туристский продукт производят туристские компании, которые по своему функционалу подразделяются на две группы: туроператоры и турагенты. Компании, формирующие, продвигающие и реализующие туристский продукт, причисляются к туроператорам. Главное отличие между туроператорами и турагентами заключается только в том, что помимо продвижения и реализации туристского продукта, туроператоры, к тому же, еще и создают данный продукт. Следующим отличием выступает то, что туроператор, преимущественно, осуществляющие реализацию турпродукта не напрямую людям, а турагентам, которые, в свой черед, продают эту услугу гражданам в розницу. Процедура создания турпродукта подразумевает существенные старания компаний по отбору зарубежных партнеров, отелей, экскурсий, проведению переговоров с авиакомпаниями, деятельность на выставках, анализ количества бронируемых мест в отелях и самолетах, выпуск каталогов, работа по исканиям и отбору турагентств.

Туроператор «собирает» из разных услуг - оформления визы, авиаперелета, трансферта, отеля, страховки, экскурсий и других - некоторый комплекс услуг, называемый туристским продуктом или турпакетом, формирует цену и продает клиентам либо сам, либо через турагента.

Турагентство же – это компания, выступающая в виде посредника между туроператором и клиентом. Тем не менее, в последнее время помимо посреднической роли им необходимо осуществлять свои услуги, прибавляя их к базовой программе туроператора. Законодательства в странах с развитой сферой туризма содержат более ясные определения турагентов и туроператоров. В рекомендациях Европейского Союза «Положения к закону, регулирующие контрактную ор-

ганизацию путешествий и посреднический контракт путешествия» постановлено, что турагентство - это розничная компания, а туроператор - оптовая.

Осуществление туристской деятельности подразумевает определенные взаимоотношения между потребителями туристских услуг (туристами) и их производителями (туристскими фирмами), а также взаимоотношения турфирм с разнообразными компаниями (отелями, транспортными, страховыми компаниями и другими), осуществляющими выполнение услуг.

В таблице 1 представлены организации, задействованы в сфере туризма.

Таблица 1 – Организации, задействованные в сфере туризма

Типично туристские организации
<ul style="list-style-type: none"> <li>• предприятия размещения;</li> <li>• транспортные компании;</li> <li>• туроператоры;</li> <li>• турагентства;</li> <li>• курорты и санатории;</li> <li>• государственные органы;</li> <li>• союзы и ассоциации, регулирующие развитие туризма;</li> <li>• организаторы конгрессов;</li> <li>• фирмы, организующие проведение выставок и ярмарок.</li> </ul>
Организации, специализирующиеся на туризме (дополнительные)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Производственные предприятия: производство сувениров, товаров для отдыха, транспортных средств, издание литературы по туризму, производство лекарств;</li> <li>• предприятия сферы обслуживания: экскурсионное обслуживание, денежно-кредитные услуги, страховые услуги, прокат инвентаря;</li> <li>• подготовка кадров;</li> <li>• маркетинговые исследования туризма;</li> <li>• дипломатические – услуги (выдача виз).</li> </ul>
Организации, зависящие от туризма (окраинные)
<p>Производственные предприятия: производство спорттоваров, одежды для отдыха и туризма, фототоваров, косметических средств;</p> <p>сфера обслуживания: предприятия общественного питания, парикмахерские, услуги тренеров, горнолыжные подъемники, курортно-просветительские учреждения, медицинские услуги.</p>

Центральные задачи туроператора включают:

- анализ потребностей и нужд целевой группы туристов на путешествия и туристские программы;
- создание перспективного перечня обслуживания туров;
- взаимодействие с непосредственными производителями услуг;
- вычисление стоимости тура и его цены;
- организация и осуществление туров;
- обеспечение туров;
- снабжение туристов требуемым инвентарем и специальным экипировкой, сувенирами;
- приготовление, отбор и установление специалистов на маршруты путешествий (экскурсоводы, инструкторы, гиды-переводчики и другие);

- рекламная и информационная деятельность по продвижению туристского продукта к потребителям;
- наблюдение за качеством, исправностью и безопасностью туристского обслуживания.

Компании туроператоры обычно организывают связь с покупателями их продукта через туристических агентов. Турагенты на основе договора принимают права от туроператоров на продажу образованного туристского продукта.

Перечень функционала турагента формируются в зависимости от договоренности с туроператорской компанией. Иногда большая часть задач туроператора способна исполняться агентской фирмой.

Процесс взаимоотношения между туроператором и туристским агентом состоит в следующем:

- публичная оферта туроператора;
- составление и подписание договора между туроператором и турагентом;
- распространение туроператором тур-предложений в форме прайс-листов и рекламы;
- заявление турагента о резервировании туристского продукта;
- принятие заявки туроператором и вынесение расчета стоимости услуг;
- выплата средств по счету турагентом и выдача туроператору заграничной документации и других требуемых документов туристов (в случае оформления въездных виз в страну путешествия).

Деятельность в роли турагента без создания личных программ путешествий рациональна только на первоначальном шаге жизненного цикла турфирмы. В процессе увеличения сферы деятельности туристским компаниям целесообразнее параллельно заниматься агентской и операторской деятельностью.

В заключение следует отметить, что современная туристская сфера услуг приобретает постепенное развитие, которое активно способствует социально-экономическому росту многих территорий. По статистическим данным, вклад туризма в мировой валовой внутренний продукт в настоящий момент составляет 2056 млрд. дол., в мировом туризме занято свыше 100 млн. чел., инвестиции в сферу туризма составляют 4,7 % от общего объема мировых инвестиций. Однако, Российская Федерация находится на первоначальном шаге развития рынка туристского сервиса. И, тем не менее, наличие многочисленных богатых туристских и рекреационных ресурсов являются благоприятными предпосылками для стремительного развития в РФ как международного, так и внутреннего туризма.

### **26.3. Особенности развития платных услуг в сфере физической культуры и спорта**

Спрос на услуги, по мере насыщения рынка товарами и усложнения производства, неуклонно возрастает. В большинстве развитых стран сфера услуг обгоняет производственную сферу не только по темпам роста и появлению новых видов услуг, но также и по ее приспособленности к потребностям рынка.

Основные причины столь явного повышения роли услуг в современной экономике обусловлены развитием научно-технического прогресса, связанного с появлением новых видов деятельности в различных сферах экономики (спорт и

физическая культура, транспорт, связь, коммуникации и т.п.). Развитие рыночных отношений стало стимулом к появлению разнообразных услуг и в сфере спорта и физической культуры, оказываемых как юридическим и физическим лицам. Рассматривая проблему развития сферы услуг в области физической культуры и спорта, прежде всего, необходимо установить сущность этой услуги, ее роль в формировании здорового образа жизни, который стал трендом социальной политики государства.

Физическая культура и спорт - система, представляющая собой совокупность различных форм деятельности, осуществляемых в целях физического воспитания населения. Спорт - один из компонентов физической культуры общества, исторически сложившийся в форме соревновательной деятельности и специальной практики подготовки человека к соревнованиям. Большую роль в развитии физической культуры играет государство. Однако, в условиях развития рыночных отношений, активизировалась позиция бизнеса по предоставлению платных услуг в сфере физической культуры и спорта.

Исходя из понятия услуги, определенной в официальной статистической методологии, как результата деятельности, осуществляемой по заказу в соответствии со спросом потребителя с целью изменения состояния потребляющих единиц (либо физического или интеллектуального состояния самого потребителя, либо принадлежащих ему предметов) или содействия обмену продуктами или финансовыми активами, можно уточнить ее содержание в сфере физической культуры и спорта. Таким образом, услуги в этой сфере – это результат деятельности, осуществляемой по заказу в соответствии со спросом потребителя с целью изменения физического состояния потребителя услуги. Услуги не являются объектами, в отношении которых могут быть установлены права собственности. Они не могут предоставляться в отрыве от их производства и находиться в запасах у производителей. Изменения в состоянии предполагают улучшения (поскольку услуга предоставляется в соответствии со спросом потребителя), которые материализуются в самих потребителях, либо в принадлежащих им объектах или предметах, и могут иметь кратковременный или длительный характер.

Статистический показатель «Объем платных услуг населению» отражает объем потребления гражданами различных видов услуг, оказанных им за плату. Он представляет собой денежный эквивалент объема услуг, оказанных резидентами российской экономики (юридическими лицами и гражданами, занимающимися предпринимательской деятельностью без образования юридического лица) гражданам Российской Федерации, а также гражданам других государств (нерезидентам), потребляющим те или иные услуги на территории Российской Федерации.

Рассматривая понятие «услуга» с позиций Налогового кодекса Российской Федерации, можно выделить четыре основных признака услуги: 1) услуга является деятельностью, т.е. совокупностью целенаправленных действий, направленных на достижение определенной цели; 2) услуга всегда имеет определенный результат (полезный эффект), составляющий основную имущественную (потребительскую) ценность в услуге; 3) результат (полезный эффект) услуги не имеет материального выражения; 4) результат услуги потребляется в процессе оказания услуги и тем самым сразу же теряет свою ценность, именно поэтому он не

может обращаться на рынке и выступать самостоятельным объектом гражданско-правовых сделок, а реализуется в процессе оказания услуг. Можно выделить следующие признаки, характеризующие услугу:

- 1) услуга - это специфическая форма экономических отношений;
- 2) услуга является деятельностью, т. е. совокупностью целенаправленных действий, направленных на достижение определенной цели;
- 3) услуга удовлетворяет потребности человека;
- 4) услуга является полезным действием;
- 5) услуга может иметь творческую, эксклюзивную направленность;
- 6) услуга не имеет вещественного воплощения и неотделима от личности исполнителя;
- 7) услуга потребляется одномоментно, сложно формализовать её качество.

Производителями услуг выступают исключительно резиденты российской экономики (юридические лица всех форм собственности, граждане, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица на территории Российской Федерации, а также нотариусы и адвокаты, оказывающие юридическую помощь гражданам).

Оплата услуг может производиться, как самим потребителем за оказанную ему или члену его семьи услугу, так и работодателем потребителя за счет средств прибыли. Оплата может осуществляться за наличный расчет (через кассу организации), либо по кредитным карточкам, по расчетным чекам банков, по перечислениям со счетов вкладчиков (что также учитывается как реализация за наличный расчет).

Согласно Общероссийскому классификатору продукции по видам экономической деятельности», утвержденным Приказом Росстандарта от 31.01.2014 N 14-ст (ред. от 07.10.2016) - «ОК 034-2014 (КПЕС 2008)<sup>27</sup> в сфере спорта предусмотрены следующие группы услуг:

*Услуги спортивных объектов*, включая:

– услуги по эксплуатации закрытых и открытых спортивных объектов, таких как стадионы, спортивные арены, катки, плавательные бассейны, спортивные поля, площадки для игры в гольф, кегельбаны, теннисные корты, манежи и т.д., и доступу к ним;

– эксплуатацию трекров для автомобильных гонок, собачьих бегов и лошадиных скачек;

– услуги по организации и проведению спортивных мероприятий на открытом воздухе или в закрытом помещении, для профессионалов или любителей, которые предоставляют организации с собственными объектами.

*Услуги, оказываемые спортивными клубами (93.12.)*

*Услуги фитнес-центров (93.13)* - услуги, предоставляемые клубами и центрами фитнеса и бодибилдинга;

*Услуги в области спорта прочие (93.19)*

– услуги по содействию в подготовке спортивных и развлекательных мероприятий (93.19.11), включая

---

<sup>27</sup>Введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 31 января 2014 г. N 14-ст с датой введения в действие 1 февраля 2014 г., с правом досрочного применения в правоотношениях, возникших с 1 января 2014 г.,

- услуги, связанные с деятельностью по содействию и подготовке спортивных мероприятий при наличии или отсутствии спортивных сооружений;
- услуги спортсменов и атлетов (93.19.12)
- услуги, оказываемые самостоятельными спортсменами и атлетами
- услуги вспомогательные, связанные со спортом и отдыхом (93.19.13)

Эта группировка включает:

- услуги спортивных лиг и регулирующих органов услуги, предоставляемые спортивными судьями и хронометражистами;
- услуги, связанные с деятельностью заповедников для спортивного рыболовства и охотничьих заказников;
- услуги по организации охоты и рыбалки;
- услуги горных проводников;
- услуги конюшен скаковых лошадей, питомников собак и гаражей гоночных автомобилей;
- услуги, связанные с дрессировкой спортивных животных и животных для развлечения.

Объем платных услуг физической культуры и спорта, оказанных населению, отражает стоимость проданных населению билетов на спортивные соревнования, праздники, спортивно-зрелищные мероприятия и т.п., а также стоимость абонементов и разовых билетов на занятия физической культурой и спортом в учебных группах и командах по видам спорта, школах, клубах оздоровительной направленности общей физической подготовки, здоровья, закаливания, плавания, оздоровительного бега и ходьбы, атлетической, ритмической и лечебной гимнастики, ходьбы на лыжах и т.п.; а также плату населения за обучение навыкам спорта и развитию физических качеств на курсах. Динамика изменений показателя объема предоставляемых платных услуг может характеризовать уровень вовлеченности населения к здоровому образу жизни, таблица 2.

Анализ данных таблицы показывает, что объем платных услуг возрос в 2014 г. по сравнению с 2005 в 3,6 раза, а удельный вес услуг физической культуры и спорта в общем объеме платных услуг, процентов остался на том же уровне – 0,7 процента от общего объема платных услуг. Индексы физического объема услуг физической культуры и спорта, в процентах к предыдущему году не имеют устойчивого роста и характеризуются колебаниями: если в 2005 году по сравнению с 2014 произошел рост на 37% (значение индекса -137), то 2015 по отношению к 2014 г. индекс равен 106,4%; в 2010 г. значение индекса составило 95,4%, что означает, что по сравнению с 2009 г. физический объем услуг упал 4,6%, что свидетельствует об уменьшении численности людей, получивших услуги физической культуры и спорту. По сравнению с 2005 г. в 2014 г. численность населения, получившая услуги, связанные с физической культурой и спортом возрос только на 2%, а как выше было сказано, рост объема этих услуг увеличился на 36%. Это свидетельствует о том, что этот рост связан с увеличением цен, на предоставляемые услуги.

Таблица 2 – Основные показатели платных услуг населению физической культуры и спорта<sup>28</sup>

Наименование показателя	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Объем платных услуг физической культуры и спорта:						
млн. руб.	14862	30089	33909	37475	47849	53973
на душу населения, руб.	104	211	237	262	333	369
Численность населения, получившие услуги, тыс.чел.	142903	142260	143076	143034	143690	146268
Удельный вес услуг физической культуры и спорта в общем объеме платных услуг, процентов	0,7	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7
Индексы физического объема услуг физической культуры и спорта, в процентах к предыдущему году:						
по общему объему	137,7	98,4	105,0	103,3	106,7	106,4 <sup>1)</sup>
по среднедушевому объему	139,9	98,6	104,7	103,4	106,7	106,3 <sup>1)</sup>
Индекс потребительских цен на услуги физической культуры и спорта (декабрь к декабрю предыдущего года; в процентах)	118,6	107,2	107,7	107,4	106,0	105,1
Спортивные сооружения						
Число сооружений физической культуры и спорта, тыс.	222	248	254	262	266	277
Число сооружений на 1000 чел.	1,55	1,74	1,77	1,83	1,85	1,89
Поступило средств от предоставления платных услуг от занятий в клубах, секциях, группах физкультурно-оздоровительной направленности, млн. руб.	3786,7	6442,6	7909,7	17219,5	19459,0	16447,8
Поступило средств от проведения спортивно-зрелищных мероприятий, тыс. руб.	1170,8	552,4	1883,6	1067,6	1236,9	2891,8

Источник: Платное обслуживание населения/статистический сборник. -М:Росстат, 2015 –URL [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2015/plat15.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/plat15.pdf)

<sup>28</sup> Для анализа были взяты данные до 2014 г. по Общероссийскому классификатору услуг населению (ОКУН), принятым и введенным в действие постановлением Госстандарта России от 28.06.93 г., т.к. в 2014 г. вступил в действие новый классификатор -"ОК 034-2014 (КПЕС 2008)

Таблица 3 – Спортивные сооружения

Наименование показателя	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Число сооружений физической культуры и спорта, тыс., в том числе	222	248	254	262	266	277
стадионы с трибунами на 1500 мест и более	2081	1903	1906	1805	1807	1959
дворцы спорта	319	391	389	...	...	...
легкоатлетические манежи	243	252	251	261	262	269
футбольные манежи	25	33	33	39	36	46
Плоскостные спортивные сооружения, тыс.	113	129,6	133,6	138,3	140,7	145,6
Спортивные залы, тыс.	62,3	72,4	74,3	69,6	70,1	71,8
Плавательные бассейны	3110	4237	4467	4575	4774	4956
Лыжные базы	3186	3042	3061	2942	2941	2950
Другие сооружения	28269	28099	28027	36493	37680	41077
Численность занимающихся в платных группах, тыс. человек	1228,7	2968,9	3635,7	4591,6	5209,5	6056,2

Источник: раздел 9.2. Платное обслуживание населения/статистический сборник.- М.:Росстат,2015 –URL [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2015/plat15.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/plat15.pdf)

Следует отметить положительную тенденцию роста число сооружений физической культуры и спорта в среднем за год в период с 2010 г.- по 2014 г. прирост составил 2,5%. В таблице представлена динамика изменений в количестве спортивных сооружений по их функциональному значению.

Если сопоставить данные о численности лиц, занимающихся в платных группах, и объема поступлений средств от предоставления платных услуг от занятий в клубах, секциях, группах физкультурно-оздоровительной направленности то можно определить объем платных услуг, приходящихся на одного человека, таблица 4.

Таблица 4 – Объем платных услуг, приходящихся на одного человека

Наименование показателя	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Поступило средств от предоставления платных услуг от занятий в клубах, секциях, группах физкультурно-оздоровительной направленности, млн. руб.	3786,7	6442,6	7909,7	17219,5	19459,0	16447,8
Численность занимающихся в платных группах, тыс. человек	1228,7	2968,9	3635,7	4591,6	5209,5	6056,2
объем платных услуг, приходящихся на одного потребителя услуг, тыс. руб.	3,08	2,17	2,17	3,75	3,73	2,72

Источник: составлено автором



Анализ объем платных услуг, приходящихся на одного человека, показывает, что сумма расходов населения колеблется между значениями от 2 до 4 тыс. руб. в год, что составляет ничтожно малую долю в общем объеме потребления человека. Увеличение объема платных услуг в сфере физической культуры и спорта связано, прежде всего, с социальной политикой, проводимой государством, и формированием позитивного отношения к здоровому образу жизни, который тесно связан с занятиями спортом в различных его проявлениях. Увеличение платных услуг в сфере физической культуры и спорта является еще одним источником роста ВВП наряду с другими видами деятельности, формируя здоровую нацию, способную обеспечить рост инновационной экономики России. Важный вклад в формирование здорового образа жизни должно внести создание условий для занятий физической культурой и спортом различных групп населения.

Таблица 5 – Сравнительный анализ Федеральных целевых программ «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации»

Сравниваемые параметры	Программа 2006-2015 г.	Программа 2016-2020
Целевая установка	является создание условий для укрепления здоровья населения путем развития инфраструктуры спорта, популяризации массового и профессионального спорта (включая спорт высших достижений) и приобщения различных слоев общества к регулярным занятиям физической культурой и спортом.	являются создание условий, обеспечивающих возможность гражданам систематически заниматься физической культурой и спортом, и повышение эффективности подготовки спортсменов в спорте высших достижений
Продолжительность программы, лет	10	5
Объем финансирования млрд. руб.	142,68/ Массовый спорт в образовательных организациях – 34,10 По месту жительства – 56,85 Сопровождение программы – 1,5 Спорт высших достижений – 49,96	92,81
Среднегодовой объем финансирования	14,3	18,4

Источник: составлено автором

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года № 1662-р, отмечается, что переход от экспортно-сырьевой модели экономического роста к инноваци-

онной модели связан с формированием нового механизма социального развития, основанного на развитии человеческого потенциала России. Среди основных приоритетов социальной и экономической политики (2016–2020 годы) указывается распространение стандартов здорового образа жизни. Первый шаг в этом направлении был сделан принятием Постановления Правительства РФ от 11 января 2006 г. № 7 об утверждении Федеральной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006–2015 годы», получившее свое развитие в аналогичной программе на 2016–2020 гг. Следует отметить, что при разнице формулировок целей сравниваемых программ их содержательное значение существенно не отличается и направлено на привлечение населения к занятию физической культурой и развитию спорта, таблица 5.

Следует отметить, что значительно сократился период реализации «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016–2020 гг.», но при этом увеличился объем финансирования. Однако если учесть уровень инфляции, таблица 6, то в абсолютном значении объем финансирования изменился незначительно.

Таблица 6 – Уровень инфляции в России 2006-2015 гг., %

годы	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006
Уровень инфляции	12,91	11,36	6,45	6,58	6,10	8,78	8,8	13,28	11,87	9,0

Источник: по данным

Значительным образом в этих программах отличаются индикаторы выполнения сравниваемых программ, что затрудняет анализ уровня достижения Федеральной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006 - 2015 годы». По индикаторам, присутствующим в обеих программах развития, можно судить о том, как эти задачи выполнены, таблица 7.

Для реализации поставленной цели в программе предусмотрено решение задач, связанных с развитием инфраструктуры физической культуры и спорта, материально-технической базы спорта высших достижений для подготовки спортсменов, в том числе по наиболее массовым видам спорта, не включенным в программы Олимпийских и Паралимпийских игр и соответствующего научного сопровождения тренировочных процессов; с созданием условий для подготовки и совершенствования спортсменов и тренеров с учетом непрерывности процессов обучения и спортивной подготовки; создание условий для формирования, подготовки и сохранения спортивного резерва.

Среди мер по развитию платных услуг в сфере физической культуры и спорта необходимо отметить необходимость активизации средств массовой информации в части формирования у населения предпочтений к занятию физической культурой и спортом. Это не только усилит количество населения, готового заниматься спортом, но и принесет дополнительный доход в бюджет за счет роста поступлений от проведения спортивно-зрелищных мероприятий.

Таблица 7 – Степень выполнения федеральной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006–2015 годы»

Наименование Индикатора	Значение индикатора			
	Программа 2006–2015			Прогнозное значение в 2020 г.
	Исходное (2004 г.)	Плановое (2015 г.)	Фактическое (2015 г.)	
Количество квалифицированных тренеров и тренеров-преподавателей физкультурно-спортивных организаций, работающих по специальности, тыс. чел.	250	300	320	360
Среднегодовое значение показателя количество квалифицированных тренеров, тыс. чел.		5	7	8
Доля граждан, занимающихся в специализированных спортивных учреждениях (процентов от общей численности детей 6 - 15 лет)	13,8	30	35	50
Среднегодовое значение прироста доли граждан, занимающихся в специализированных спортивных учреждениях (процентов от общей численности детей 6 - 15 лет)процентах		1,62	2,12	3,0
Единовременная пропускная способность объектов спорта, введенных в эксплуатацию в рамках Программы по направлению «Массовый спорт» (человек)	6840 (2010 г.)	23280	Нет данных	27740
Увеличение единовременной пропускной способности объектов спорта, в год ( чел.)		273,3		892

Источник: составлено автором

Рост платных услуг в сфере физической культуры и спорта можно увеличить за счет механизмов частно-государственного партнерства, используемых как при создании инфраструктуры для занятия физической культурой и спортом, так и при подготовке спортсменов высших достижений.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Mazzarol, T., Soutar, G.N.* The push-pull factors influencing international student selection of education destination / T. Mazzarol, G.N. Soutar // *International Journal of Education Management.* – 2002. - 16(2). – P. 82-90.
2. *Kotler, P., Fox, K.* Strategic marketing for educational institutions (2<sup>nd</sup> ed.) / P. Kotler, K. Fox, Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall, 1995 – 45 p.
3. *Иванова Ю.О.* Влияние программ международного обмена студентами на формирование и развитие имиджа университета / Ю.О. Иванова // *Научные труды Вольного экономического общества России.* - 2016. - Том 198. – С. 469-473.
4. *Иванова Ю.О.* Позитивный имидж рейтинговых образовательных организаций высшего образования и факторы их привлекательности / Ю.О. Иванова // *Управление экономическими системами: электронный научный журнал.* - 2016. - № (89) УЭКС, 7/2016. - Режим доступа: <http://www.uecs.ru/marketing/item/4014-2016-07-12-07-22-21>.

5. *Стыцук Р.Ю., Иванова Ю.О.* Использование социальных медиа в процессе формирования и развития имиджа университетов / Р.Ю. Стыцук, Иванова Ю.О. // Сборник материалов Международной научно-практической конференции «Современная наука: проблемы и пути их решения». – Кемерово, Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева. – 2015. – С. 406-409.
6. *Бурменко Т.Д.* Сфера услуг: экономика: учебное пособие – М.: КНОРУС, 2007. – 328 с. Стр. 215
7. *Иванова С.А., Розанова Т.П.* Проблемы ответственности в сфере оказания туристских услуг // Образование и право, № 5, 2016, с. 66-72
8. *Розанова Т.П.* Туристские услуги в системе потребительского рынка национальной экономики: монография –М.: РЭА, 1998, С.98
9. Сфера услуг: проблемы и перспективы развития (Под редакцией академика Свириденко Ю.П.). Том 4: Туризм: методология, проблемы, перспективы: монография / М: Изд-во «Кандид», 2001– 360 с. – 22,5 п.л.
10. *Стыцук Р.Ю., Артемьева О.А., Рожков И.В.* Методологические аспекты ресурсного обеспечения развития туризма в регионах: монография // Архангельск-Москва: АО ИППК РО, 2014 - 12 п.л.
11. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 29.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015)[Электронный ресурс].-Система Консультант плюс
12. Постановления Правительства РФ от 11 января 2006 г. № 7 об утверждении Федеральной целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006 - 2015 годы»[Электронный ресурс].-Система ГАРАНТ: URL: <http://base.garant.ru/189071/#ixzz4YурncPrK> (дата доступа: 17/02/2017)
13. Постановлением Правительства Российской Федерации от 21 января 2015 г., №30 Об утверждении Федеральной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016 - 2020 годы» Система ГАРАНТ: URL: <http://base.garant.ru/70852372/> (дата обращения: 16.02.2017)
14. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года N 1662-р «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» Система ГАРАНТ: URL:<http://base.garant.ru/194365/> (дата обращения 15.02.2017)
15. Приказ Росстандарта от 31.01.2014 N 14-ст (ред. от 07.10.2016) - «ОК 034-2014 (КПЕС 2008) Система консультант плюс URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_163268/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163268/)
16. Платное обслуживание населения/статистический сборник. -М: Росстат,2015[Электронный ресурс]. –URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2015/plat15.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/plat15.pdf) (дата обращения 17.02.2017)
17. *Позднякова, Ю.А., Химиченко, Т.Л.* Инфляция как социально-экономический процесс: сущность и пути преодоления// Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. XLII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 5(42).[Электронный ресурс].- URL: [https://sibac.info/archive/economy/5\(42\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/5(42).pdf) (дата обращения: 18.02.2017)
18. *Халудорова, С. В.* Понятие «Услуга» в законодательстве РФ).[Электронный ресурс].- URL: <http://www.slugainternet.com/uslugazakon-42.html> ( дата обращения 15.02.2017)

## ГЛАВА 27. КОНКУРЕНТНОЕ ОСНОВАНИЕ ФЕНОМЕНА РЫНКА

### 27.1. Экспертное сравнение конкурирующих продуктов: когнитивный подход

Необходимость сравнения между собой конкурирующих продуктов или услуг является достаточно востребованным условием успешного функционирования субъектов предпринимательской деятельности в рыночной среде. Предприниматели по отношению друг к другу находятся в состоянии состязательности и конкуренции. Итогом подобной борьбы является предложение на рынке каждым её участником качественных продуктов, в наибольшей степени удовлетворяющих потребности клиентов. Сравнение предпринимателем своего продукта с продуктами конкурентов мотивирует его к обеспечению конкурентных преимуществ в этом продукте. Это достигается постоянным усовершенствованием разных фаз производства, снижением в них различных производственных затрат и издержек, использованием инноваций и новых идей. Все это в целом делает чрезвычайно актуальной разработку современных методов или подходов сравнения конкурирующих продуктов.

Важным обстоятельством, на которое обязательно следует обратить внимание при исследовании процесса сравнения между собой конкурирующих продуктов или услуг, является достаточно слабая структурированность и формализованность сопутствующих задач. Отличительными чертами процесса сравнения потребительских качеств у продуктов (как у альтернатив), в этой связи, являются качественный характер большинства переменных или параметров, рассматриваемых при этом, и неизвестность каких-либо зависимостей между ними. Тем не менее, задачи принятия решения при осуществлении сравнения (сравнительного выбора) альтернатив отличаются достаточной распространенностью на практике и, к сожалению, недостаточной разработанностью средств для их решения.

Отличительной чертой задачи принятия решения или выбора в процессе сравнения потребительских качеств у продуктов является наличие в них отличительных особенностей или свойств качественного характера, учет которых существенно приближает рассмотрение формальных схем и моделей к конкретным реальным ситуациям на практике. Очевидно, что адекватность сравнения потребительских качеств сравниваемых продуктов в этом случае в существенной мере будет зависеть от числа выявленных критериев, описывающих соответствующие их особенности и свойства.

С другой стороны, при большом числе критериев задачи сравнения становятся малообозримыми, что связано с появлением определенного психологического аспекта при переработке человеком повышенного объема информации.

Также следует иметь в виду, что сравниваемые между собой продукты в общем случае могут иметь различные отличительные особенности и свойства. Поэтому соответствующие критерии сравнения должны быть достаточно универсальными, чтобы адекватно характеризовать отличающиеся друг от друга конкурирующие продукты.

Подобные критерии должны описывать, как следует из названия работы, потребительские качества продуктов, то есть те их свойства, которые, прежде всего, способствуют удовлетворению потребностей клиентов или просто – по-

требителей. Действительно, потребители или клиенты (индивидуальные или корпоративные) используют приобретаемые продукты в процессе своей сознательной деятельности или функционирования. Очевидно, что при этом они всегда или для рынка, или непосредственно для себя создают или продуцируют уже новые продукты (услуги), осваивают конкретно необходимые для этого ресурсы. Таким образом, процесс деятельности (или функционирования) отдельного потребителя можно всегда представлять процессом производства нового продукта или услуги, в котором происходит трансформация используемых ресурсов.

Исходя из этой логики, в работе делается допущение, что *потребительские качества продукта при его использовании в процессе производства способствуют освоению конкретных ресурсов*. Тогда *сравнивать продукты, в том числе и конкурирующие, между собой можно по их влиянию на освоение производственных ресурсов в процессе производства*. Действительно разные продукты, характеризующиеся, очевидно, различными потребительскими качествами, будут по разному способствовать влиянию одних производственных ресурсов в процессе производства на другие. Оценивая характер влияния ресурсов при применении в процессе производства конкурирующих продуктов, можно судить о потребительских качествах этих продуктов.

Таким образом, в работе предлагается метод сравнения потребительских качеств продуктов на основе ресурсного подхода. Поэтому следующим шагом является классификация ресурсов, которые в общем случае могут осваиваться в процессе производства. В литературе предлагаются самые разные подходы в выделении достаточной совокупности ресурсов. Так, в работе Хофера и Шенделя было предложено выделить шесть основных категорий ресурсов: финансовые, материальные, человеческие, технологические, репутационные и организационные.

Близкий результат приводится в исследовании Иншакова, где предлагается производственные ресурсы выявлять по следующим группам: человеческие (А), технические (Т), материальные (М), организационные (О), информационные (Inf) и институциональные (Ins). Таким образом, оборудование и технологические процессы, персонал, природные и иные средства и материалы, организационные технологии, информационное и институциональное обеспечение – все это в целом представляет собой возможные ресурсы производства конкретного продукта. Предметы и условия природы в процессе освоения становятся ресурсами, а затем факторами производства, которые в итоге трансформируются в конечный продукт производственного процесса. В дальнейшем в работе будет использоваться эта классификация производственных ресурсов.

*Таким образом, в работе предлагается проводить сравнение потребительских качеств конкурирующих продуктов по степени взаимного влияния ресурсов (человеческих, технических, материальных, организационных, информационных и институциональных) при их освоении в процессе производства.*

Освоение ресурсов оказывает непосредственное влияние на соответствующий процесс производства продукта, поскольку влияет на конкретные условия ресурсно-факторной трансформации. Это значит, что *непосредственное* использование того или иного конкретного ресурса также оказывает влияние, но уже

*опосредованное*, на освоение и других ресурсов в процессе производства. Очевидно, что подобное влияние носит взаимный характер.

Рассмотрим гипотетический пример бизнес-процесса. Применение в последнем технологического оборудования, осуществляемого в рамках освоения технического ресурса (Т), непременно будет способствовать развитию профессиональных компетенций работников предприятия, что представляется изменением в освоении человеческого ресурса (А). Менеджеры предприятия, направляя свои управленческие усилия на использование технического ресурса, стремятся добиться от рабочих и сотрудников предприятия, осуществления операций и действий, направленных на использование в процессе производства техники, станков, машин и других технических средств и агрегатов. Иными словами, процесс управления направлен на то, чтобы сотрудники предприятия, используя возможности техники, обеспечивали эффективные, условия эксплуатации, обслуживания, ремонта и т.п. этой техники. Здесь ресурс Т используется непосредственно, а освоение ресурса А происходит опосредовано, под влиянием ресурса Т.

С целью исследования влияния ресурсов друг на друга в процессе производства предлагается применить когнитивный подход, реализуемый в работе в виде когнитивной модели. Когнитивная модель, как результат когнитивной структуризации, является удобным инструментом исследования и лучшего понимания слабоструктурированных проблем, которыми и являются задачи экспертного сравнения показателей производственных процессах. В рамках когнитивного моделирования строится когнитивная карта, представляющая собой структурную схему причинно-следственных связей, определяющих влияние (взаимовлияние) ресурсов друг на друга при их освоении в процессе производства (Рис. 1).

С формальных позиций когнитивная карта – это знаковый ориентированный граф (орграф). На схеме ресурсы, осваиваемые в процессе производства, интерпретируются в виде вершин графа, влияние (взаимовлияние) ресурсов друг на друга – в виде дуг. Обозначение каждой дуги осуществляется комбинированным символом, включающим символ влияющего ресурса (символ перед стрелкой  $\Rightarrow$ ) и символ ресурса, на который оказывается влияние (символ после стрелки  $\Rightarrow$ ). Например, влияние освоения человеческого ресурса А на освоение технического ресурса Т в процессе производства будет обозначаться как  $T_{\Rightarrow A}$ .

С формальных позиций когнитивная карта – это знаковый ориентированный граф (орграф). На схеме ресурсы, осваиваемые в процессе производства, интерпретируются в виде вершин графа, влияние (взаимовлияние) ресурсов друг на друга – в виде дуг. Обозначение каждой дуги осуществляется комбинированным символом, включающим символ влияющего ресурса (символ перед стрелкой  $\Rightarrow$ ) и символ ресурса, на который оказывается влияние (символ после стрелки  $\Rightarrow$ ). Например, влияние освоения человеческого ресурса А на освоение технического ресурса Т в процессе производства будет обозначаться как  $T_{\Rightarrow A}$ .

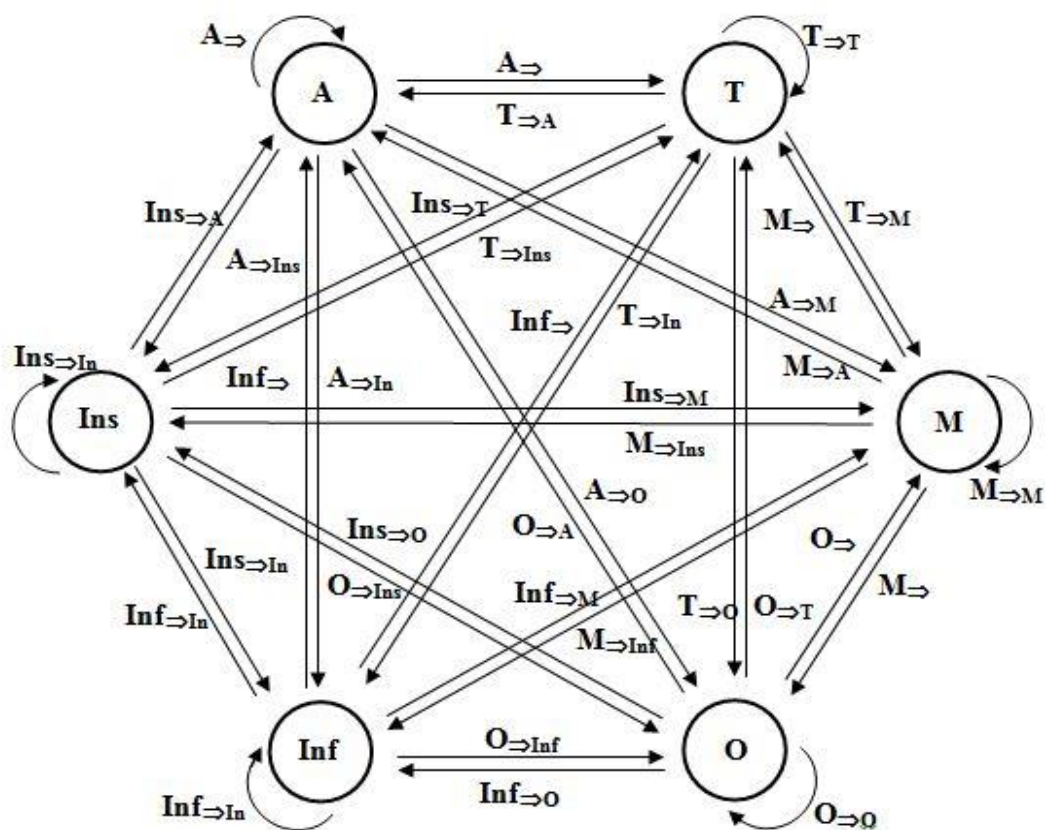


Рисунок 1. Когнитивная карта процесса взаимовлияния ресурсов при их освоении в процессе производства

Характер влияния одних ресурсов на другие может быть положительным (знак «+» над дугой), когда увеличение (уменьшение) одного ресурса приводит к увеличению (уменьшению) другого, отрицательным (знак «-» над дугой), когда увеличение (уменьшение) одного ресурса приводит к уменьшению (увеличению) другого, или отсутствовать (0).

На приведенной когнитивной карте (Рис. 1) показатели уровня взаимовлияния ресурсов не показаны и, с целью упрощения задачи, будем считать характер влияния всех факторов на когнитивной карте друг на друга положительным.

Следует обратить внимание, согласно приведенной когнитивной карте, на влияние ресурсов самих на себя. Подобные ситуации имеют вполне реальное подтверждение. Так, например, уровень профессиональной подготовки управленческого персонала, очевидно, будет оказывать развивающее влияние на профессиональное умение сотрудников предприятия (влияние  $A \Rightarrow A$ ). Использование более совершенных одних агрегатов и механизмов способствуют более эффективной работе других, например, более совершенные подшипники позволяют дольше и интенсивней эксплуатировать использующие их механизмы (влияние  $T \Rightarrow T$ ). Применение более совершенных одних материалов может способствовать более эффективному использованию других материалов, например, применение в жилом домостроении современных строительных материалов позволяет при



эксплуатации помещения более экономное расходование тепловой энергии на его обогрев (влияние  $M \Rightarrow M$ ). И так далее.

Рассмотрим предметное содержание каждого отдельного влияния одного ресурса на другой. Если число всех ресурсов 6, то общая численность всех отдельных взаимодействий (на схеме рис.1 – дуги между всеми вершинами) будет равна 36.

Для лаконичности обозначения влияния одного ресурса на другой в при их освоении в процессе производства предлагается называть, используя только соответствующие прилагательные. Например, влияние человеческого ресурса на освоение технического ресурса предлагается называть – «*человеческий на технический*». Тогда показатель уровня этого влияния будет обозначаться соответствующим комбинированным символом  $A \Rightarrow T$ .

В работах авторов приводится описание всех примеров ресурсных взаимодействий, возможных в рамках приведенной когнитивной модели. В настоящей работе ограничимся несколькими примерами ресурсных взаимодействий, когда освоение человеческого ресурса оказывает влияние на использование в процессе производства других ресурсов.

*Взаимодействие «Человеческий на человеческий»*, показатель уровня влияния  $A \Rightarrow A$ . Взаимодействие, в результате которого освоение человеческих ресурсов, заключающихся в умениях, навыках и способностях отдельных людей способствует использованию умений, навыков и способностей других людей и/или иных умений, навыков и способностей у тех же людей.

*Взаимодействие «Человеческий на технический»*, показатель уровня влияния  $A \Rightarrow T$ . Взаимодействие, в результате которого освоение человеческих умений, навыков и способностей способствует использованию в процессе производства оборудования и технологий.

*Взаимодействие «Человеческий на материально-ресурсный»*, показатель уровня влияния  $A \Rightarrow M$ . Взаимодействие, в результате которого освоение человеческих умений, навыков и способностей способствует использованию в процессе производства природных и иных средств и материалов.

*Взаимодействие «Человеческий на организационный»*, показатель уровня влияния  $A \Rightarrow O$ . Взаимодействие, в результате которого освоение человеческих умений, навыков и способностей способствует использованию в процессе производства различных организационных технологий.

*Взаимодействие «Человеческий на информационный»*, показатель уровня влияния  $A \Rightarrow Inf$ . Взаимодействие, в результате которого освоение человеческих умений, навыков и способностей способствует использованию в процессе производства различных средств информационного обеспечения.

*Взаимодействие «Человеческий на институциональный»*, показатель уровня влияния  $A \Rightarrow Ins$ . Взаимодействие, в результате которого освоение человеческих умений, навыков и способностей способствует использованию в процессе производства различных правил, норм, регламентов и т.п.

В основе применимости операции экспертного сравнения лежат требования как уверенного и надежного, так и психологически корректного выполнения её

человеком-экспертом. Результаты исследований показывают, что одной из операций с альтернативами, выполняемой устойчиво, с малым количеством противоречий, является операция парного сравнения в качественном виде альтернатив, отличающихся оценками не более, чем по двум критериям. Поэтому сравнение уровней влияния ресурсов друг на друга при их освоении в процессе производства будет проходить для двух конкурирующих продуктов. Схематично этот процесс показан на рисунке 2 для обобщенного ресурса  $R$ , где  $R = \{A, T, M, O, Inf, Ins\}$ .

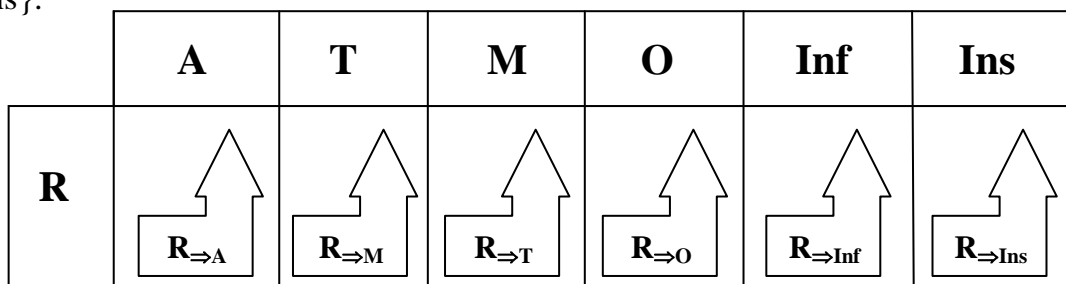


Рисунок 2. Алгоритм экспертного сравнения

Каждая из шести угловых стрелок в соответствующих полях схематично интерпретирует парное сравнение степени (degree) влияния ресурса  $R$  на освоение в процессе производства каждого из шести ресурсов  $A, T, M, O, Inf$  и  $Ins$  для продукта первого и для продукта второго. Каждое парное сравнение реализуется формулой:

*При использовании потребителем какого продукта  
(первого или второго) в процессе производства  
оказывается большее влияние ресурса  $R$   
на освоение ресурса  $A (T, M, O, Inf, Ins)$ ?*

По итогам экспертного сравнения экспертом выставляются балльные оценки. Если эксперт считает, что при использовании потребителем в процессе производства какого-либо их двух продуктов ресурс  $R$  оказывает наибольшее влияние на освоение того или иного ресурса, то этому продукту присваивается балл равный «2», а другому продукту – «0». Для первого продукта в числителе, для второго продукта – в знаменателе. Если эксперт считает, что при использовании потребителем и первого, и второго продукта ресурс  $R$  оказывает примерно одинаковое влияние на освоение конкретного ресурса, обоим продуктам выставляется по одному баллу. Таким образом, при экспертном сравнении степени влияния ресурса  $R$  на освоение какого-либо ресурса каждый из двух конкурирующих продуктов может получить балльную оценку от 0 до 12. Итоги экспертного сравнения для ресурса  $R$  схематично показаны на рисунке 3.

	A	T	M	O	Inf	Ins	
R	$d_1(R \rightarrow A)$	$d_1(R \rightarrow T)$	$d_1(R \rightarrow M)$	$d_1(R \rightarrow O)$	$d_1(R \rightarrow Inf)$	$d_1(R \rightarrow Ins)$	$D_1(R)$
	$d_2(R \rightarrow A)$	$d_2(R \rightarrow T)$	$d_2(R \rightarrow M)$	$d_2(R \rightarrow O)$	$d_2(R \rightarrow Inf)$	$d_2(R \rightarrow Ins)$	$D_2(R)$

Рисунок 3. Итоги экспертного сравнения для ресурса  $R$

В крайнем правом поле проставляются суммарные баллы для первого и второго продуктов соответственно в числителе и знаменателе. Эти оценки количественно интерпретируют в целом степень влияния ресурса R на весь процесс производства (на освоение всех ресурсов в процессе производства) при использовании потребителем в процессе производства первого продукта –  $D_1(R)$  (числитель), и при использовании второго продукта –  $D_2(R)$  (знаменатель):

$$D_1(R) = \sum d_1(R_{\square r}); \quad D_2(R) = \sum d_2(R_{\square r}),$$

где  $r = \{A, T, M, O, Inf, Ins\}$ .

Подобные операции экспертного сравнения проводятся для всех шести ресурсов. Итоговая таблица, включающая результаты экспертного сравнения потребительских качеств у двух продуктов, показана на рисунке 4.

Продукт \ Ресурс	A	T	M	O	Inf	Ins
1	$D_1(A)$	$D_1(T)$	$D_1(M)$	$D_1(O)$	$D_1(Inf)$	$D_1(Ins)$
2	$D_2(A)$	$D_2(T)$	$D_2(M)$	$D_2(O)$	$D_2(Inf)$	$D_2(Ins)$

Рисунок 4. Результаты экспертного сравнения двух продуктов

На рисунке 4 представлены формализованные результаты экспертного сравнения для двух продуктов степени влияния, которое оказывает каждый из шести используемых ресурсов на освоение всех ресурсов в процессе производства нового продукта. Например, величины  $D_1(A)$  и  $D_2(A)$  являются бальными значениями степени влияния человеческого ресурса на освоение всех используемых в производстве нового продукта ресурсов при применении соответственно первого и второго сравниваемого продукта. Если, например, величина  $D_1(A)$  больше, чем величина  $D_2(A)$ , то это означает, что применение первого продукта в процессе нового производства позволяет человеческим умениям, навыкам, компетенциям и т.п. влиять на освоение всех производственных ресурсов в большей степени, чем применение второго продукта.

Также, если величина  $D_2(T)$  больше, чем величина  $D_1(T)$ , то это означает, что применение второго продукта в процессе нового производства позволяет используемым при этом машинам, станкам, механизмам, оборудованию и т.п. влиять на освоение всех производственных ресурсов в большей степени, чем применение первого продукта.

Аналогичные результаты можно получить и для других ресурсов:  $D_1(M)$  и  $D_2(M)$ , определяют степень влиятельности таких ресурсов, как топливо, предметы и вещества природы, энергия, расходные материалы;  $D_1(O)$  и  $D_2(O)$ , определяют степень влиятельности организационной структуры, иерархии, структуры властных и функциональных полномочий;  $D_1(Inf)$  и  $D_2(Inf)$ , определяют степень влиятельности профессиональных знаний, информационных источников и данных, информированности;  $D_1(Ins)$  и  $D_2(Ins)$ , определяют степень влиятельности правил, традиций, репутаций и т.п.

Результаты, полученные в настоящей работе позволяют оценивать потребительские качества конкурирующих продуктов. Основным методологическим допущением стало предположение, что потребительские качества сравниваемых продуктов способствуют освоению конкретных ресурсов при их использовании в процессе производства других продуктов или услуг. Поэтому было предложено осуществлять оценку потребительских качеств продуктов, сравнивая их между собой по тому, как они влияют (больше или меньше) на использование ресурсов в процессе производств. Если влияние одного продукта на освоение тех или иных ресурсов при производстве нового продукта выражено в большей степени, то, очевидно, этот продукт обладает сравнительно более выраженными потребительскими качествами. И, наоборот, если влияние сравниваемого продукта на освоение производственных ресурсов выражено в меньшей степени, то, этот продукт обладает сравнительно более низкими потребительскими качествами.

В настоящей работе предлагается метод экспертного сравнения потребительских качеств конкурирующих продуктов на основе ресурсного подхода. Этот метод основан на предположении, что потребительские качества сравниваемых продуктов определяются способностью этих продуктов в разной мере обеспечивать взаимное влияние ресурсов в процессе производства новых продуктов. Для осуществления сравнительного анализа качественных параметров был предложен экспертный подход, что обусловлено трудностью структурирования и формализации подобных задач. Итогом сравнения потребительских качеств конкурирующих продуктов являются балльные значения степени влияния, которое оказывает каждый из шести используемых ресурсов (человеческий, технический, материальный, организационный, информационный, институциональный) на освоение всех ресурсов в процессе производства нового продукта, для случаев применения в этом процессе каждого из сравниваемых продуктов.

## **27.2. Место и роль брендинга в концепции устойчивого воспроизводства региональных турпродуктов**

Вопросы стратегического планирования туристских регионов и устойчивого воспроизводства региональных турпродуктов тесно взаимосвязаны между собой. Особая роль здесь принадлежит маркетинговым технологиям, которые, к сожалению, до сих пор в России даже на федеральном уровне, в основном, воспринимаются только лишь в качестве инструментов продвижения тех или иных продуктов и территорий. Даже на сайте Министерства экономического развития Российской Федерации (<http://economy.gov.ru>) в разделе «Стратегическое планирование», где наряду с реализацией кластерной политики и формированием технологических платформ брендинг сегодня причисляется к основным востребованным инновациям в России, но рассматривается лишь в качестве инструмента продвижения территорий и не более того.

Хотя его роль, в первую очередь, связана с глубокими аналитико-прогностическими функциями и обеспечением конкурентоспособности как самих региональных турпродуктов, так и регионов в целом на стратегическую перспективу в условиях глобальной рыночной экономики и, что не менее важно, в условиях усиливающейся информатизации и виртуализации общества. Когда

бренд, по своей природе, является демонстрацией и гарантом конкурентных преимуществ того, что брендируется в информационной и виртуальной среде.

Об этом свидетельствует многочисленный зарубежный опыт, где брендинг, как инструмент стратегического развития регионов разного уровня и формата, получил широкое признание и распространение за последние тридцать лет. В связи с чем для многих развитых и развивающихся стран стал основным методом решения экономических и социальных задач (Испания, Франция, Италия, Кипр, Турция, Канада, Мальта, Норвегия, Словения, Шотландия, Ирландия и пр.). Появилось даже новое направление под названием геобрендинг (брендинг территорий), как стратегия развития и повышения конкурентоспособности территориальных образований – от малонаселенных пунктов до больших регионов. В ее основе лежит комплексный подход к развитию территории и повышению ее привлекательности для местного населения, инвесторов и туристов.

На наш взгляд, возможности использования этого инновационного маркетингового инструмента на сегодняшний день в России значительно недооценены в силу разных причин. Однако прежде, чем их рассматривать, определимся с основными понятиями.

В современной теории и практике туризма сложилось множество подходов к терминологии, отличающейся, в основном, объектом брендинга. Применительно к сфере туризма гораздо чаще употребляются термины «брендинг туристского направления» или «брендинг туристской дестинации», где в силу многочисленных точек зрения на трактовку понятия «дестинация», очень сложно определить с объектом брендинга: то ли это территория, занимающая какое-то географическое пространство, то ли всё многообразие туристского потенциала, то ли многочисленные туристские продукты и услуги, или же определённые характеристики места и т.д. Ведь каждый исследователь вкладывает в понятие «дестинация» свой оттенок смысла, зависящий от его целей исследования, а отсюда – и истолкование сущности брендинга дестинации.

Для одних брендинг дестинации – это «систематический процесс согласования действий, поведения, инвестиций, инноваций и коммуникаций территории для реализации стратегии конкурентной идентичности»; инструмент, нацеленный на «формирование положительного имиджа территории, обеспечивающего туристскую и инвестиционную привлекательность местности, а также повышение конкурентоспособности туристской дестинации». Для других – это «способ коммуникации с потребителями, основанный на уникальной идентичности дестинации и ее дифференциации по сравнению с конкурентами» или «процесс создания целостного произведения, обращенного к туристу и с этой точки зрения цель брендинга – обеспечить диалог культур» и т.д.

На наш взгляд, именно в многочисленности толкования оперируемых понятий кроется основная причина большого разброса подходов к осмыслению самой структуры бренда по отношению к продуктам туристских территорий. Как правило, предлагаемые зарубежные модели чаще всего затрагивают смысловую и информационно-коммуникационную составляющую брендинга. У Саймона Анхольта работа сводится над формированием конкурентной идентичности территории, в «Пирамиде бренда» и «Колесе бренда» в большей или меньшей степени рассматриваются эмоциональные и рациональные атрибуты, Модель Тома-

са Геда 4D брендинга включает функциональное, социальное, ментальное и духовное измерения. В других моделях (Л. Кай С.Б. Хассан, М.С.А. Хамид и Х. Аль Бохайри) ставка делается на ресурсы туристского бренда. Известны и другие модели, которых в мире уже насчитывается более десятка, но отметим, что наиболее успешные из них являются закрытой информацией.

Естественным образом, некоторые модели стали применяться и в России. Но здесь, в силу своего менталитета и национальных особенностей, исследователи формируют свои взгляды на ключевые характеристики территориальных брендов, где туризм рассматривается в качестве одного из направлений развития той или иной территории. Для одних учёных – это упор на историко-культурную составляющую (Замятин Д.Н., Аманжолова Д.А., Тишков В.А., Левочкина Н.А., Джанджугазова Е.А. Власова Н.Ю. и др.), для других – на имидж и репутацию территории (И.С. Важенина), для третьих – на сам процесс брендинга, целевые и социальные группы (С.А. Хлебникова) и т.д.

Следует отметить, что единой и всеми признанной методологии построения бренда туристской территории так и не сложилось. Все исследования либо дополняют друг друга, либо концентрируются на каких-то отдельных параметрах. И такой разброс в понимании сущности бренда туристской дестинации, обусловленной размытостью понятийного аппарата и разнообразием предлагаемых подходов к моделированию бренда, серьёзно осложняет процесс практического применения данной технологии в региональном управлении по обеспечению устойчивого развития туристских территорий. Из-за чего большинство регионов России сталкивается со следующими ключевыми проблемами:

1. Управленческий аппарат регионов поверхностно относится к данной технологии и неправильно определяет, что необходимо брендировать. К тому же, как свидетельствует директор Института территориального маркетинга и брендинга Андрей Стась, «заказчик в 9/10 случаев не понимает, зачем ему это надо и ему сложно выбрать правильного исполнителя в рамках Федерального закона № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Практически у всех регионов наблюдается недостаток средств на реализацию подобных проектов, равно как и на развитие маркетинга на своей территории.

2. Создаваемые проекты не опираются на документы стратегического развития региона, либо в силу их не разработанности, либо в силу не компетентности исполнителей. В региональных администрациях в большинстве случаев отсутствуют также непосредственно сами субъекты управления брендингом региона, полагая формирование бренда разовым действием.

3. При создании бренда основной акцент делается на привлечении инвесторов и внешних туристов, а интересы населения, проживающего на данной территории, не учитываются. В ряде случаев «населению бренд не нужен, ему нужны дороги и канализация». С другой стороны, «бизнес не хочет связываться с проектами власти» и не участвует в процессе разработки бренда на этапе обсуждения и выработки стратегического видения объекта брендирования.

4. В ряде регионов игнорируется разработка необходимых атрибутов управления развитием таких брендов (модели, платформы, концепции брендинга и пр.), и исполнитель в большинстве случаев сводит работу к разработке логоти-

па или, в лучшем случае, PR-программы. Так как у его создателей сложился стереотип, согласно которому бренд региона чаще всего воспринимается как некий его визуальный образ, демонстрирующий географические особенности или те или иные грани туристского потенциала территории и, фактически, не связывается с созданием и реализацией регионального турпродукта.

В этой связи полагаем целесообразным более чётко выделить сам объект брендинга и для формирования туристского бренда региона использовать понятия: «*бренд регионального турпродукта*» как образ регионального пространства, способный мотивировать и привлекать турпотоки, и соответственно, «*брендинг регионального турпродукта*» как деятельность, направленную на формирование и поддержание благоприятного и притягательного для туристов образа регионального пространства и, одновременно, как один из инструментов конвертирования его туристского потенциала в конкурентоспособные турпродукты.

При этом под *региональным турпродуктом* мы понимаем «ту часть валового продукта региона (ВРП), которая предназначена для туристского потребления и способна мотивировать притоки туристов в регион», а под *туристским пространством* – совокупность природного, культурно-исторического, рекреационного, сервисного, этнического, событийного пространства.

Более того, мы полагаем уместным рассматривать брендинг в качестве одного из ключевых элементов маркетингового обеспечения устойчивого воспроизводства региональных турпродуктов и повышения эффективности социально-экономического развития регионов, особенно рекреационно-туристской специализации. Ежегодное воспроизводство региональных турпродуктов, включающее все его стадии (производство, распределение, обмен, потребление), требует не просто системного видения всего этого процесса на основе полного владения актуальной информацией, но и компетентного комплексного управления им, где всё взаимосвязано.

На наш взгляд, это является основной целью применения данной технологии с точки зрения субъектов-производителей региональных туристских рынков, наряду с решением других немаловажных задач брендинга, таких как:

- продвижение комплекса локальных туристских услуг и продуктов региона с представлением особенностей и преимуществ своей цивилизации;
- повышение уровня осведомлённости потребителей о бренде и его узнаваемости среди аналогичных брендов;
- создание и поддержание позитивных ассоциаций у потребителей о региональном туристском пространстве;
- формирование базы лояльных потребителей к бренду регионального турпродукта и др.

Достижение поставленной цели и задач предполагает тесную связь процесса брендостроительства с регулированием всего процесса воспроизводства региональных турпродуктов. Проведём параллель между его конкретными стадиями и основными направлениями работы по брендингу. Для наиболее комплексного осмысления технологии создания такого бренда и наглядного представления структурно-функциональных связей в данной системе воспользуемся методом моделирования. Сама модель, которую мы рассматриваем в качестве базиса кон-

цепции брендинга регионального турпродукта, представлена на рисунке 1. Данная модель предполагает пошаговый алгоритм брендинга, где отправной точкой является создание конкурентоспособного регионального турпродукта. Следует отметить, что от качества создаваемого регионального турпродукта напрямую будет зависеть и жизнеспособность его бренда.

1. *Производство* регионального турпродукта – исходный пункт создания туристских продуктов и услуг региона по широкому спектру культивируемых на данной территории видов туризма (культурно-познавательный, лечебно-оздоровительный, спортивный, событийный и пр.), среди которых весьма важно выделить ключевые и в стратегической перспективе заложить соответствующие коды в визуальный и вербальный образы бренда, ориентированные на целевые группы сегментов потребителей-туристов. Содержание работы на данном этапе по проведению исследований и разработке платформы бренда, её последовательность нам представляется следующей:

- 1.1 Инвентаризация туристских ресурсов.
- 1.2 Изучение существующих локальных брендов, под-брендов региона.
- 1.3 Определение конкурентной идентичности бренда с ориентацией на туристско-рекреационный потенциал региона.
- 1.4 Выявление конкурентной позиции по отношению к другим региональным турпродуктам, дифференциация бренда (выделение отличительных уникальных черт).
- 1.5 Определение многогранного портрета турпотока (включая мотивы посещения) во взаимосвязи со структурой, ключевыми количественными и качественными параметрами регионального турпродукта, его доступностью (экономической, транспортной, визовой и пр.).
- 1.6 Выявление турпотоков регионов-доноров (макросегментация).
- 1.7 Выявление целевых сегментов туристов (микросегментация).
- 1.8 Позиционирование бренда (на основе стоимости, относительно цели посещения, класса туристов, класса продуктов, конкурентов).
- 1.9 Разработка концептуальной основы бренда, то есть определение стратегической цели, миссии, ассоциаций и ценностей (функциональных, социальных, эмоциональных) для целевых сегментов туристов, желаемого имиджа; выбор названия; создание или констатация истории бренда.
- 1.10 Создание визуального и вербального образа бренда, ориентированного на конкурентную идентичность регионального турпродукта и мотивы целевых сегментов туристов (логотип, слоганы, элементы стиля и др.).
- 1.11 Тестирование атрибутов бренда. Презентация широкой общественности.
- 1.12 Разработка брендбука с формированием линейки локальных брендовых логотипов по видам туризма.
- 1.13 Формирование базы данных на «зонтичные» бренды.
- 1.14 Определение юридических прав на бренд.
- 1.15 Разработка требований для получения права на продвижение под «зонтичным» брендом.
- 1.16 Разработка креативной стратегии бренда. Разработка медиа-стратегии бренда.



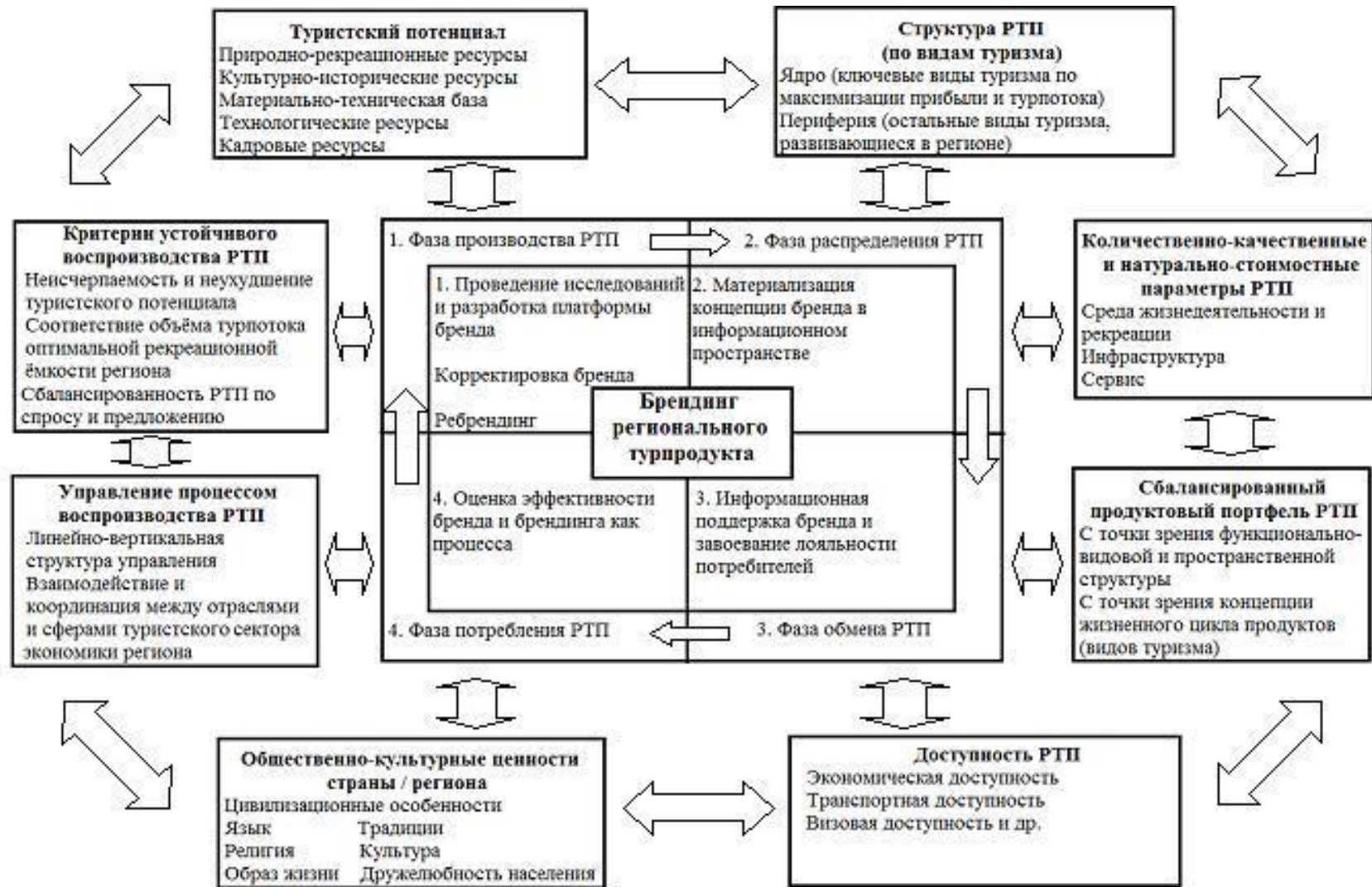


Рисунок 5. Концептуальная модель брендинга в воспроизводственном процессе регионального турпродукта

2. *Распределение* регионального турпродукта включает в себя не только распределение произведённых туристских продуктов и услуг, но и пространственное размещение туристских ресурсов на данной территории, вовлечённых в его производство. В этой связи количественно-качественные и натурально-стоимостные параметры регионального турпродукта, определённые ключевые коды туристского пространства региона, заложенные в концепцию бренда регионального турпродукта, должны пройти своего рода материализацию в информационном пространстве. Предлагается следующее содержание работы на данном этапе:

2.1 Формирование каналов продвижения бренда с учётом туристско-рекреационного зонирования территории региона и потребностей регионов-доноров турпотоков.

2.2 Применение современных средств коммуникации и технологий с целью повышения узнаваемости и формирования имиджа бренда (ATL- и BTL-коммуникации, латеральный маркетинг, современные Интернет-технологии и т.д.).

2.3 Изготовление и размещение рекламной продукции.

2.4 Организация и проведение событийных мероприятий с использованием визуально-вербальных характеристик бренда регионального турпродукта.

2.5 Разработка и внедрение программ лояльности к бренду с ориентацией на структуру, состояние продуктового портфеля регионального турпродукта, потребности туристов и заинтересованность субъектов туристского рынка.

3. *Обмен* в процессе воспроизводства регионального турпродукта, в обязательном порядке, должен способствовать наиболее полному удовлетворению потребностей туристов и увеличению благ тех, кто задействован в производстве и обращении продуктов и услуг. Главная задача брендинга на данном этапе – это информационная поддержка бренда регионального турпродукта по следующим направлениям работы:

3.1 Активное продвижение программ лояльности.

3.2 Формирование имиджа (восприятия) бренда регионального турпродукта: совокупности положительных ассоциаций, возникающих в сознании туристов от опыта потребления; узнаваемости и отличительности бренда; лояльности к бренду.

3.3 Мониторинг взаимоотношений бренда с целевыми аудиториями. Получение рыночных сигналов, реагирующих на изменение количественно-качественных показателей регионального турпродукта и, соответственно, сформированную концепцию бренда.

3.4 Работа с целевыми сегментами.

4. *Потребление* регионального турпродукта, в итоге, формирует реальный образ его бренда. На данном этапе появляется реальная возможность оценить результаты маркетинговой деятельности и брендинга регионального турпродукта. Выдвигаются следующие задачи при проведении маркетинговых исследований:

4.1 Определение отношения к бренду со стороны туристов.

4.2 Определение имиджа, известности бренда.

4.3 Определение удовлетворённости туристов и готовности рекомендовать бренд другим.

4.4 Формирование оценочных показателей, способных проследить эффективность брендинга: стоимостные показатели; показатели оценки качества бренда и его цивилизационной идентичности; показатели воздействия регионального турпродукта на сохранение и наращивание человеческого потенциала и др.

4.5 Выявление новых потребностей с активным использованием туристских ресурсов региона.

4.6 Разработка рекомендаций по совершенствованию регионального турпродукта и его бренда в соответствии со спросом.

4.7 Разработка рекомендаций по оптимизации мощностей туристских активов и локальных брендов в пространстве региона.

В целом, фаза потребления регионального турпродукта, со своим образом бренда и сложившимся имиджем, ориентирует на корректировку параметров следующего воспроизводственного цикла. За потреблением начинается новая стадия производства, но уже с обновлённым и модернизированным продуктом и откорректированным брендом. В случае больших «разрывов» между образами бренда регионального турпродукта у его производителей и туристов-потребителей, субъекты управления брендингом региона должны позаботиться о ребрендинге.

Следует отметить, что обязательным условием всего процесса брендинга является создание и регулярное пополнение/обновление информационной базы данных по всем представленным выше параметрам применительно к каждому этапу воспроизводственного процесса регионального турпродукта. Только в этом случае, на основе постоянно актуальной информации возможно поддерживать эффективность использования данной инновационной технологии в управлении туристским сектором региона. В противном случае все усилия и затраты могут оказаться впустую.

Безусловно, предложенный подход к технологии брендинга применительно к региональным турпродуктам как самостоятельным сущностям, со своим содержанием и нарастающим многообразием форм в мире, не является традиционным и устоявшимся в научных кругах. Но переход регионов рекреационно-туристской специализации в России на модель устойчивого развития и стратегического планирования – процесс не лёгкий и связан не с одним десятилетием. А это предполагает не только глубокое и последовательное исследование экономических условий и механизмов, необходимых для эффективного налаживания данного процесса, но и более гармоничное «встраивание» в него инновационных маркетинговых технологий в целях обеспечения устойчивого воспроизводства региональных турпродуктов и повышения их конкурентоспособности на мировом туристском рынке. Поэтому в силу своей системности, данный подход, на взгляд автора, может быть более эффективен и востребован при реализации на практике в современных условиях развития российских регионов.

### **27.3. Тенденции, определяющие будущее маркетинга в сфере гостиничных услуг**

Успешное развитие гостиничного бизнеса зависит в большой степени от того, как будет организована система управления гостиничным бизнесом в соответствии с современными трендами в глобальном мире. Важно своевременно ис-

следовать, что делают конкуренты, что происходит в целом в мире, какие глобальные изменения в политике стран, которые влияют на путешествия и соответственно на глобальные переориентации туристов. Современные отели должны успевать действовать, что является ключом к успеху. Исследование тенденций называют сканированием среды, что является неотъемлемой частью продаж и маркетинга в гостиничной индустрии. Тенденции, которые влияют на гостиничную индустрию: глобализация, консолидация (слияние и приобретение компаний, организация совместных предприятий), маркетинг партнерских отношений, сегментация рынка для создания бренда, техника, учет экологической ситуации, пожелания клиента, маркетинг отношений.

#### *Глобализация и гостиничный бизнес*

«Глобализация – совокупность процессов становления более или менее единых общемировых систем в экономике, финансах, технологиях, политико-правовой сфере культуры и других областях человеческой жизнедеятельности, представляет собой наиболее заметную, доминирующую тенденцию современного мирового развития». По мнению П.Ф. Друкера, «происходящие в настоящее время изменения, связаны с глубокой трансформацией мира, когда в течение нескольких десятилетий общество перестраивает себя: взгляд на мир, основные ценности, социальную и политическую структуру, культуру, ключевые институты». Важным фактором, влияющим на гостиничный бизнес, является такой фактор – как рост населения земного шара. «По оценкам Организации Объединенных наций к 2015 г. оно будет составлять 8 миллиардов человек. К 2020 г. численность населения в возрасте 65 лет и старше утроится по сравнению с настоящим на 700 млн. человек. Население все активнее включается в процессы миграции, что оказывает рост на путешествия. По данным ООН, в настоящее время насчитывается около 180 миллионов международных мигрантов, а к 2050 г. их число составит около 250 млн. человек». Стремительное развитие мировой торговли приведет к всевозрастающему перемещению через государственные границы товаров, услуг и капиталов. Глобализация бизнеса и политики повлекла за собой рост потребностей и в средствах размещения высокого уровня с целью укрепления международных соглашений и управления международными альянсами. «Либерализация мировой торговли привела и к ряду социальных изменений. Вследствие взаимодействия между странами помимо активного обмена товарами и услугами происходит культурный обмен идеями и поведенческими типами. Всемирная торговая организация предсказывает, что к 2020 г. объем туристских перевозок вырастет до 1, 56 млрд. пассажиров в год. Будущие путешественники будут избирательными, информированными и требовательными».

Глобализация продолжает воздействовать на гостиничную индустрию. Сети гостиниц и ресторанов все больше придерживаются тактики международного присутствия. Считается, что гостиничная сеть должна развиваться таким образом, что в любой точке мира (в будущем) турист сможет найти гостиницу той гостиничной сети, которая больше нравится туристу. Гостиничные сети все активнее выходят на международный рынок. Перспективным становится Азиатско-Тихоокеанский регион. Лидерами в выходе на международный рынок являются следующие гостиничные цепи (Таблица 1). Создание бренда требует предоставления права выбора клиентам везде, где они путешествуют.

Глобализация в достаточной степени затронула сферу общественного питания. У Макдоналдс, например, теперь больше чем 36250 заведений более чем в 120 странах. Международная торговля составляет больше, чем половину общей выручки компании. Бизнес-модель компании предполагает поддержание доли рынка за счет фрайнчайзинга- 80% заведений работает по схеме франшизы.

Таблица 1 – Топ 10 отелей мира в 2016 г.

№ п.п	Гостиничные операторы	Количество Номеров (тысячи)
1.	Marriott International и Starwood Hotels & Resorts	1. 108852
2.	Hilton Worldwide	751, 350
3.	InterContinental Hotels Group	744, 368
4.	Wyndham Hotel Group	678, 048
5.	Jin Jiang и групп Plateno и Vienna Hotels Group	572, 340
6.	Accor Hotels	554, 517
7.	Choice Hotels	507, 483
8.	Homeinns Hotel Group	321, 802
9.	Best Western&Resorts	311, 810
10.	Huazhu	278, 843

Выручка на одного человека в среднем не превышает 60 тысячи долларов, валовая рентабельность 40%. Самая крупная сеть ресторанов быстрого питания Subway по состоянию на ноябрь 2016 г. насчитывала 44868 ресторанов в 113 странах. Subway заключили эксклюзивный договор с Cоso-Cola об эксклюзивной поставке напитков для всех ресторанов. В качестве компенсации Cоsa-Cola обязалась бесплатно поставить во все филиалы Subway тостеры для быстрого подогрева сэндвичей. В 2005 году Subway заключил договор и теперь по всему миру происходит переход на продукты компании Cоsa-Cola. Это яркий пример сотрудничества и международного глобального сотрудничества компаний на рынке. Развивают международное присутствие и другие бренды, такие, как Burger King, Pizza Hut, KFC и другие.

Глобальный рынок предлагает огромное количество возможностей, однако перед предприятиями сферы гостеприимства, выходящими на мировой рынок, возникают новые задачи. Одним из серьезных моментов является тот факт, что необходимо учитывать культурные различия. В разных странах мира не может быть один и тот же подход к открытию гостиницы или ресторана. В странах не может автоматически предлагаться один и тот же продукт. Например, в ресторанах Макдоналдс в Индии в меню ресторанов нет гамбургеров или других продуктов из говядины, так как корова является священным животным. Глобализация может быть очень дорогостоящей. Необходимо провести серьезное маркетинговое исследование для входа на международный рынок, изучения особенностей той или иной страны не только с экономической точки зрения, но и с изучения культурных особенностей страны, политических рисков входа на рынок. Для каждой страны или региона требуется развитие новых маркетинговых стратегий,

новых рекламных компаний. Высокие затраты входа на мировые рынки для отелей и предприятий питания привели к такой маркетинговой тенденции, которая оказала большое влияние на индустрию: консолидация гостиничных компаний. В последние годы активно происходит слияние и приобретение огромного количества компаний в гостиничной индустрии.

Согласно высказыванию Билла Мэрриотта, председателя правления Marriott International, глобализация является фактором, который стимулирует процессы консолидации. По его мнению, компаниям, контролирующим гостиницы средней величины, не хватает наличия и ресурсов для технологии, необходимой для международного маркетинга. «Многие эксперты гостиничной индустрии предсказывают, что когда-то наступит время, когда в мире останется четыре или пять основных гостиничных компаний, которые будут управлять большинством гостиниц в мире». У большинства гостиничных компаний есть ряд преимуществ: больше возможностей в области маркетинга, более высокая кредитоспособность, устойчивое финансовое положение. «У консолидации также есть свои недостатки. Ряд отельных брендов могут потерять выраженную индивидуальность. В огромной корпорации может быть потерян контроль над рядом гостиниц, либо какой-то конкретной гостиницей. В результате консолидации происходит сокращение персонала, в результате которого может пострадать качество услуг».

*Консолидация и маркетинг партнерских отношений в гостиничном бизнесе*

Великолепный процесс слияния и укрупнения гостиничных сетей произошел в 2016 г. Ранее первое место занимал британский оператор InterContinental Hotels Group, который в настоящее время понижен до третьей позиции. Американская группа Hilton Worldwide в настоящее время занимает вторую позицию с 751,350 номеров по состоянию на январь 2016 года. После нескольких месяцев переговоров и повышения ставки, Marriott International, наконец, приобрела Starwood Hotels & Resorts – седьмой в рейтинге глобальных гостиничных операторов. Интеграция Marriott и Starwood Hotels & Resorts ставит эту группу отелей на первое место с количеством номеров 1,108,852. После этого слияния группа становится лидером в мировом рейтинге – вытесняя его предшественника Хилтон с этой позиции. Другие операции M&A также встряхнули других членов ранжированного Top 10. В 2015 г. китайская группа Jin Jiang поднимается вверх на 5-й позиции после поглощения местных групп Plateno и Vienna Hotels Group (основана в Шэньчжэне - не следует путать с австрийской группой Vienna International); эти операции принесли дополнительно 275,637 номеров в свой портфель. Оператор обгоняет Accorhotels французской группы, в настоящее время находится в 6-м положении. Accorhotels недавно приобрела FRHI (43000 номеров), что укрепило его положение. Далее следуют американские группы Choice Hotels и Best Western. Они были сдвинуты с места китайскими группами Home Inns (+25,727 номеров) и Huazhu, который вошел в Top-10 с дополнительными 68,888 номеров по сравнению с 2015 г. В Европейском союзе, слияние между Marriott International и Starwood Hotels & Resorts также изменило Top 10. В 10-е место в 2015 г., Marriott поднимается на четвертое место в 2016 году, с добавлением Starwood Hotels & Resorts «портфель состоит из 33,009 номеров. Его европейское количество номеров достигает 82,845 номеров, обгоняя Jin Jiang на четвертом месте, несмотря на присоединении Louvre Hotels

Group. Однако Top 3 не была затронута этими операциями. M&A: Accorhotels сохраняет лидерство с 276,736 номеров на европейском рынке, далеко опережая IHG и Best Western с около 90 000 номеров каждый.

По словам Жоржа Panayotis, генерального директора MKG Group, «Исторические мировые лидеры, особенно в том числе Marriott и Starwood, консолидируют свои позиции к быстрому появлению китайских конкурентов. После нескольких лет затишья, гонка роста возродила Marriott и поднимает его на следующий уровень, проходя отметку 1 млн. номеров».

Другая тенденция, которая позволяет гостиничным компаниям выходить на новые рынки, расширять перечень продуктов и услуг, рыночную позицию, улучшать качество обслуживания клиентов – маркетинг партнерских отношений. Маркетинг партнерских отношений – это развитие стратегического партнерства, это создание стратегических альянсов, союзов, которые могут объединять от двух и более компаний. Данные компании работают на похожих рынках, но работают с неконкурентными продуктами, извлекают от объединения пользу из сильных сторон друг друга. Могут существовать такие типы стратегических альянсов: дружественные союзы и деловые союзы. Дружественные союзы – это союзы, в которых организации занимаются одним видом коммерческой деятельности. Ф. Котлер характеризует «маркетинг отношений в условиях интернационализации экономики в качестве легитимного инструмента «взлома защищенного или заблокированного рынка». «Маркетинг отношений претерпевает метаморфозу в сторону интеграции всех служб компании, на базисе построения интегративной системы долгосрочного взаимодействия с потребителями в виде максимального вовлечения в отмеченный процесс интегрированных маркетинговых коммуникаций, стандартизованных ввиду феномена глобализации и транслируемых на различных мировых рынках». Например, компания Radisson hotels Миннеаполиса и SAS International Hotels Брюсселя объединились, чтобы увеличить свое присутствие на международном рынке. Компания SAS получила право носить название Radisson в Европе и на Ближнем Востоке, где ее гостиницы теперь носят название SAS RADISSON. Сложная система резервирования Radisson теперь привязана к системе SAS. В настоящее время осуществляются мощные объединенные продажи и маркетинговую деятельность по всему миру. Теперь количество отелей SAS Radisson возросло до 1092. Деловые союзы включают гостиницы, объединяющиеся с компаниями, которые имеют отношение к сфере гостеприимства. Это могут быть такие компании, как: круизные лайнеры, коммерческие фирмы общепита, парки отдыха с аттракционами, компании по выпуску кредитных карт. Известны такие случаи объединения: компании Hilton Hotels, Marriott International и Choice Hotels объединились с Pizza Hut, чтобы обеспечить доставку пиццы гостям. Пример другого делового союза – Marriott, Westin, Sheraton, Hilton, Hyatt объединили свои программы «частый путешественник» с компанией United Airlines, которая в свою очередь объединилась с восемью другими авиакомпаниями во всем мире. Несколько сетей ресторанов проводят совместные мероприятия по продвижению с Disney и другими ориентированными на семью производителями кино. McDonalds в течение десяти лет поддерживала эксклюзивные партнерские отношения с Диснеем, чтобы продвигать видеоролики Диснея в своих рекламных компаниях.

Сегментация рынка для маркетинга определенного товара- это проектирование, строительство и маркетинг продуктов гостиничной индустрии для определенных сегментов рынка. Гостиничная отрасль традиционно разделена на три сегмента: роскошный, средний класс, экономичный класс отелей. В настоящее время данные три сегмента подразделяются еще на ряд классов, гостиницы создают множество брендов и различных имиджей. По мере того, что развивался рынок различных сегментов, предпочтений, покупки продуктов с различными бюджетами, была установлена сегментация рынка для маркетинга конкретного товара. Например, корпорация Ramada Worldwide предлагает гостиницы Ramada Plaza (первоклассные гостиницы, предназначенные для состоятельных туристов), Ramada Inn (гостиницы средней стоимости), Ramada Limited (гостиницы с ограниченным набором услуг для путешественников с ограниченным бюджетом). Все эти гостиницы продвигают свои товары и услуги по-разному, но все объединены одним названием Ramada. Intercontinental Group предлагает семь брендов. Самый широкий диапазон брендов у Marriott International. В целом Marriott в настоящее время насчитывает 30 брендов, рассчитанные на различные сегменты гостиничной индустрии (Таблица 2).

Таблица 2 – Примеры гостиничных брендов по сегментам

Люкс	Ведущие высшей категории	Высшая категория
Fairmont	Embassy Suites	Adam s Mark
Four Seasons	Hilton	Courtyard
InterContinental	Hyatt	Crowne Plaza
Mandarin Oriental	Marriott	Doubletree
Peninsula	Renaissance	Hilton Garden Inn
St.Regis	Sheraton	Radisson
Ritz-Carlton	Westin	Wyndham
Средняя категория с питанием и напитками	Средняя категория с/без питания и напитков	Категория эконом
Clarion	AmeriSuites	Best Inns
Four points	Baymont Inns&Suites	Econo Lodge
Holiday Inn	Comfort Inns&Suites	Knights Inns
Howard Johnson	Fairfield Inns&Suites	Microtel Inns
Quality inn&Suites	Hampton Inns	Motel 6
Ramada	La Quinta Inns&Suitea	Super 8
Red Lion	Wingate Inns	

Отели Ramada, InterContinental, Marriott предлагают множество различных услуг клиентам, услуги, которые могут быстро меняться в зависимости от потребностей времени. Маркетинговая стратегия этих гостиничных брендов соответствует политике автомобильных концернов, когда компании предлагают различные товары и услуги, начиная с базового продукта. «Бренд – это выгода. Функциональная, эмоциональная, психологическая или социальная: любую, которую человек покупает вместе с товаром или услугой. Именно за эту дополнительную выгоду человек готов платить при покупке бренда больше по сравнению с «обычным товаром»». Самостоятельные гостиницы и рестораны для того, чтобы конкурировать с сетями, также активно ведут политику создания своего



собственного бренда. Некоторые гостиницы стали брендом сами по себе, например, Broadmoor в штате Колорадо, отель Измайлово и.д. Часто гостиницы объединяются в ассоциации, чтобы совместно продвигать отели на мировом рынке, создавать совместные системы бронирования. Создание бренда и позиционирование продолжают оставаться важными факторами в маркетинге гостиниц и ресторанов. «Джон Рассел, главный операционный директор «NYLO Hotels», говорит относительно бренда: «Бренд последователен, он дает вам уверенность и предлагает надежность и продвижение». Семьдесят семь процентов потребителей предпочитают бренды». Джим Каррекер, президент Wyndehm International, говорит, что «четкие, хорошо позиционированные бренды будут ключом к выживанию и процветанию в новом тысячелетии. С ориентированными на глобализацию и консолидацию тенденциями, бренды станут все более необходимыми и смогут стимулировать коммерческую деятельность».

Brand Finance провела оценку брендов гостиничных мировых сетей в 2016 г. Marriott после слияния с Starwood находится на первом месте со стоимостью бренда в 11 814 млрд. долл. США. В число наиболее известных гостиничных сетей компании входят Carlton, Bulgari, Courtyard, Residence Inn, Marriott Hotels, St. Regis, Le Meridien, Sheraton. Теперь под контролем Marriott 30 отдельных брендов. Hilton на сегодняшний день является вторым по значимости брендом, со значением \$ 7,8 млрд. долл. США, стоимость бренда увеличена на треть от стоимости в прошлом году на \$ 5,8 млрд. Шесть отелей Hilton Worldwide входят в топ – 50 брендов отелей, общая стоимость бренда – \$ 13,3 млрд. Если перейти от Hilton, к отелю, который замыкает рейтинг 50 брендов среди отелей – это отель Waldorf Astoria. Это очень впечатляющее достижение для данной гостиничной сети. Стоимость данного бренда составляет более \$ 200 млн.

Главный исполнительный Дэвид Хэйг Brand Finance прокомментировал: «Инвестиций бренд в частности, играет ключевую роль в этой быстро меняющейся среде». В самом широком смысле этого слова, бренд является фокусом для всех ожиданий и мнений, проведенных клиентами, сотрудниками и другими заинтересованными сторонами об организации и ее продукции и услуг. Тем не менее, если смотреть на бренды, как бизнес-активы, которые могут быть куплены, проданы, требуется более техническое определение. Brand Finance помог выработать международно-признанный стандарт по оценке Brand, ISO 10668. Это определяет бренд как «маркетинг, связанный с нематериальными активами, включая, но не ограничиваясь ими, названия, термины, знаки, символы, логотипы и конструкций, или комбинации из них, предназначенные для идентификации товаров, услуг или организаций либо их комбинацию, создавая отличительные образы и ассоциации в умах заинтересованных сторон, тем самым создавая экономические выгоды / стоимость». Тем не менее, бренд вносит свой вклад в компанию за то, что может быть продана третьему лицу. »Марка, вклад относится к общей экономической выгоде, бизнес происходит от его марки, от объема и цен премий более генерируя к экономии средств по сравнению с логотипами конкурентов».

Для того, чтобы разработать систему действий, разработанных для планирования, ценообразования, продвижения и предоставления услуг и продуктов потенциальным клиентам или гостям на гостиничном и ресторанном рынках,

необходимо учитывать современные тенденции. В данной главе были проанализированы основные тенденции, которые оказывают серьезное влияние на маркетинг в сфере гостиничных услуг. Данными тенденциями являются: глобализация, консолидация, маркетинг партнерских отношений, сегментация рынка для маркетинга определенного товара или бренда.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Горелова, Г. В. Когнитивный анализ и моделирование устойчивого развития социально-экономических систем [Текст] / Г. В. Горелова, Е. Н. Захарова, Л. А. Гинис. – Ростов н/Д : Изд-во Рост. гос. ун-та, 2005. – 288 с.
2. Иншаков, О.В. «Ядро развития» в контексте новой теории факторов производства [Текст] / О.В. Иншаков // Экономическая наука современной России. – 2003. – № 1. – С. 11-25.
3. Ларичев, О.И., Мошкович Е.М. Качественные методы принятия решений. Вербальный анализ решений. / О.И. Ларичев, Е.М. Мошкович. – М.: Наука, 1996. – 208 с.
4. Мосейко, В.О. Когнитивное моделирование при формировании управленческих решений: потенциал ресурсно-факторного анализа [Текст] / В.О. Мосейко, С.А. Коробов, А.В. Тарасов // Креативная экономика. – 2015. – Т. 9. – № 5. – с. 629-644.
5. Мосейко, В.О. Когнитивный метод экспертного сравнения потребительских качеств конкурирующих продуктов [Текст] / В.О. Мосейко, С.А. Коробов, А.В. Тарасов // Креативная экономика. – 2016. – Т. 10. – № 9. – с. 1069-1082.
6. Мосейко, В.О. Ресурсно-факторные аспекты управления организационными изменениями [Текст] / В.О. Мосейко // Изд-во Волгоградского гос. ун-та. Вестник. Серия 3: экономика, экология. Вып. 1(18). – Волгоград, 2011. – С. 79–87.
7. Прохорова, В.В. Когнитивное моделирование устойчивого экономического развития предприятия [Текст] / В.В. Прохорова // Экономика и управление. – 2011. – № 1. – С. 24-29.
8. Солохин, С.С. Когнитивное моделирование рекреационной системы Южного федерального округа / С.С. Солохин // Труды VII Международной научно-практической мультиконференции «Когнитивный анализ и управление развитием ситуаций». / под ред. З.К. Авдеевой, С.В. Ковриги. – М.: Институт проблем управления РАН, 2007. – 248 с.
9. Hofer C.W., Schendel D. Strategy Formulation: Analitic Concepnc. St. Paul, MN: West, 1978.
10. Архипская Е. Геобрендинг – наука в помощь развитию города: официальный сайт органов местного самоуправления муниципального образования – город Шадринск Курганской области. // URL: <http://www.shadrinsk-city.ru/archives/7337>
11. Давыденко И.В. Пути формирования бренда туристической дестинации. // URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2145/1/Пути%20формирования%20бренда%20туристической%20дестинации.pdf>
12. Морозов М.А., Морозова Н.С. Оценка привлекательности туристских дестинаций // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. 2012. № 7–8 (67). С. 41–49.
13. Morrison, A. & Anderson, D. 2002. Destination branding. // URL: <http://www.macvb.org>
14. Тарасенок А.И. Маркетинг туристских дестинаций в контексте учения о диалоге культур // Экономика Крыма. Научно-практический журнал. 2012. № 4 (41); URL: <http://knigilib.net/book/19-yeconomika-kruma-4-412012-nauchno8208prakticheskij-zhurnal/103-annotacii.html>
15. Стась А. Брендинг и маркетинг территорий как инструмент повышения конкурентоспособности // Материалы X Общероссийского форума «Стратегическое планирование в регионах и городах России» (Санкт-Петербург, 17-18 октября 2011 года). // URL: <http://2011.forumstrategov.ru/rus/program/stol6.html>
16. Онищенко Е.В., Шарафутдинов В.Н. Проблемы теории и практики брендинга региональных турпродуктов в России // Sochi Journal of Economy. 2016. Vol. 41. Is. 3. Pp. 176-188.
17. Шарафутдинов В.Н., Онищенко Е.В. Брендинг в создании и продвижении регионального турпродукта (на примере Крыма и Краснодарского края) // Известия Сочинского государственного университета. 2015. №2 (35). С. 121-130; URL: [http://vestnik.sutr.ru/journals\\_n/1440325957.pdf](http://vestnik.sutr.ru/journals_n/1440325957.pdf)
18. Шарафутдинов В.Н. Региональный турпродукт: определение и ключевые параметры // Известия Сочинского государственного университета. 2015. № 3-1 (36). С. 197-207. URL: [http://vestnik.sutr.ru/journals\\_n/1447240912.pdf](http://vestnik.sutr.ru/journals_n/1447240912.pdf)
19. Баранова А.Ю. Туристское пространство как место взаимодействия предпринимательских структур. // URL: <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2012/2056.htm>
20. Арсентьева И.И. Глобализация и перспективы мирового развития // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – № 81. 2008. – С. 7-15.

21. *Бондаренко В.А.* Маркетинговая деятельность в условиях глобализации: учебное пособие/В.А. Бондаренко, В.А. Осовцев, Е.В. Писарева. – М.: Изд-во ЦКБ «БИБКОМ», 2014. – 260 с.
22. *Друкер, Питер Ф.* Задачи менеджмента в XXI веке/Питер Ф. друкер; Пер. с англ. Ред. Н.М. Макаровой. – М.: Вильямс, 2003. – 272 с.
23. *Котлер Филипп, Дж. Браун, Джеймс Макенс.* Маркетинг для гостиничного бизнеса и туризма. – Нью-Джерси, Энглвуд Клиффс: Прентис–Холл Инк., 1999. – 596 с.
24. *Кунс Марк.* Объединения и приобретения: значения продаж и маркетинга. Обзор рынка HSMAI. – 1998 с.
25. *Брюс Оуэнс.* Управление взаимоотношений с клиентами». Управление гостиницами и мотелями. 21 мая 2001. – 36 с.
26. *Джон В. О’Нил.* Определение сегментов. Lodging-hospitality. Январь 2006. – 42 с.
27. *Перция Валентин Матвеевич.* Анатомия бренда/Валентин Матвеевич Перция. – М.: Вершина, 2007. – 288 с.
28. *Майкл Шац.* Гостиничные бренды захватывают Европу. Meeting News, 15 февраля 1999. – 19 с.
29. Франчайзинг и создание бренда: глобальная тенденция. Обзор лидеров гостиничного рынка. Hospitality Business leader. Фолл Уинтер. 1998. –13 с.
30. Туризм и рекреация фундаментальные и прикладные исследования: Труды 4 международной научно-практической конференции, 28-29 апреля 2009 г. МГУ им. М.В. Ломоносова, Географический факультет. – М.: Диалог культур, 2009. – 712 с.
31. [www.hospitality-on.com](http://www.hospitality-on.com)

## РАЗДЕЛ V. ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА В МЕХАНИЗМАХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

### ГЛАВА 28. ФИКТИВНЫЙ КАПИТАЛ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

#### 28.1. Методологическая обеспеченность посткризисной трансформации национальных финансовых систем

Теоретические концепции трансформации национальных финансовых систем прочно ассоциируется с трансформацией социалистической экономики, существовавшей в бывшем соцлагере (СССР и страны восточной Европы). Действительно современные национальные финансовые системы бывшего соцлагеря появились в результате рыночной трансформации получившей названия «переходный период». Более того большинство авторов рассматривают трансформационные процессы только в направлении перехода от командно-административной системы к рыночной.

Всякая экономическая система имеет свои противоречия, которые рано или поздно приводят ее к системному кризису и либо развалу, либо к трансформации в новое качество. В каком направлении будет развиваться экономическая система, зависит не только от характеристик самой экономической системы, но и от характера государственной власти, политического строя, конкретных форм хозяйствования и экономической политики.

Вышесказанное особо подчеркивает актуальность проблемы посткризисной трансформации национальных финансовых систем Европы.

Выбор объекта анализа, национальных финансовых систем Европы, неслучаен. Объединенная Европа как экономическая система есть некий феномен, так как она порождена, как рядом объективных факторов (географическое положение, историческими торговыми связями, общей историей, единым теологическим базисом и т.д.), так и есть продукт воли и сознания людей, то есть синтетический продукт, созданный носителями субъективного экономического интереса. Или выстроена для того, чтобы отражать наднациональные интересы граждан национальных государств.

Подтверждением данного тезиса может служить то, что исторически большинство стран Европы – национальные по своей природе: Германия - немцы, Франция – французы, Испания – испанцы, Греция – греки, Польша – поляки.

Однако при формировании единого экономического и политического пространства национальные финансовые системы хоть и потеряли часть своей самостоятельности, не исчезли и не были заменены полностью наднациональными финансовыми институтами.

Второй особенностью трансформационных процессов национальных финансовых систем в посткризисный период для стран объединенной Европы выступает идеологическая неоднородность экономических систем их недалекого прошлого, так страны западной и центральной Европы продолжили развитие на основе рыночных принципов, а страны бывшего соцлагеря были вынуждены пройти этап переходного периода.

Применительно к объединенной Европе важно отметить, что в точке бифуркации совпавшей с современным кризисом – трансформация национальных финансовых систем носит поливариантный характер.

Вектор посткризисной трансформации, есть выбор из дуалистических альтернатив: рыночной и нерыночной, централизованной и децентрализованной, национальных и наднациональных интересов, наличия экономического роста, как главной цели и осознанный отказ от политики экономического роста в сторону повышения устойчивости национальных финансовых систем, внешних и внутренних факторов этой трансформации.

Это подводит нас к третьей группе вопросов, а именно к методологической проблеме посткризисной трансформации национальных финансовых систем.

Так если вопросы трансформации экономических систем, по вектору перехода от нерыночных к рыночным, рассмотрены достаточно подробно, и в подавляющем большинстве рассматриваются как безальтернативные, то наличие вышеуказанных дуалистических альтернатив ставит перед исследователями ряд методологических проблем: не сформирован доступный научный инструментарий исследования посткризисной трансформации национальных финансовых систем и формировании методов, учитывающих наличие поливекторной трансформации в точке бифуркации.

Поиск доступных инструментов исследования, посткризисной трансформации национальных финансовых систем различен и обусловлен, тем каким научным подходом руководствоваться – рыночным или нерыночным.

Автор полагает, что использование только одного подхода неоправданно сужает методологическое поле исследования вышеуказанной проблемы.

Выработка общего универсального метода посткризисной трансформации национальных финансовых невозможна на наш взгляд без решения принципиальной методологической проблемы, признания плюрализма и равноправия как рыночных, так и нерыночных концепций.

Отказ от практики назначения «правильной методологии», есть значительный шаг в развитии экономической науки. Оценивая экономическую политику государства, эксперты, высказывают критические замечания по поводу, что правительство делает неправильно; как правительству надо делать правильно, какие инструменты надо, а какие не надо использовать правительству.

При этом обнаруживает себя, персонифицированная методологическая платформа эксперта, или «любимая теория», так традиционные сторонники государственного невмешательства государства в экономику – противостоят не менее традиционным сторонникам активного государственного регулирования хозяйственной жизни, а также «конъюнктурные эквилибристы» ищущие равновесие из двух выше обозначенных подходов.

Заявляя свои парадигмальные предпочтения, эксперт попадает в ловушку. Всегда найдется пример демонстрирующий, неэффективность выбранного инструментария.

Примером могут служить невнятные объяснения, все тех же экспертов, негативных эффектов, эффективной экономической политики.

Необходимо признать, что экономическая система объединенной Европы – смешанная и содержит в себе как элементы традиционной, рыночной и даже ко-

мандно-административной систем. И в случае применения узконаправленных методологических инструментов существенно искажает объективную действительность, отраженную в научных работах.

Однако, необходимо отметить, что и у рыночной идеологии и командно-административной экономической системы есть общая целевая установка – это концепция экономического роста.

Экономический рост – центральная экономическая проблема. По его динамике судят о развитии экономики, жизненном уровне населения, о том, как решаются проблемы ограниченности ресурсов. Однако в экономическом росте нет постоянства. Экономика развивается циклично, порождая различные проблемы.

Цикличность – форма движения экономики, предполагающая смену революционных и эволюционных стадий развития. Цикличное развитие экономики сопровождается высоким уровнем экономической активности в течение длительного времени, а затем спадом этой активности до уровня ниже допустимого. Периодическая повторяемость экономических спадов ведет к обнищанию, голоду, страданиям, самоубийствам людей, что не может не беспокоить развитое цивилизованное общество. Поэтому проблема цикличности всегда привлекала внимание ученых-экономистов и сегодня остается одной из центральных проблем экономической науки.

Одной из важнейших моделей экономического роста является модель межотраслевого баланса, построенная на основе метода «затраты – выпуск» американского экономиста русского происхождения В. Леонтьева. Здесь автор обращает внимание на количественные связи в экономике. Это означает, что любое изменение потребностей или технологии производства какого-либо товара изменит структуру равновесных цен и тем самым приведет к изменению и технологических коэффициентов.

Использование данного метода позволяет не только изучить взаимозависимость между различными национальными финансовыми системами, проявляющуюся во взаимовлиянии цен, объемов капиталовложений и доходов, но и осуществить прогнозирование развития экономики объединенной Европы.

Данный подход, видоизмененный для целей анализа посткризисной трансформации национальных финансовых систем стран Евросоюза, позволит анализировать трансформационные процессы, как систему взаимосвязанных изменений разнонаправленных, протекающих на разных уровнях векторов трансформации, где направление и результат этой трансформации определяется как первоначальными условиями, так и качеством, и институциональным составом национальных финансовых систем.

По нашему мнению, данный подход обладает существенным практическим, методологическим, прогностическим и идеологическим потенциалом, что позволяет перейти от постановки проблемы к ее решению.

Исследования трансформации экономических порядков не могут проводиться без внимания к историческому контексту происходящих изменений. Значение истории состоит в том, что важно учитывать не только эмпирические данные того или иного исторического отрезка, но также необходимо принимать во внимание последовательность событий и траекторию экономического развития. История не заменяет экономической теории, но служит необходимым компонен-

том теоретических построений, особенно относительно феномена институциональной трансформации. Поэтому исследование институциональной организации хозяйственных порядков не может вестись вне исторических контекстов.

Экономическое предсказание по своей природе схоже с предсказанием историческим, поскольку анализ хозяйственных процессов не может проводиться вне рамок социальной истории. Однако основная трудность исторического предвидения состоит в том, что нам далеко не всегда удастся собрать и отобрать те факты, без которых нельзя обойтись, делая какие-то нужные нам предсказания. Некоторые факты могут не приниматься в расчет как современниками, так и экономическими историками. Но, тем не менее, такие факты могут оказывать значительное влияние на развитие рынков, технологий и институтов.

Исторический контекст в экономических исследованиях приобретает особую важность при исследовании динамических процессов, связанных с изменением системы институтов во времени.

Решение проблемы посткризисной трансформации национальных финансовых систем объединенной Европы – это преодоление внутренней неоднородности.

Здесь необходимо отметить, что высока не только экономическая, но и культурная дифференциация, имеющая своим естественным следствием сосуществование различных, по-разному функционирующих и далеко не всегда полностью совместимых друг с другом моделей не только государственного, но и финансового управления. Стал уже апокрифом циркуляр Европейского центрального банка, в котором его чиновники, перечисляя причины колоссального (почти на треть) падения евро во время войны в Косово, не демонстрируют и тени подозрения в отношении его реальных причин, но зато чистосердечно признаются, официально и без тени стеснения называя это одной из причин падения евро, что ни для кого из авторов и ни для кого из исполнителей циркуляров этого банка английский язык, на котором он был написан, не был родным (что могло привести к взаимному недопониманию регулирующих и регулируемых структур).

Значение внутренней дифференциации Европы как фактора, снижающего ее конкурентоспособность по сравнению с однородными обществами, исключительно велико. Различие, например, французского и немецкого национальных характеров (а Франция и особенно Германия являются наиболее мощными участниками европейской интеграции) предопределяет различную реакцию их представителей на единые общеевропейские меры регулирования, что ограничивает их эффективность, а при недостаточном учете культурной дифференциации - и вовсе делает их контрпродуктивными.

Естественной реакцией на это системы надгосударственного управления становится усиление регламентации; так, специальной директивой Европейской Комиссии определялся даже диаметр помидоров (и это не было инструментом конкуренции, как памятное определение диаметра дырочек в сыре, установленное швейцарскими властями для защиты от американских сыров!)

Не менее естественной реакцией на чрезмерное и далеко не всегда разумное регулирование, понятной жителям бывшего СССР, становится игнорирование директив, внутриевропейские проверки показали, что, например, Люксем-

бург, формально будучи членом объединенной Европы, выполняет лишь каждую третью из них.

Понятно, что негативные последствия внутренней дифференциации объединенной Европы усиливаются по мере ее расширения.

Этот этап расширения носит качественно новый характер, так как завершает процесс постсоциалистической трансформации стран Восточной и Центральной Европы, начатый кардинальным ослаблением СССР, падением Берлинской стены, «бархатной революцией» в Чехословакии и свержением режима Чаушеску в Румынии.

Автор полагает, что Европа стала местом столкновения глобального либерализма и национальных интересов, при этом столкновение происходит в точке бифуркации современного кризиса.

Глобальный финансово-экономический кризис 2008–2009 гг., нынешние кризисные явления в ряде зарубежных стран, приведет к существенной трансформации национальных финансовых систем, пересмотру их финансовой политики и принципов регулирования, а масштабная государственная поддержка финансового сектора значительно изменила расстановку сил в условиях глобальной конкуренции. В ближайшие годы можно ожидать дальнейших изменений мировой финансовой архитектуры, что неизбежно окажет воздействие на функционирование национальных финансовых систем объединенной Европы.

Современный этап транскризисной трансформации полон противоречий. Он уже перерос национальные границы. И если ранее межстрановые финансовые отношения более-менее эффективно регулировались в двустороннем и многостороннем порядке, то по мере нарастания масштабов глобализации международная финансовая система все более перераспределяется между наднациональными и всемирными регулирующими институтами.

В этих условиях есть как минимум две альтернативы: первое – продолжать концепт экономического роста, при усилении конфликта интересов глобального капитала и национальных финансовых систем, и второе отказ от идеологии экономического роста с целью роста устойчивости.

Перезагрузка национальных финансовых систем объединенной Европы в своем конкретном содержании будет характеризоваться сменой полюсов на организационном, экономическом, политическом и идеологическом уровнях.

Так, произойдет замена рыночных институтов нерыночными и наоборот (организационный уровень), смена приоритетов наднациональных интересов Евросоюза на интересы национальных финансовых систем (экономический уровень). На основе этих изменений произойдет трансформация политического устройства Европы как единого целого, замена мультикультурной политики ростом ксенофобских настроений, а в ряде территорий активизации откровенно националистических сил (политический уровень). И в итоге сменой идеологии экономического роста на концепцию «деградационного роста» (идеологический уровень) или принципа «каждый сам за себя».

Альтернатива между либерализмом и планированием есть выбор между гарантированной свободой, не гарантирующей стабильность, и отсутствием личной свободы при гарантиях стабильного потребления.



Это можно обеспечить только не рыночными институтами и механизмами. Поэтому сокращение ассортимента деривативов, сужение сферы денежного обращения, расширение натурального обмена и внедрение карточной системы распределения экономических благ вполне возможно.

Либерализм как свобода выбора своей системы ценностей и плановая экономика, не отменяющая ссудный процент, но ограничивающая частное присвоение путем ограничения частной собственности на средства производства в условиях организационной стадии трансформации национальных финансовых систем сделает вышеуказанный сценарий реальностью.

Рациональное поведение опосредуется собственностью, отсутствие собственности и риска потери, приводит в свою очередь к феномену нерационального поведения.

Отказ от свободы нерационально выглядит только на первый взгляд, в условиях усиления кризиса потеря личной свободы дает надежду на то, что кризис удастся пережить.

Глобальный либерализм и национальные интересы, сталкиваясь, порождает конфликт интересов и институтов. Можно говорить об образовании конфликтного поля, где на полюсах представлена свобода, которая не по карману и доступна зависимость аналогичная феодальной.

Централизованная и децентрализованная модели национальных финансовых систем.

В целом в Европе сформировалась наднациональная финансовая система, в ряде стран национальная финансовая система, основанная на доминировании рыночных принципов, а в ряде стран национальные финансовые системы содержат весомую часть нерыночных механизмов перераспределения финансовых потоков. Следовательно, последствия кризиса необходимо рассматривать с учетом различий исторических форм финансовых систем Европы в целом и национальных финансовых систем в частности.

Каждой модели присущи общие элементы - экзогенные факторы и специфика – внутренние противоречия.

Так если внешние факторы общие для обеих моделей, то степень реакции на них определяется как национальные интересы и институты вступают в конфликт с глобальными.

Попытка поддержания экономической стратегии, обеспечивающей экономический рост на национальном уровне неминуемо приведет к формированию авторитарных национальных режимов.

Традиционная угроза авторитарных режимов в формальном обеспечении экономического роста в условиях попрания либеральных ценностей. Примером может служить режимы нацистской Германии, сталинской России, Пиночета. В точке бифуркации, когда существует объективная возможность революционно изменить принципы функционирования национальной системы, движение вверх-вправо оправдывает все остальное или экономический рост превыше всего.

Автор полагает, что выход из современного кризиса в точке бифуркации будет осуществлен в условиях падения идеологии «нескончаемого экономического роста». Следовательно, вероятность сценария, при котором произойдет

переход количества в качество, в новое качество, основанное на новых принципах.

Поиск близких исторических параллелей позволяет провести аналогию с Всемирным потопом. Или «второй попыткой», начать с начала. Вопрос в степени развития начального уровня. Будет это переход в каменный век, или откат произойдет только до позднего индустриализма. Возможно, что экономический уровень удастся сохранить, но численность населения Европейских стран существенно сократится.

Существенно изменится финансовый механизм национальных финансовых систем, в первую очередь снижением роли кредита в экономике.

Отказ от стратегии экономического роста делает не нужным кредит. В этих условиях вероятен возврат к кредиту в товарной или даже в натуральных формах. Возрождение роли кредита может быть только при переходе к новым формам кредита или Кредит 2.0.

Данная форма кредита будет основана на новых принципах возможно даже полностью исключающих традиционную триаду: возвратность, срочность, платность.

Наличие в национальных финансовых системах Европы, двух диаметрально противоположных механизмов *Laissez faire, laissez aller* и социальных гарантий приводит к постепенному выхолащиванию преимуществ, ничем не ограниченная свобода в воспроизводстве производных финансовых инструментов накапливает противоречия, а все возрастающие социальные выплаты стимулируют не искать работу, а довольствоваться относительно высоким Европейским уровнем потребления мигрантами.

Это обусловлено переходом на идеологический уровень трансформации.

Консервация достигнутого устойчивого состояния и демонтаж конструкции спекулятивного роста. Формально система сокращается реально становится более устойчивой

Так при постройке картонного домика лучше снять несколько пар чем упадет весь домик

Формирование, развитие и гибель экономических систем взаимообусловлены - формированием, развитием и гибелью доминантной экономической теории.

Искусственная смена теории, пример социализм, как в условиях своего формирования, так и в условиях своего поражения основана на идеологической трансформации.

В основе формирования, развития и гибели экономических систем лежит теория с доминантной идеологической платформой.

Можно ли эффективно управлять, не контролируя национальную финансовую систему?

Отход от концепции рыночной цены и возврат к стоимости и труду как источнику стоимости. Финансовые схемы порождают финансовые потоки, а труд способен приносить существование даже без посредничества рынка, поэтому отказ маргиналов от труда в пользу финансовых схем социальной поддержки граждан Евросоюза представляет собой существенную угрозу целостности Европы.

Каким образом произойдет восстановление равновесие между трудом и капиталом?

Или перефразируя, кто оплатит переход к новому идеологическому базису?

Способность активных экономических агентов посредством финансового механизма перераспределения поддерживать уровень потребления менее активных слоев населения в условиях кризиса существенно сокращается.

Опасность игнорирования этого исторического урока продемонстрировали волнения последних лет во Франции, когда мигранты требовали, подобно древнеримским люмпенам, продолжения и расширения политики вэлферизации.

В ближайшей перспективе мигранты способны выступить, как запас населения направляемый на обеспечения потерь в период кризиса, трансформация национальных финансовых систем приведет к снижению численности населения Европы и стабилизации ее национальной структуры.

Отказ европейцев от детей и сосредоточение на карьере и финансовой независимости делает их более конкурентоспособными, чем ориентация на социальные пособия, зависящие от количества детей. Отсюда экономическое вытеснение эмигрантских диаспор, дальнейшая маргинализация этих социальных слоев.

Таким образом, автор полагает, что трансформация национальных финансовых систем объединенной Европы, вызванная современным кризисом, будет происходить не только в экономической сфере, но и затронет революционными изменениями на организационном, политическом и идеологическом уровнях. Что существенно изменит всю Европу в целом.

## **28.2. Рынок производных финансовых инструментов: роль и место в развитии рыночного хозяйства**

В числе современных тенденций развития финансового рынка, являющихся предметом оживленных дискуссий, до сих пор остается вопрос о роли рынка производных финансовых инструментов (деривативов) в развитии рыночного хозяйства. Активный рост числа сделок с производными, многократное превышение объемов рынка деривативов относительно величины мирового ВВП, возникновение новых видов срочных инструментов, зачастую явно не имеющих прямой связи с реальными активами, создает основания для серьезных опасений в отношении устойчивости срочного рынка и формирования в нем потенциального источника кризисных явлений в экономике.

Развитие рынка финансовых производных связывают с новой стадией капитализма - «постиндустриальным обществом», для которого становление мира финансовых деривативов столь же органично, как ранее – активный рост рынка товарных производных в индустриальном обществе.

Позитивную характеристику процессу активизации торговли на рынке производных давал еще в первой половине 20-х гг. XX в. Дж. М. Кейнс. Рассмотрению роли инструментов срочного рынка в поддержании устойчивости национальных валют уделено особое внимание в его работе «Трактат о денежной реформе».

Рассматривая тенденцию глобализации мировой экономики как одну из важнейших проблем хозяйственной жизни уже в 1920-х гг., Кейнс отмечал, что с

развитием международной торговли и усложнением производственного процесса растет «риск, связанный с промышленной деятельностью», который следует рассматривать как «дань, уплачиваемую производителем за преимущества глубокой специализации, разнообразие рынков и условий снабжения их сырьем». При этом одной из форм реализации этого риска является недостаточная устойчивость денежной единицы, которая приводит к тому, что любой участник торговых операций с использованием средств в иностранной валюте, несет валютные риски, способные свести всю его прибыль к нулю. Эффективным способом минимизации этих рисков Кейнс считает срочные сделки, которые помогают смягчить валютные колебания, возникающие в результате действий спекулянтов, активно играющих на наличных покупках валюты.

Рассчитав величины годовой разницы между наличными и срочными курсами в период с января 1920 г. по август 1923 г., Кейнс сделал вывод, что в ряде случаев своевременное заключение срочной валютной сделки дает возможность существенной экономии. При этом он отмечает важность информационной функции срочного рынка: разница между кассовым и срочными курсами является «точным мерилем предпочтения», которое рынки отдают той или иной валюте для своих активных счетов.

Вопрос о функциях рынка ПФИ до сих пор является предметом дискуссий. С одной стороны, рынок ПФИ способен оказывать сильнейшее влияние на стабильность мировой и национальных экономик. С другой стороны, объектом этого рынка является совокупность разнообразных видов срочных контрактов, заключаемых отдельными хозяйствующими субъектами. Это дает основания утверждать, что срочный рынок реализует ряд общих и прикладных функций.

Основной общей функцией рынка ПФИ является создание и обеспечение обращения фиктивного капитала, роль которого возрастает по мере развития кредитной системы и финансового посредничества. Чаще всего это понятие трактуют как капитал, вложенный в ценные бумаги и приносящий его владельцу доход в виде дивиденда или процента. Оборот фиктивного капитала происходит на особом рынке, при этом он не связан с движением лежащего в его основе действительного капитала. Это свойство является общим для инструментов рынка деривативов и фондового рынка. Неслучайно иногда производные финансовые инструменты, еще более оторванные от рынка реального капитала, чем ценные бумаги, называют фиктивным капиталом второго или третьего порядка. Возможно, что выполнение схожей функции в свое время позволило авторам Положения о выпуске и обращении ценных бумаг и фондовых биржах в РСФСР (утв. Постановлением Правительства РСФСР от 28.12.1991 № 78) ввести в оборот термин «производные ценные бумаги».

Еще одной очень важной общей функцией рынка ПФИ является предоставление информации экономическим субъектам. Формируемая форвардная цена базисного актива ПФИ складывается под воздействием рыночных ожиданий участников торговли в отношении будущей цены этого актива. Важность информационной функции срочного рынка отмечал в свое время и Кейнс: по его мнению, разница между кассовым и срочными курсами является «точным мерилем предпочтения», которое рынки отдают той или иной валюте для своих активных счетов.

Форвардная цена как общедоступный индикатор будущей конъюнктуры рынка является своеобразным инструментом «раскрытия информации», перераспределения экономического эффекта от обладания ею между крупными игроками, находящимися изначально в привилегированном положении, и остальными участниками рынка, не имеющими прямого доступа к информационным ресурсам. Развитие срочного рынка, таким образом, способствует повышению уровня конкуренции и эффективности рынка.

Основной прикладной функцией производных является управление рисками хозяйствующих субъектов (хеджирование), необходимость осуществления которого, исторически во многом послужила непосредственной причиной возникновения ПФИ, базисными активами которых выступали изначально главным образом продукты сельского хозяйства. Иной прикладной функцией производных является извлечение спекулятивной или арбитражной прибыли в результате осуществления сделок покупки и последующей перепродажи финансового инструмента, а также комбинаций с одновременным открытием позиций по срочным контрактам и соответствующим базисным активам.

Помимо вышеперечисленных функций, некоторые авторы выделяют и иные функции срочного рынка. В частности, стимулирование развития инновационных финансовых инструментов и повышение привлекательности всего финансового рынка. Стоит, однако, отметить, что процесс создания новых продуктов в ряде случаев порождает новые риски для участников рынка, а иногда даже провоцирует создание мошеннических схем. Так, силами репозитария Национального расчетного депозитария удалось разоблачить псевдоброкера – компанию, имеющую лицензию профучастника рынка ценных бумаг, которая предоставляла игровые услуги под видом одной из многочисленных разновидностей деривативов – бинарных опционов на погоду. Но самые серьезные опасения у специалистов вызывают масштабы рынка ПФИ.

Действительно, объем рынка производных огромен: номинальная стоимость мирового рынка внебиржевых срочных контрактов по состоянию на конец 1 квартала 2016 г. превысил 544 трлн. долл., тогда как объем мирового ВВП в 2016 г. по прогнозным оценкам составил 75,21 трлн. долл.

Вектор развития отечественного рынка коррелирует с общемировыми тенденциями. Объемы торгов биржевыми производными активно растут: за весь период существования современного отечественного срочного рынка снижение объемов биржевых торгов по итогам года наблюдалось только в 2012 г. Количественные характеристики российского срочного рынка в какой-то степени подтверждают правоту тезиса об активизации торговли производными инструментами в периоды рыночной волатильности. Исторически первые срочные инструменты были ориентированы на базисные активы, имеющие высокую степень ценовой неопределенности: сельскохозяйственную продукцию, металлы, топливно-энергетические ресурсы, а рынок срочных финансовых инструментов получил свое развитие в результате либерализации режима валютного курса в 70-х гг. XX в.

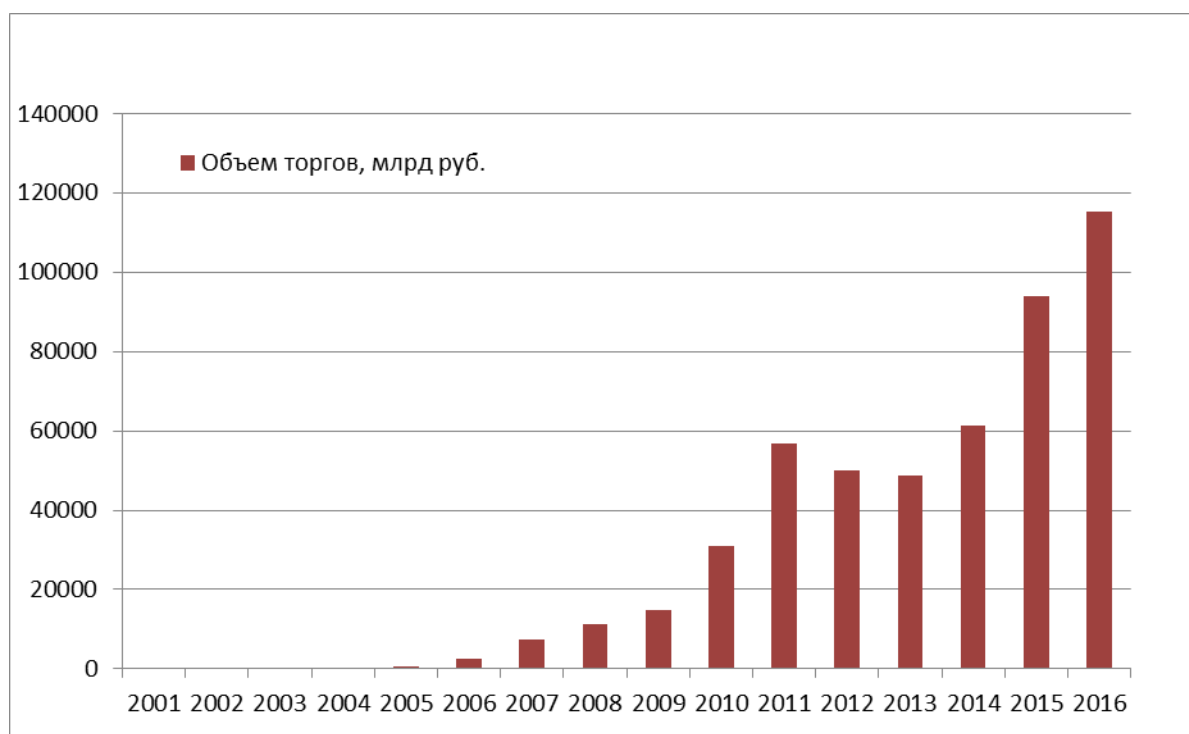


Рисунок 1. Динамика объемов торгов на срочном рынке Московской биржи (до 2009 г. – рынка FORTS)

Еще до объединения бирж ММВБ и РТС, в 2010 г. срочный рынок FORTS вошел в десятку крупнейших срочных бирж мира (по количеству заключенных контрактов). Из года в год срочный рынок Московской биржи продолжает укреплять свои позиции в рейтинге (табл. 1).

Таблица 1 – Топ-15 крупнейших срочных бирж мира по количеству срочных контрактов (декабрь 2016 г.)

Место	Биржа	Объем торговли в контрактах в 2016 г.	Место в рейтинге 2013 г.
1	CME Group	3.531.760.591	1
2	National Stock Exchange of India	3.031.892.784	4
3	Eurex	2.272.445.891	3
4	Intercontinental Exchange	1.998.810.416	2
5	Moscow Exchange	1.659.441.584	8
6	BM&F Bovespa	1.358.592.857	5
7	CBOE Holdings	1.142.955.206	6
8	Dalian Commodity Exchange	1.116.323.375	11
9	Zhengzhou Commodity Exchange	1.070.335.606	13
10	Shanghai Futures Exchange	1.050.494.146	12
11	Nasdaq OMX	1.045.646.992	7
12	Korea Exchange	642.473.980	9
13	BSE	614.894.523	17
14	JSE Securities Exchange	488.515.433	18
15	BATS Exchange	397.881.184	22

Источник: FIA Annual Volume Survey – March 2016

Итоги торгов на Московской бирже демонстрируют существенное превышение объемов рынка фондовых производных над объемами кассового биржевого рынка ценных бумаг, что является характерным и для рынков развитых стран (рис.2).

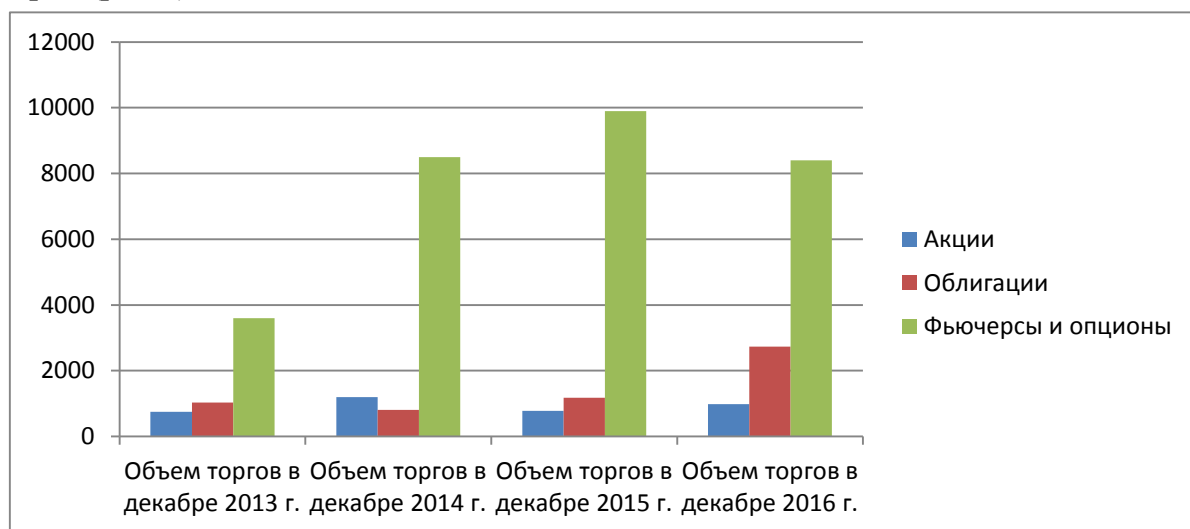


Рисунок 2. Месячные объемы торговли ценными бумагами и производными финансовыми инструментами на Московской бирже, млрд. руб.

Источник: данные Московской биржи

В структуре мирового рынка биржевых фьючерсов и опционов преобладают инструменты, базовым активом которых являются процентные ставки. Так, например, по данным Банка международных расчетов, средний дневной оборот процентными фьючерсами и опционами в мире в 2016 г. составил около 6,5 трлн. долл., тогда как аналогичный показатель по биржевым срочным валютным инструментам составил 86 млрд. долл.

Отечественный рынок биржевых деривативов имеет совсем иную структуру. Длительное время львиную долю объемов торговли фьючерсами составляли индексные фьючерсы, самым популярным из которых был и остается фьючерс на индекс РТС. Еще в 2013 г. доля индексных инструментов составляла более половины совокупных объемов торговли фьючерсами. Однако по результатам 2016 г. доля индексных инструментов составляет 23,87%, тогда как лидирующие позиции занимают валютные фьючерсы. В табл. 2 представлена динамика изменения структуры фьючерсного рынка в период с 2009 по 2016 гг.

Таблица 2 – Структура торгов фьючерсами на Московской бирже

Вид контрактов	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Валютные	15,28%	15,53%	15,87%	28,44%	34,70%	52,92%	69,24%	58,97%
Процентные	0,07%	0,04%	0,24%	0,47%	0,41%	0,17%	0,03%	0,02%
Фондовые	14,91%	9,37%	8,78%	6,03%	7,63%	6,01%	3,38%	3,22%
Индексные	67,62%	73,03%	71,91%	62,94%	53,93%	39,24%	22,49%	23,87%
Товарные	2,13%	2,03%	3,20%	2,12%	3,32%	1,67%	4,86%	13,91%

Источник: данные Московской биржи

Таблица 3 – Виды срочных инструментов, торгуемых на биржевом российском срочном рынке (по состоянию на 26.02.2017)

Категории инструментов	Базисные активы
Фьючерсные контракты на отдельные акции	Обыкновенные акции: АК «АЛРОСА» (ПАО), Банк ВТБ (ПАО), ПАО «Газпром», ПАО «НК «ЛУКОЙЛ», ПАО «Магнит», ПАО «МТС», ПАО Московская биржа, ПАО «НЛМК», ПАО ГМК «Норильский Никель», ОАО «НОВАТЭК», ОАО «НК «Роснефть», ПАО «Ростелеком», ПАО «РусГидро», ПАО «Сбербанк России», ПАО «Северсталь», ОАО «Сургутнефтегаз», ПАО «Татнефть» им. В.Д. Шашина, ПАО «Уралкалий», ОАО «ФСК ЕЭС», BMW AG, Daimler AG, Deutsche Bank AG, Siemens AG. Привилегированные акции: ОАО «Сбербанк России», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО АК «Транснефть», Volkswagen AG.
Фьючерсные контракты на индексы	Волатильность российского рынка; Индекс РТС; Индекс ММВБ; Индекс ММВБ (мини); Индекс голубых фишек; Индекс FTSE/JSE Top 40
Фьючерсные контракты на валюту	Курс евро-доллар США; курс евро-российский рубль; курс доллар США-российский рубль; курс фунт стерлингов-доллар США; курс австралийский доллар-доллар США; курс доллар США-канадский доллар; курс доллар США-швейцарский франк; курс китайский юань-российский рубль; курс доллар США-японская иена; курс доллар США-турецкая лира
Товарные фьючерсные контракты	Сырая нефть сорта Brent; медь; золото; платина; палладий; серебро; сахар-сырец
Процентные фьючерсные контракты	«Двухлетние», «четырёхлетние», «шестилетние» «десятилетние», «пятнадцатилетние» облигации федерального займа; ставка трехмесячного кредита MosPrime; ставка 1-дневных кредитов RUONIA
Опционные контракты фьючерсы на отдельные акции	Фьючерсные контракты на обыкновенные акции: АК «АЛРОСА» (ПАО), Банк ВТБ (ПАО), ПАО «Газпром», ПАО «НК «ЛУКОЙЛ», ПАО «Магнит», ПАО «МТС», ПАО Московская биржа, ПАО «НЛМК», ПАО ГМК «Норильский Никель», ОАО «НОВАТЭК», ОАО «НК «Роснефть», ПАО «Ростелеком», ПАО «РусГидро», ПАО «Сбербанк России», ПАО «Северсталь», ОАО «Сургутнефтегаз», ПАО «Татнефть» им. В.Д. Шашина, ПАО «Уралкалий», ОАО «ФСК ЕЭС». Фьючерсные контракты на привилегированные акции: ОАО «Сбербанк России», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО АК «Транснефть»
Опционные контракты на валютные фьючерсы	Фьючерсный контракт на курс: евро-доллар США; доллар США-российский рубль; евро-российский рубль
Опционные контракты на фьючерсы на индексы	Фьючерсный контракт на: Индекс РТС; Индекс ММВБ; Индекс ММВБ (мини)
Товарные опционные контракты	Фьючерсный контракт на: сырую нефть сорта Brent; золото; платину; серебро

Источник: данные Московской биржи



Если не останавливаться на вопросе соотношения объемов тех или иных категорий производных, то следует отметить, что продуктовая линейка срочного рынка Московской биржи достаточно разнообразна с точки зрения представленных на нем классов контрактов (табл. 3). Перечень инструментов, допущенных к торговле на срочном рынке Московской бирже, периодически обновляется: вводятся в оборот новые инструменты, исключаются из перечня объектов торговли неликвидные инструменты. Так, например, в результате создания альянса фондовых бирж развивающихся рынков БРИКС, в который вошли помимо московской площадки бразильская фондовая биржа BM&F Bovespa, бомбейская BSE Limited, гонконгская корпорация бирж и клиринговых организаций HKEx, фондовая биржа Йоханнесбурга, в июне 2012 г. на Московской бирже появилась возможность торговать фьючерсами на индексы бирж стран БРИКС. Однако еще до открытия торговли специалисты не были оптимистичны в своих прогнозах относительно перспектив этих инструментов: почти синхронное движение рынков стран БРИКС не дает возможности диверсифицировать портфели с использованием данного вида фьючерсов. Прогнозы специалистов подтвердились: сделки с фьючерсами были единичными, и по состоянию на 01.03.2017 в числе торгуемых инструментов остался только фьючерс FTSE/JSE Top 40, включающий 40 бумаг крупнейших по рыночной стоимости компаний ЮАР.

Состояние отечественного биржевого срочного рынка, характеризующееся незначительными в сравнении с масштабами торговли на развитых рынках объемами торгов фьючерсными и опционными контрактами, вряд ли способно вызывать опасения относительно его негативного воздействия на стабильность рыночного хозяйства. Несмотря на ведущие места в рейтингах бирж по такому показателю, как число проданных контрактов, по объемам торговли в денежном выражении Московская биржа уступает ведущим зарубежным срочным площадкам. Это, в том числе, связано с существенными различиями в объемах (лотах), и, соответственно, ценах самих срочных контрактов.

Бóльшие опасения мог бы вызывать бесконтрольный рост объемов торгов на внебиржевом рынке. В зарубежной практике в последние десятилетия наблюдался лавинообразный процесс роста внебиржевого рынка производных, где особую роль приобрели кредитные деривативы, а также сложные структурные продукты. Институт внебиржевых деривативов радикально преобразил финансовый мир, дополнив двухуровневую модель экономики, представленную наличными деньгами и кредитными обязательствами третьим уровнем, который стал играть ту же роль, которую сами кредиты выполняли по отношению к наличным и безналичным деньгам, и фактически придав долгам статус «наличности межбанковских расчетов».

До недавнего времени более или менее полная статистика в отношении масштабов внебиржевого рынка в России отсутствовала. Однако в соответствии с решениями саммита G20 в 2009 г. в Питтсбурге, в России в 2011 г. был принят ряд поправок в действующее законодательство, а также новые нормативные документы, формирующие правовую основу процесса регистрации внебиржевых срочных сделок. В результате с 1 октября 2013 года Национальный расчетный депозитарий (НРД) начал свою работу в качестве репозитария, в функции которого входит сбор и регистрация информации о сделках с производными и дого-

ворах репо, заключенных на основании генеральных соглашений. В результате введения с октября 2016 года обязательной отчетности по всем внебиржевым сделкам репо и сделкам с производными финансовыми инструментами значительно возросло количество сделок, зарегистрированных в репозитории НРД: если в 2015 г. их было зарегистрировано 454 тыс., то в 2016 г. их было совершено 2,4 млн. Однако в денежном выражении объем таких сделок, напротив, снизился на 9%, до 403,7 трлн. руб..

По некоторым данным, крупнейшие российские компании основных отраслей промышленности, потребительского и телекоммуникационного сектора только в 2014 году понесли убытки от переоценки стоимости срочных финансовых инструментов на сумму не менее 290 млрд. руб., хотя большинство таких сделок заключались с целью хеджирования валютной выручки и затрат на обслуживание внешнего долга. Ряд компаний в настоящее время пытаются оспорить потери, полученные на опционных сделках в 2014 г.

С 1 октября 2016 года в репозиторий обязаны предоставлять сведения о договорах репо, договорах, являющихся производными финансовыми инструментами, а также договорах иного вида, заключенных не на организованных торгах в соответствии с нормативными актами Банка России, и нефинансовые организации. Для корпораций установлены два критерия для корпораций: предоставлять сведения необходимо, если имела место разовая сделка на сумму более 1 млрд руб., или совокупность сделок на общую сумму 10 млрд руб. на конец месяца в течение трех месяцев подряд. Хотя данное нововведение большинством корпораций воспринимается с определенной долей скепсиса, это позволит более эффективно контролировать риски на финансовом рынке. Возможно, данные регулятивные меры позволят отечественному внебиржевому рынку производных избежать ситуаций, в которых бесконтрольный рост объемов торговли превращает эффективный инструмент защиты от риска в «финансовое оружие массового поражения».

### **28.3. Проблемы финансового взаимодействия реального и банковского секторов региональной экономики**

Условием сбалансированного экономического роста как развитых в экономическом отношении (США, Германия, Великобритания, Швейцария, Канада и др.), так и быстро развивающихся (Китай, Южная Корея, Австралия, Вьетнам, Индонезия и др.) стран является взаимосогласованное развитие и взаимовыгодное финансовое взаимодействие финансового и реального секторов экономики. При этом если развитие финансового рынка происходит по континентальной (европейско-японской) модели, то в структуре финансового сектора ключевое место занимает банковский сектор. Так, в современной России на долю банковского сектора приходится свыше 90% всех финансовых активов, и совокупные активы банковского сектора РФ на протяжении 2010–2015 гг. демонстрируют устойчивый рост с 73% до 102,1% к ВВП.

Как показывает практика, банковский и реальный секторы развиваются взаимообусловлено, их взаимодействие неизбежно на всех стадиях современного воспроизводственного процесса. Под взаимодействием банковского и реального секторов экономики будем понимать процесс формирования и развития

взаимно обусловленных связей и влияний банковского и реального секторов, основанный на взаимном обмене ресурсами, ориентированный на достижение индивидуальных и системных эффектов. Частным видом взаимодействия является финансовое взаимодействие.

Общая цель финансового взаимодействия предполагает адекватное удовлетворение потребностей экономики в использовании финансовых ресурсов, согласование интересов банков и предприятий реального сектора, поддержание финансово-экономической стабильности. Общим положительным результатом (эффектом) финансового взаимодействия является расширение масштабов деятельности, ускорение накопления капитала, технического и технологического обновления производства, рост качества предоставляемых услуг.

Отметим, что банковский сектор предоставляет реальному сектору экономики широкий спектр услуг (депозитные услуги, кредитование, расчетно-кассовое обслуживание, финансовые услуги), необходимых для формирования, распределения и использования финансовых ресурсов. Аккумулируя, трансформируя и размещая денежные капиталы, банки создают важнейшие предпосылки для расширения и ускорения развития производства, чем обеспечивают себе основу для функционирования. В то же время ситуация, складывающаяся в реальном секторе экономики, в существенной степени влияет на эффективность деятельности банковского сектора, его стабильность. Отставание одного из указанных секторов экономики приводит к появлению проблем в другом. Так, с одной стороны, слабость национального (регионального) банковского сектора сдерживает развитие реального сектора экономики. С другой стороны, реальный сектор зачастую действует недостаточно эффективно с точки зрения надежности и целесообразности размещения средств финансово-кредитных организаций и не способствует сокращению кредитных и иных рисков банковского сектора. Несбалансированность приоритетных направлений и темпов развития реального и банковского секторов экономики ведет к рассогласованности интересов их субъектов, к нарушению отраслевых, воспроизводственных и региональных пропорций развития, к неспособности органов власти эффективно регулировать социально-экономические процессы.

Таким образом, в процессе финансового взаимодействия реального и банковского секторов экономики возникают требующие выявления и устранения (смягчения) проблемы и противоречия, которые влияют не только на положение каждого из участников, но и на состояние взаимоотношений между ними. Разрешение противоречий приводит к развитию экономики; запаздывание – к торможению экономического развития и кризису.

Выделим наиболее значимые проблемы и противоречия финансового взаимодействия коммерческих банков и предприятий реального сектора экономики.

1. Реальный сектор РФ последние 20 лет фактически не развивался и в современных условиях является слабым звеном экономики. По данным официальной статистики, степень износа основных фондов к 2015 году достигла в целом по экономике 49,4% (добыча полезных ископаемых – 55,8 %, транспорт и связь – 58,3%); индекс промышленного производства с 1999 года имел тенденцию постоянного снижения, наибольшее падение наблюдалось в периоды кризисов 1998, 2009 и 2015 годов; удельный вес машиностроения в структуре промыш-

ленного производства уменьшился в два раза, по отдельным позициям падение приобрело обвальный характер. В Бюджетных посланиях Президента РФ Федеральному Собранию России, в нормативных документах ЦБ РФ, в разработанных стратегиях развития неоднократно обращалось внимание на создание комфортных условий для расширения экономической деятельности, повышения инвестиционной активности предприятий, снижения финансовой нагрузки на инновационный бизнес, повышения доступности финансовых ресурсов для субъектов российской реальной экономики. Учитывая ограниченность государственных финансовых ресурсов, низкий уровень рентабельности большинства отечественных предприятий реального сектора экономики, неспособность российского фондового рынка выполнять задачу мобилизации ресурсов для национальной экономики, а также целый ряд других причин в современных условиях РФ именно кредитный канал должен играть выдающуюся роль в процессе финансирования экономики. Однако на практике мы сталкиваемся с проблемой недоступности банковских кредитов для предприятий (особенно мелких и средних) реального сектора экономики. В настоящее время сложилась парадоксальная ситуация, когда реальный сектор остро нуждается в инвестициях (по данным, представленным Росстатом, в 2015 году 40 % предприятий обрабатывающих производств и 62 % предприятий, занятых в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, среди факторов, ограничивающих их деловую активность, назвали недостаток финансовых средств), а банки обладают избыточной ликвидностью. Отечественный банковский сектор слабо ориентирован на потребности реальной экономики, обеспечивает лишь простое воспроизводство, используя традиционные формы кредитования, чаще всего краткосрочного, не участвуя ни в стимулировании инновационного развития, ни в модернизации капитальной базы реального сектора экономики. В условиях отсутствия финансовой поддержки со стороны государства кредитные институты считают финансирование реального сектора рискованным и не нацелены на его комплексную поддержку. Инвестиционные потоки отечественной банковской системы не совпадают с финансовыми потребностями реальной экономики. Банки направляют кредитный ресурс в те сферы, которые приносят им определенные выгоды, оставляя без должного финансирования те сферы, которые должна развивать национальная экономика, исходя из интересов общегосударственных.

По оценкам Росстата, объем банковского кредитования национальной экономики России к 2015 году составил всего 52,5 % ВВП, тогда как в Евросоюзе этот показатель достигал 160 %, странах ОЭСР – 203,8 %. Доля банковского кредитования в инвестициях в основной капитал с 2013 года имеет тенденцию к росту: с 8,4% до 10,6% к началу 2015 года. Тем не менее, по данному показателю Россия по-прежнему отстает от развитых стран: США – 32,5%, Германия – 41,8%, Китай – 15,3%, что является причиной замедления экономического роста. Повышение вклада банковского сектора в финансирование инвестиций в основной капитал до 20 - 25 процентов в 2020 году обозначено одной из главных задач «Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года».

В этих условиях главными факторами рассогласования интересов являются, во-первых, разная доходность хозяйствующих субъектов реального и финансо-

вого секторов экономики при одном и том же риске хозяйственной деятельности. Кредитование предприятий реального сектора не может обеспечить столь же высокую доходность, как финансовые спекуляции, а уровень рентабельности продукции большинства предприятий реального сектора не позволяет им привлекать кредитные ресурсы по предлагаемой процентной ставке (в настоящее время разница между средней ставкой кредитования и средней рентабельностью в промышленности составляет более 8 процентных пунктов в пользу ставки кредитования). Предприятия обрабатывающих отраслей, имеющие кредиты в банках, сейчас отдают около 40% прибыли от продаж в уплату по этим кредитам (для сравнения: в 2011 году – 25%). Дальнейшее удорожание кредита создаст серьезные проблемы для производственной деятельности предприятий обрабатывающей промышленности. Недоступность кредитных ресурсов по приемлемым ставкам консервирует старые технологии производства и не позволяет модернизировать производственные мощности.

Не следует списывать со счетов и высокий кредитный риск, во многом порожденный общеэкономическим кризисом и тяжелым финансовым состоянием реального сектора экономики. По данным Росстата, удельный вес убыточных предприятий в 2015 году составил 32,6 % в целом по экономике, 44,9 % – добыча полезных ископаемых, 30,6% – обрабатывающие производства, 51,1% – производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

Во-вторых, хозяйствующие субъекты банковского сектора при размещении кредитов в значительной степени ориентируются на краткосрочный период, что не совпадает с потребностями развития предприятий реального сектора экономики и ведет к несоответствию по срокам ресурсов банков и спроса реального сектора на кредиты (ресурсная база банков характеризуется нехваткой долгосрочных и устойчивых пассивов, что ограничивает их возможности по предоставлению «длинных» кредитов). Несмотря на то, что около 60% вкладов населения в рублях и более 70% вкладов в валюте размещаются на срок более года, по депозитам юридических лиц – более 30% и около 80% соответственно, доля вкладов на срок свыше 3 лет остается невелика. Что касается кредитов, то доля кредитов со сроком погашения свыше одного года возросла к 2015 году в общем объеме кредитов до 72,8 %, а со сроком погашения более трех лет – до 48,9 %. На срок свыше 1 года кредиты предоставлялись в основном банками, контролируемые государством, и крупными частными банками. Мы считаем, что необходимо активнее привлекать в национальную банковскую систему свободные средства государства, а также государственных корпораций, пенсионных фондов и страховых компаний, формируя достаточное количество «длинных» денег именно внутри страны, причем делать это надо на рыночной основе, предоставляя средства не только ограниченному кругу дружественных банков.

В-третьих, не удовлетворяет интересам безопасности и эффективности значительная доля просроченной задолженности предприятий реального сектора в активах банков. По кредитам, предоставленным юридическим лицам в 2014 году она увеличилась на 34,0 % по сравнению с 2013 годом, резерв на возможные потери по ссудам – на 42,1 %. В то же время распределение просроченной задолженности по отраслям не однозначно: наиболее высокий уровень (18,1 %) – в производстве машин и оборудования для сельского и лесного хозяйства, 10,4 %

– в сельском хозяйстве, 9,9 % – в строительстве. Нежелание банков кредитовать реальный сектор экономики усиливает по сути, отсутствие реальной ответственности заемщиков за убыточные результаты деятельности и возврат кредитов; низкий уровень доверия банков к финансовой отчетности предприятий (по мнению банкиров, российские предприятия представляют собой «черный ящик», «финансовые потоки которого запрятаны очень глубоко и недоступны взору портфельного инвестора»); недостаточная ликвидность и значительная величина требуемых залогов (поскольку нет соответствующего законодательства и эффективных методов оценки залога, российские банки, как правило, требуют обеспечение, значительно превышающее по стоимости сумму запрашиваемого кредита, а предприятия могут предоставить в залог только устаревшее или узкоспециализированное оборудование, не имеющее высокой рыночной оценки).

Для решения этой проблемы Правительством РФ в соответствии с Планом первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году были подготовлены предложения о создании банка (агентства) «плохих долгов» в целях выкупа в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, проблемных активов кредитных организаций, долгов организаций, что должно привести к повышению стабильности банковской системы и оздоровлению организаций реального сектора экономики.

2. В рамках финансового взаимодействия банковского и реального секторов экономики можно также выделить блок структурных противоречий, которые определяются совокупностью неустойчивых взаимосвязей между субъектами и включают, во-первых, недостаточный уровень конкуренции в банковском секторе и высокую степень концентрации, которая характеризуется высокой степенью олигополизации банковской системы РФ: на начало 2016 года 56,0 % активов банковского сектора приходилось на 5 крупнейших российских банков, в то время как доля 200 крупнейших кредитных организаций в совокупных активах банковского сектора составляла 95 %; превосходством филиалов крупнейших банков над небольшими местными банками в регионах; направляющей позицией Сбербанка в вопросе превращения сбережений в инвестиции. Если не учитывать банки, контролируемые государством, то оставшаяся часть банковского сектора России сильно фрагментирована.

Во-вторых, в банковской системе РФ нарушено требование более или менее равномерного размещения банковских учреждений по территории страны, а также внутри регионов, наблюдается явная асимметрия размещения. 85 % промышленного хозяйственного потенциала создается вне Москвы и Санкт-Петербурга, но на эти два города приходится 85 % консолидированных активов банков. Это приводит к неравномерности распределения финансовых средств и кредитных ресурсов, что сильно сдерживает развитие реального сектора. В условиях, когда основная масса банковских, экономических, финансовых, бюджетных ресурсов сосредоточены в центре, неверно думать, что регионы оживут. Возникают проблемы финансовых потоков и коммуникаций, порождается отрыв интересов и потенциала крупнейших банков от экономических и финансовых процессов, протекающих в отдаленных регионах. По нашему мнению, региональный банковский сектор во многих субъектах РФ не способен участвовать в

реализации задач модернизации, интенсивного роста потенциала и стратегического развития как регионов, так и страны в целом. По нашим расчетам, на 01 января 2013 года в Москве было сконцентрировано 52,9 % кредитных организаций страны, в то время как на весь Центральный федеральный округ приходилось 59,0 %. В ряде округов кредитные организации сконцентрированы в одном-двух субъектах РФ. Кроме того, в 8 субъектах РФ вовсе отсутствовали зарегистрированные на их территории банки (Брянская и Магаданская области, Чеченская республика, Забайкальский край, Чукотский, Ненецкий и Ямало-Ненецкий автономные округа, Еврейская автономная область), в 6 субъектах (Орловская, Тамбовская и Пензенская области, Карелия, Бурятия и Тыва) таких банков было по одному, хотя данные регионы играют важную роль в решении производственных, социальных и инфраструктурных задач и имеют стратегическое значение.

Дифференциация между регионами по показателю индекса обеспеченности банковскими услугами объясняется, прежде всего, неравномерностью их экономического развития. Как правило, обеспеченность банковскими услугами выше среднероссийского уровня отмечается в промышленно развитых областях. Наиболее высоким уровнем обеспеченности банковскими услугами (по сравнению со средним по России показателем) характеризовались Москва (1,95), Санкт-Петербург (1,62), Калининградская (1,06) и Новосибирская области (1,06). В 11 субъектах РФ из 77, которые принимались в расчет, обеспеченность банковскими услугами была ниже среднероссийского уровня более чем в 2 раза.

Таким образом, говорить о сложившемся насыщенном рынке банковских услуг можно только в отношении Москвы и Московской области, Санкт-Петербурга, Екатеринбургa и Свердловской области, Тюменской области, Калининградской области, Новосибирска, Самары, Нижнего Новгорода и Ростова-на-Дону. Банковская инфраструктура других регионов, особенно отдаленных районов страны (Мурманская, Архангельская области, Восточная Сибирь, Дальний Восток), развита слабо. Поэтому в число приоритетных задач развития банковского сектора необходимо поставить предоставление общественно необходимых банковских продуктов на всей территории страны.

В третьих, несоответствие величины субъектов финансового взаимодействия, что затрудняет выстраивание эффективных отношений между ними. Здесь просматриваются три уровня финансового взаимодействия: между крупными банками и крупными предприятиями, между средними банками и средними предприятиями, между мелкими банками и мелкими предприятиями.

Таким образом, кредитная система должна включать крупные банки с развитой филиальной сетью, а также небольшие региональные банки, как знающие местную ситуацию и обладающие возможностью обеспечить ресурсами малый бизнес. Региональные банки характеризуются малым объемом активов, высокой зависимостью от собственного капитала и привлеченных средств. В последние годы в РФ четко прослеживается тенденция сокращения числа региональных банков и экспансии федеральных сетевых банков. Так, за последние 5 лет количество банковских кредитных организаций сократилось на 279, или на 27,6 %, причем этот процесс идет по всем федеральным округам. И если данная тенденция сохранится, то в ближайшее время региональные банки могут исчезнуть.

Однако нельзя не отметить тот факт, что на региональном уровне региональные банки востребованы.

Региональные банки больше приближены к рынку и являются источником диверсификации и роста регионального бизнеса. Они исповедуют региональный подход к клиентам, ориентируются на кредитование малого и среднего бизнеса и населения, способствуют включению местных предприятий в комплексные целевые программы общегосударственного и регионального значения. Как правило, региональные банки демонстрируют более высокий уровень социальной ответственности, чем филиалы федеральных банков, так как местные банки ориентированы на долгосрочное сотрудничество с населением и региональным бизнесом, и, как следствие, заинтересованы в сбалансированном развитии регионов. Региональные банки лучше знают местный спрос на банковские продукты, у них теснее связи с клиентурой и существует возможность быть для клиента не финансовой машиной, а финансовым консультантом и помощником. Такие банки склонны к индивидуализации работы с клиентами, могут предложить им более интересные условия, чем столичные, способны учитывать специфику местной экономики. Небольшие по размеру региональные банки не надеются на государственную поддержку, поэтому их кредитная деятельность менее рискованна, они менее склонны к спекуляциям ценными бумагами и валютой. За счет специализации региональные банки способны демонстрировать необходимую эффективность. Кроме того, опыт банковских кризисов показал большую устойчивость именно региональных, в том числе малых и средних, банков. Поэтому экономическая политика в области регулирования банковской деятельности должна быть направлена на формирование равных условий ведения деятельности и поддержание добросовестной конкуренции вне зависимости от региональной принадлежности банка. Мелкие и средние банки, получившие лицензии с ограничениями по видам банковской деятельности, должны быть объектом более простой и понятной системы регулирования, чем крупные банки. Только при разумном сочетании крупных многофилиальных кредитных организаций и средних и малых региональных банков банковская система сможет обеспечить развитие экономик регионов, а также малого и среднего предпринимательства.

#### **28.4. Концепция формирования системы финансирования наукоемких технологий**

Изменения в экономическую структуру общества приносит научно-технический прогресс, темпы которого все более ускоряются. Наиболее важным из структурных сдвигов в экономической теории XXI века было включение науки в систему производительных сил. Еще в начале 20 века Дж. М. Кейнс особенно удивляло... «отсутствие серьезных технических изобретений в период между доисторической эпохой и сравнительно недавним прошлым». Тогда как в настоящее время скорость развития технического прогресса измеряется геометрической прогрессией и разворачивается во втором десятилетии 21 века, как «четвертая промышленная революция», стремительно вырастающая из третьей «цифровой». Основой, третьей промышленной революции, начавшейся в середине XX века, являлась электроника и информационные технологии, позволившие автоматизировать производство. Главной движущей силой второй промыш-



ленной революции было электричество, на основе которого сформировалось массовое производство. А благодаря, первой промышленной революции производство было механизировано на основе воды и пара, появился скоростной транспорт и был изобретен двигатель внутреннего сгорания.

Профессор Клаус Шваб ( Klaus Schwab) швейцарский экономист, основатель и бессменный президент Всемирного экономического форума в Давосе, на очередном заседании 2017 года сформулировал этапы развития революционного развития научного прогресса и указал на причины, заставляющие считать настоящие, перемены не просто продолжением третьей промышленной революции, а началом новой четвертой. Он отметил: «... что, никогда еще технический прогресс не развивался так стремительно. И никогда до сих пор его последствия не были настолько всеохватывающими. Четвертая промышленная революция оказывает влияние на любую существующую индустрию в любой стране планеты». Значимость и масштабы, вызванные этой революцией перемен, требуют принципиальной трансформации всех систем производства и управления, а в нашей стране, еще и системы финансирования.

Неуклонно и закономерно наращивая свое влияние на все сферы общественной жизни, научно-технический потенциал стал главным фактором экономического развития стран в глобальном мировом пространстве. Дж. М. Кейнс в статье «Экономические возможности наших внуков» написанной еще в 1928, впервые опубликованной на русском языке в 2009 году, отметил «...медленный темп роста или даже отсутствие прогресса вызваны двумя причинами: нехваткой важных технических новшеств и неспособностью накапливать капитал». Это выражение, фактически, подчеркивает, как актуальность настоящего исследования, так и указывает на основные факторы, сдерживающие развитие современного общества и отмечает взаимосвязь основных направлений обеспечивающих его развитие. Отмеченные Дж. М. Кейнсом категории подтвержденные Клаусом Швабом определяют основной смысл, рассматриваемый в данной статье: это категории - система финансирования и категория НИОКР.

Система финансирования, в свой состав включает финансовый механизм, в нем определяющую роль играют элементы, приводящие его в действие, ими и являются источники финансирования. Об их происхождении, Йозеф Шумпетер в своих исследованиях, в частности в «Теории экономического развития: (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры)» отмечал, что для реализации инноваций, которыми по своей природе и являются наукоемкие технологии, необходимо использовать заемный капитал. Это высказывание, что «осуществление кредитных операций в интересах формирования новой системы стоимостей, финансирование развития - есть главная функция денежного рынка, или рынка капитала», что также весьма актуально в современных реалиях.

Но в настоящее время в России практически исчезла конкурентоспособная наукоёмкая промышленность, что связано с реальным сокращением финансирования науки за счет государственных ресурсов, но самой большой проблемой является, даже не низкий уровень финансирования, а невостребованность науки в России. Восстановление нормального расширенного воспроизводства требует значительных дополнительных ресурсов или эффективного использования

научноёмких технологий, но без высокотехнологического развития отечественного промышленного производства невозможно обеспечить рост производительности труда и улучшения качества жизни населения.

«Необходимость преобразования сложившейся экономической системы России, как обязательного условия прогрессивной эволюции страны признают все школы российской экономической мысли», отмечает Сорокин Д.Е.

В соответствии с чем, стратегической задачей, в части развития науки, и вектором формирования системы финансирования наукоёмких технологий является возвращение России в число ведущих мировых научных держав. Обеспечение внедрения прорывных фундаментальных и прикладных исследований науки для России должно стать приоритетным направлением экономики. Результатом ответа национальной экономики на современные геополитические вызовы должно стать повышение конкурентоспособности отечественной продукции, посредством стимулирования технологической модернизации производства и роста объемов импортозамещающей продукции с высокой добавленной стоимостью.

При решении проблемы современного общества требуется комплексный подход с учетом всех факторов и особенностей пространственного развития территории страны. Основными критериями процесса импортозамещения должны служить экономическая, социальная и стратегическая целесообразность.

Обеспечение реализации наукоёмких технологий в массовое производство возможно благодаря формированию действенной «системе финансового обеспечения наукоёмких технологий».

Проведенный качественный анализ мнений финансистов и экономистов позволил сформулировать «Систему финансирования наукоёмких технологий», где получено и теоретически обосновано представление о двойственности этой системы представляющей собой финансовый механизм, основанный на предлагаемых принципах (рисунок 3).

Основными предлагаемыми принципами формирования «Системы финансирования наукоёмких технологий» должны являться:

- *Индикативность*, характеризующая обязательность соответствия направления финансовых ресурсов на наиболее перспективные направления из предлагаемых наукоёмких технологий, отвечающих требованиям экономической политики воплощаемой субъектом хозяйственной деятельности. Индикативное планирование (от лат *indicator* – указатель) – советующее, ориентирующее планирование на государственном уровне. Индикативные планы, представляющие планы-прогнозы, составляются с целью помочь хозяйствующим субъектам, фирмам ориентироваться, разрабатывать собственные планы, исходя из видения экономического будущего государственными органами и привлеченными ими научными организациями.

– *Взаимная ответственность* между научными сотрудниками, предлагающими свои научные разработки к коммерциализации, финансовыми структурами, осуществляющими их финансирование и хозяйствующими субъектами их воплощающими.

– *Вариативность* обеспечивающая, со стороны проектов наукоёмких технологий многоплановость их конечного применения для создания разнообраз-

ных продуктов в различных отраслях, со стороны привлечения источников финансирования их разнообразие по объемам и структуре.

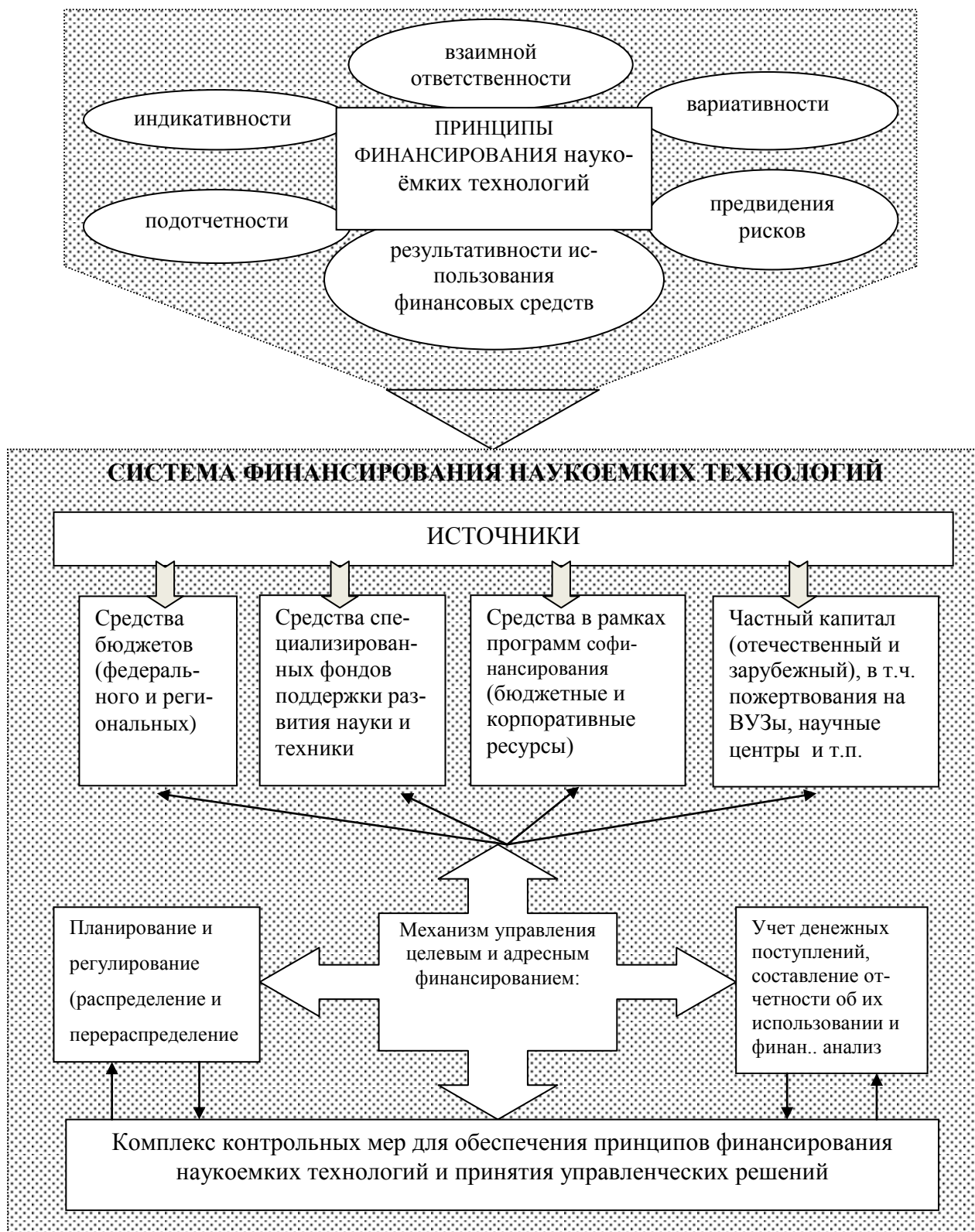


Рисунок 3. Визуальное представление элементов системы финансирования наукоёмких технологий

– *Подотчетность*, направленная на обеспечение транспарентности получаемых научных и финансовых результатов реализации наукоемких технологий между научными работниками, финансовыми структурами и хозяйствующими субъектами.

– *Предвидение рисков*, исключающим излишние затраты связанные с проведением различных видов исследования по проектам реализации наукоемких технологий, а также с поиском финансовых ресурсов для их воплощения.

– *Результативности использования финансовых средств* направленных, на обеспечение получения прибыли на уровне хозяйствующего субъекта, корпорации, территориальных объединений и бюджета в целом.

Основные этапы формирования элементов системы финансирования наукоемких технологий дают возможность определять взаимосвязь между полученными результатами внедрения наукоемких производств и доходностью их реализации на уровнях бизнес-проекта, предприятия, региона и федерации.

Источниками финансовых ресурсов и обеспечение «финансового потенциала» происходит за счет: Средств бюджетов (федерального и региональных); средств специализированных фондов поддержки развития науки и техники; средств в рамках программ софинансирования (бюджетные и корпоративные ресурсы); а также частный капитал (отечественный и зарубежный), в т.ч. пожертвования на ВУЗы, научные центры и т.п.

Источники финансовых ресурсов непосредственно обеспечивают реализацию механизма управления целевым и адресным финансированием. Этот механизм включает в свой состав: планирование и регулирование (распределение и перераспределение денежных потоков и учет денежных поступлений, составление отчетности об их использовании и финансовый анализ, которые в совокупности формируют комплекс контрольных мер для обеспечения принципов финансирования наукоемких технологий и принятия управленческих решений).

Система управления финансированием наукоемких технологий характеризуется своими специфическими признаками, и действенность ее реализации зависит также от правовых форм её реализации. К этим признакам можно отнести, ниже следующие.

*Первый признак системы управления.* - это конкретный орган управления, который является одновременно управляющей системой по отношению к нижестоящей управляемой подсистеме и управляемой по отношению к вышестоящей управляющей системе управления.

*Второй признак системы управления* - это взаимосвязь и взаимозависимость, которая регламентирована как социальными нормами (традициями, обычаями, моралью и др.), так и функциональными связями, отраслевыми и межотраслевыми поставками ресурсов, эти управленческие отношения имеет общественно-властный характер, и регламентирован правовыми и нормативными инструкциями. В отличие от управленческих отношений, возникающих в негосударственной сфере, отношения взаимосвязи и взаимозависимости, возникают между управляющей и управляемой подсистемой системой внутри государственной формы собственности, муниципальной или смешанной, регламентированных административными правовыми нормами и правилами и имеющими государственно-властный характер.

*Третий признак* системы управления - целостное единство системы понимается как интегрированное качество функционирования элементов системы. Результативность действия системы может быть оценена при помощи критериев экономической эффективности, которые следует дифференцировать по аспектам применения, и они должны стать лейтмотивом любой программы развития финансирования наукоёмких технологий и проходить через все существующие направления их применения.

Основным критерием здесь является мультипликационный эффект, получаемый от реализации наукоёмких технологий, формирующий и способный обеспечивать действие механизма его возникновения, который предложен автором и отражён на рис. 4.

В рамках кейнсианской теории мультипликатор обосновывает позитивное влияние крупных расходов (инвестиций), осуществляемых правительством (государственных заказов), фирмами и населением, на эффективность и рост национального производства.

На рисунке отображен процесс формирования базы мультипликативного эффекта за счет поступлений от налогообложения результатов внедрения инновационной деятельности. Значительная трансформация выпускаемой продукции на уровне коммерциализации результатов исследований позволяет обеспечить создание групп новых отдельных предприятий и производств в составе уже действующих хозяйствующих субъектов. Полученный результат может умножаться за счет различных применяемых технологий. Каждая технология позволяет на уровне отдельных хозяйствующих субъектов: от малых предприятий до корпораций (Публичных акционерных обществ ПАО) обеспечить дополнительные налоговые поступления в бюджет нашей страны и обеспечить экономической рост.

Так, относительно малый абсолютный объем вложенных инвестиций в развитие фундаментальных наук позволяет обеспечить значительный рост доли добавленной стоимости высокотехнологичных и наукоемких видов деятельности в валовом внутреннем продукте Российской Федерации отражающейся на его конечной величине. Именно продукция с наибольшим количеством переделов, какими являются конечные продукты, полученные на основе внедрения наукоемких технологий, позволят значительно увеличить общий объем ВВП.

В рассматриваемом случае, именно, формирование финансовых ресурсов для обеспечения финансового потенциала НИОКР и рациональное направление его на реализацию наукоемких технологий и позволяет подтвердить приведенную теорию.

В целом, финансовая система представляет собой форму организации денежных отношений между всеми субъектами воспроизводственного процесса по распределению и перераспределению совокупного общественного продукта. Для обеспечения устойчивых финансовых потоков на выходе, необходимо, сформировать финансовый механизм реализации наукоемких технологий.

При финансировании НИОКР выделяются два самостоятельных вида работ: научные исследования и разработка нового изделия; разработка образца нового изделия и конструкторской документации на него отнесена к опытно-конструкторским работам, а разработка новой технологии – к технологическим

работам. Причем, эти направления видов работ имеют каждый свою специфику определения льгот при налогообложении.

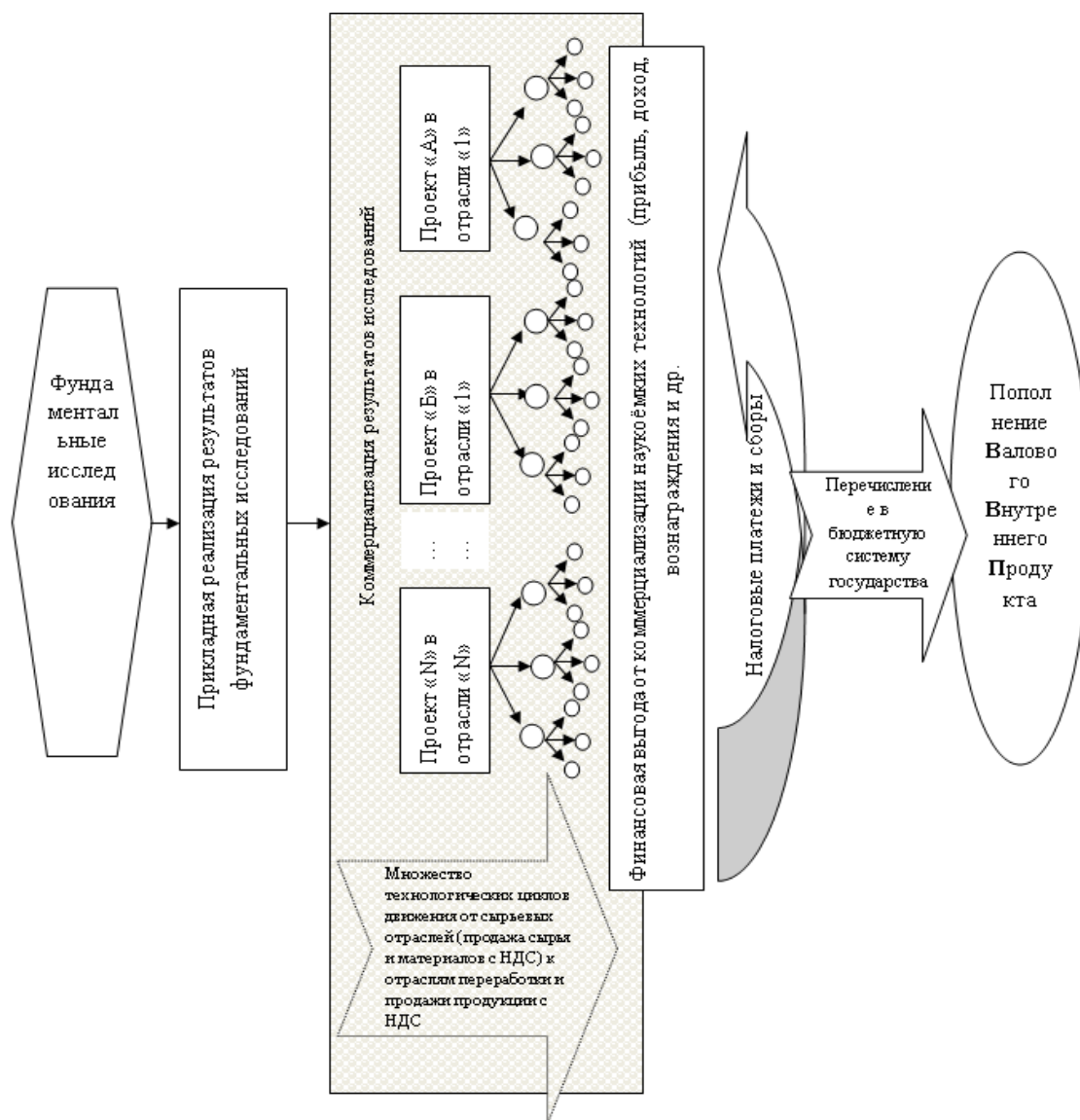


Рисунок 4. Процесс формирования мультипликативного эффекта налогообложения от реализации наукоёмких технологий

Концепция управления финансами, обоснована привлекаемыми для реализации наукоемких технологий видами и способами финансирования, и построена в зависимости от стадий жизнедеятельности, с сопутствующими рисками субъектов привлекающих финансовые ресурсы.

Механизм оценки рисков является неотъемлемой частью рассмотренного финансового механизма, обеспечивающего формирование, поддержку и сохранение финансового потенциала. В соответствии с этим, в настоящем исследовании, отдельно рассматриваются вопросы оценки влияния финансовых рисков имеющих место в процессе реализации НИОКР.

На основании выше сказанного, можно сделать вывод, в состав системы финансирования наукоемких технологий необходимо включить:

– финансовый механизм –обеспечивающий организацию привлечения финансовых ресурсов по этапам реализации НИОКР;

– финансовый потенциал – формирующий денежные средства из различных источников

– механизм оценки рисков, позволяющий определить возможные потери при реализации наукоемких технологий с разработкой финансовых механизмов их диверсификации, лимитирования и локализации.

Выбор модели стратегического развития инвестиционного процесса или выбор конкретного бизнес-плана реализации наукоемких технологий на предприятиях может быть решен с использованием элементов координационных игр. Применение теории игр рассматривается при решении вопросов реализации наукоемких технологий, причем как на макро-, так и микроуровне.

Модель оценки экономической эффективности реализации наукоёмких технологий содержит основную последовательность операций и содержание предлагаемых мероприятий обеспечивающих привлечение финансовых ресурсов, которое разделяется на четыре этапа и заключается в следующем (рисунок 3):

1 этап – *Определение возможности отбора различных альтернативных субъектов предприятий для финансирования реализации наукоемких технологий*, учитывающий определение перечня значимых критериев с формированием модели отбора инвесторов и выявления наиболее привлекательных источников финансирования для различных субъектов хозяйственной деятельности.

2 этап – *Анализ количественных преимуществ*, обеспечивающий выбор наиболее эффективного метода финансирования для конкретного субъекта хозяйственной деятельности внедрения наукоемких технологий с организацией системы финансирования и выбора потоков финансирования

3 этап – *Анализ качественных преимуществ*, обеспечивающий оценку экономического эффекта от реализации наукоемких технологий на предприятии и оценка рисков внедрения наукоемких технологий учитывающий эффект от внедрения наукоемких технологий с учетом модели мультиплектора народнохозяйственного эффекта от внедрения наукоемких технологий

4 этап – *Экспертный анализ*-который обеспечивает анализ полученных результатов с учетом оценки полученных количественных и качественных факторов.

Общую идеологию методического обеспечения возможности формирования модели финансирования наукоемких технологий можно представить в виде следующей схемы представленной на рисунке 3.

Таким образом, целесообразно отметить следующие тенденции сложившиеся при финансировании реализации наукоемких технологий: Отсутствие внедрения инновационных технологий, имеющее место на большинстве промышленных предприятий, использование старого, морально устаревшего и изношенного оборудования, хотя и сокращает постоянные затраты производителей на обеспечение производства и не требует новых дополнительных капитальных затрат, а также не обеспечивает запросов на разработку и проектирование нового оборудования; но приводит корпорации к отсутствию качества выпускаемой продукции, низкой производительности труда на используемом оборудовании,

что, в целом, значительно сокращает конкурентоспособность российской продукции на мировом рынке.

Источники финансовых ресурсов для реализации инновационных технологий на каждом предприятии должны формировать индивидуально в зависимости от возможностей корпораций и предприятий их внедряющих. Однако, «...Правительство должно предложить специальные программы поддержки. Финансовые ресурсы для этого предусмотрены.», по словам из послания Президента В.В. Путина к Федеральному Собранию от 03.12.2015. Кроме этого сформулировано требование Президента к развитию экономики и условиям создания финансового потенциала «Для обновления экономики нам следует активнее использовать инвестиционный потенциал внутренних сбережений. Я прошу ЦБ и Правительство представить предложения по развитию рынка корпоративных облигаций, о чём мы тоже уже неоднократно говорили. Необходимо упростить процедуру их выпуска и приобретения.

А чтобы инвесторам, гражданам было выгодно вкладывать средства в развитие отечественного реального сектора, предлагаю освободить от налогообложения купонный доход на эти облигации, в том числе от налога на доходы физических лиц».

Следует отметить, что внедрение проектов реализации наукоемких технологий осуществляться в условиях риска (неопределенности) или абсолютной неопределенности. Условия абсолютной неопределенности – характеризуются непредсказуемостью всех вариантов ожидаемых результатов от внедрения проекта, причем рассматриваемые риски не определены или нет возможности определить все возможности их проявления. В то время как условия определенности представляют собой - условия осуществления проекта, при которых будущие ожидаемые результаты внедрения проекта абсолютно предсказуемы, это условия при которых риски полностью отсутствуют при разработке и внедрении наукоемких технологий, что в принципе не возможно.

Основные виды рисков, с которыми сталкиваются инвесторы при финансировании наукоемких технологий, зависят от периода от проведения самих фундаментальных научных исследований до их внедрения. Проведенная оценка риски на этапах реализации наукоемких технологий можно расценивать, как риски факторов производства. Из указанных методов оценки рисков, наиболее достоверные результаты могут быть получены при использовании метода Монте-Карло, что была рассмотрено как работах автора, так и других.

Оценка предпринимательских рисков и их влияния на финансирование наукоёмких технологий в рассматриваемой системе указало на необходимость формирования дополнительных резервов.

Методика отбора инвесторов проектного финансирования наукоёмких технологий включает элементы теории игр, которая является фундаментальной научной и методической базой для выбора оптимального решения в области инвестиционной политики, направленной на решение важнейших научно технических и социальных проблем.



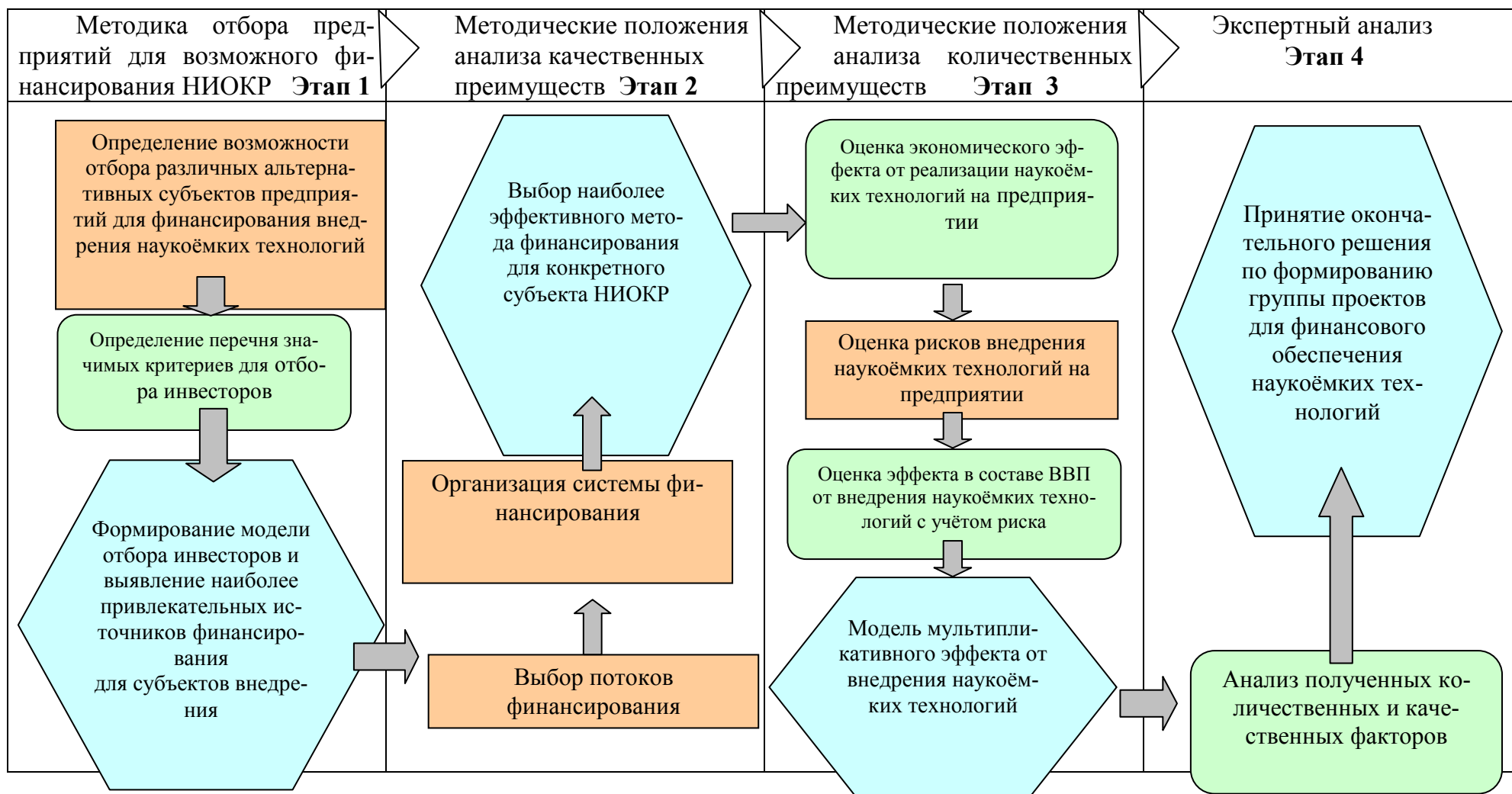


Рисунок 5. Система формирования комплекса методик, финансового обеспечения потребности наукоёмких технологий.

Дальнейшее развитие теории игр показанное на конкретных моделях характеризует, что научно-методический фундамент формирования инвестиционной политики становится всё более актуальной задачей в связи с возникновением принципиально новых научных направлений, связанных с разработкой нанотехнологий и нанообъектов, в физике, химии, биологии, медицине, измерительной технике. Проблема выбора объектов финансирования связана с возникающими серьёзными экономическими и экологическими проблемами, решение которых связано с инвестиционной политикой, разработанной на научной основе, важнейшей составляющей которой является теория игр.

Сформирована Концепция построения системы финансирования наукоёмких технологий. Основным критерием является мультипликационный эффект, направленным на реализацию наукоёмких технологий, формирующем и способным обеспечивать действие механизма его возникновения. Определен механизм управления финансовыми ресурсами направляемыми на реализацию наукоёмких технологий, основой которого является мультипликативный эффект полученного дохода позволяющий окупить затраты на фундаментальные исследования и затраты на всех предшествующих стадиях разработки технологий, на уровнях: бизнес-проекта, региона и федерации а также опытного производства, с учетом совокупных затрат на стадиях конечного производства инновационных продуктов, за счет доходов полученных благодаря реализации продукции наукоёмких технологий.

Несмотря на актуализацию проблемы инвестиционной привлекательности, в экономических изданиях до настоящего времени нет единообразного подхода к определению понятия финансовый потенциал, не выработаны научные рекомендации по его оценке. В этой связи задачи и проблемы, возникающие в ходе инвестиционного процесса, решаются каждым инвестором самостоятельно, опираясь на его субъективные представления этих вопросов.

Разработана система критериев отбора инновационных проектов выполненных на основе наукоёмких технологий. Она направлена на концентрацию финансовых ресурсов для их обеспечения. В условиях санкций, только внедрение и реализация наукоёмких технологий позволит обеспечить экономический рост и инновационное развития России, обеспечивающие занятость населения, а также рост производительности труда при выпуске требуемого объема продукции, как имеющей, так и не имеющей аналогов за границей, но необходимых для обеспечения потребности населения и хозяйствующих субъектов.

### **28.5. Формирование и использование информации об обесценении нематериальных активов в управленческом учете предприятия**

Когда экономика переживает кризисные явления, собственники пытаются усилить команду управляющих, а управляющие стремятся найти более эффективные управленческие решения и обращают свои взоры на управленческий учет. В современной России управленческий учет находится в еще довольно не развитом состоянии. На крупных предприятиях он внедрен и даже приносит свои плоды, хотя в самые сложные моменты, большинство управленческих команд переходят на ручное управление и действуют под влиянием интуиции, иногда всеобщих панических настроений, иногда на основе инсайдерной ин-

формации. Небольшие компании, понимая трудность ситуации, как правило, пытаются экономить на управленческом учете, часто отказываются от каких-либо начинаний в этой области, либо, наоборот делают попытки начать внедрение отдельных элементов управленческого учета, но часто, не завершив работу, отказываются от ее продолжения.

С одной стороны внедрение и развитие управленческого учета – дело самого предприятия, с другой стороны, эффективность экономики страны – дело всех ее граждан, всех экономических субъектов и государственных структур. Соответственно внедряя у себя управленческий учет, компания, уменьшает энтропию экономической среды, снижает риск неинформированности, умысленных и случайных искажений информации, уменьшает область «незнания» руководителей и обычных сотрудников.

Безусловно, у приверженцев управленческого учета в нашей стране есть много критиков. Обычно аргументы против управленческого учета сводятся к слишком большим затратам на его внедрение при явной бесполезности в условиях кризиса, когда каждый следующий день приносит все новые неприятные сюрпризы, которые в какой то момент нарастают лавиной. Так как, управленческий учет воспринимается, прежде всего, как инструмент планирования, а в условиях кризиса планы рушатся как карточные домики, то и необходимость тратить денежные средства на такой учет кажется достаточно сомнительной. В периоды расцвета тоже далеко не все предприятия стремятся к организации полноценного управленческого учета, мотивируя такой подход тем, «что и так все хорошо».

Но обязательно ли управленческий учет сводится только к планированию и контролю выполнения планов. Надо ли считать управленческим учетом – размышления (подтверждаемые не только цифрами, но и непривычными для экономистов показателями, инновационными проявлениями в разных областях среды функционирования предприятия) на тему – как развиваться компании в контексте развития общества, мировой и национальной экономики, союзов стран, макрополитической ситуацией изменяющей Европу, Америку, Мир.

Те компании, которые решают для себя вопросы внедрения, расширения, дальнейшего продвижения управленческого учета, прежде всего, пытаются понять чем может им помочь управленческий учет в такой сложной и неопределенной ситуации.

Проанализируем возможности представляемые управленческим учетом для принятия важных решений в кризисных условиях на такой области, как обесценение нематериальных активов. Сразу отметим, что в финансовом учете, который ведется по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), проверка на обесценение производится в отношении целого ряда активов, которые не измеряются по модели справедливой стоимости, и не являются такими, как запасы или внеоборотные активы, предназначенные для продажи (и некоторые другие). Основные средства, нематериальные активы попадают в сферу данной проверки.

Нематериальные активы имеют особенности, которые проявляются более заметно при проверке на обесценение согласно МСФО. Если другие активы (входящие в сферу действия данного стандарта) проверяются на обесценение в

случае выявления признаков обесценения (а также при наличии ранее признанного убытка от обесценения), то среди нематериальных активов есть такие, которые уже своим наличием вызывают необходимость проверки на обесценение без всяких признаков. Важным является и то, что проверка на обесценение нематериальных активов согласно Российской системе бухгалтерского учета (РСБУ) не требуется, но допускается согласно МСФО в случае принятия такого решения самой компанией. Однако составляя бухгалтерскую отчетность по РСБУ, предприятия такой проверки не делают. В первую очередь потому, что убытки от обесценения не принимаются для целей налогового учета, кроме того любое предприятие в бухгалтерской отчетности хотело бы видеть прибыль (если это не создает угрозу начисления с нее налогов). Убытки в бухгалтерской отчетности (не налоговой) представляются менеджменту не выгодными, как для предприятия, так и для собственных показателей работы. Но и в отчетности по МСФО у российских компаний редко можно встретить убытки от обесценения нематериальных активов.

Отчасти это связано еще и с тем, что самих нематериальных активов у российских компаний мало по сравнению с западными фирмами. В свою очередь такая ситуация вызвана: не инновационным характером российской экономики в целом, не развитым рынком нематериальных активов, слабой конкурентоспособностью национальных нематериальных активов.

Но, даже если учесть, что российские предприятия, относящиеся к среднему бизнесу, не хотят делать проверку на обесценение нематериальных активов, и иногда даже не хотят их признавать в бухгалтерской отчетности (документировать соответствующим образом, регистрировать и т.п.), то в управленческом учете признание нематериальных активов и их постоянный мониторинг на обесценение необходимый шаг, позволяющий повысить качество управленческих решений.

Согласно МСФО обесценение актива происходит, если его балансовая стоимость превышает его возмещаемую стоимость, под которой, в свою очередь, понимается наибольшая из величин:

справедливой стоимости актива за вычетом расходов на его продажу и - ценности использования актива.

Справедливая стоимость представляет собой рыночную стоимость объекта учета, оцениваемую относительно других объектов существующего активного рынка.

Нематериальные активы, как правило, не имеют активных рынков, они не редко уникальны, у них нет аналогов. Но это не означает, что для нематериальных активов, не имеющих активного рынка нельзя найти справедливую стоимость. Справедливая стоимость, поэтому и названа справедливой, а не рыночной, так как ее можно определить, используя в качестве базы - данные, не наблюдаемые на рынке, но при этом необходимо сверить полученный результат с мнением участников рынка.

Если в финансовом учете при проверке на обесценение нематериального актива может потребоваться доказательство внешнему аудитору каждое значение справедливой стоимости. для каждого нематериального актива, то в управленческом учете такая необходимость отсутствует. предприятие само может ре-

шить вопрос о том, какая степень надежности устроит руководство. Кроме того в управленческом учете можно сделать несколько расчетов и рассмотреть несколько сценариев. Составить прогноз действий на случай каждого сценария. Не занимаясь оценкой справедливой стоимости своих нематериальных активов, предприятие упускает возможность осуществлять мониторинг их качества, уровня инновационности, альтернативных способов использования. Сравнение себя с рынком – всегда полезно и не влечет негативных последствий, но в тоже время позволяет задуматься о правильности сделанного ранее выбора.

Для проверки на обесценение требуется еще одна стоимостная оценка – ценность использования. В МСФО предполагается, что расчет этой оценки делается на основе данных управленческого учета, но подготовленных исходя из принципа осмотрительности. Важная задача не завысить ожидаемые доходы и не занижить ожидаемые расходы. Но для целей управления эта оценка, заключающаяся в оценке будущих потоков денежных средств, который компания рассчитывает получить от использования актива в течение срока его службы, может также определяться многократно для разных сценариев. Причем допустим и самый оптимальный из них для изучения возможностей будущего развития.

Ценность использования – это взгляд в будущее самого предприятия. Рассматривая различные потенциальные сценарии, компания должна использовать последние финансовые отчеты и прогнозы.

Эти две оценки позволят определить возмещаемую стоимость актива. Она будет равна наибольшей из них – в финансовом учете. Но в управленческом можно рассмотреть – во-первых несколько сочетаний этих оценок, во-вторых, определить вероятность их реального получения, и риски связанные с ними. Подготовить по возможности мероприятия их изменения.

Каждую из двух оценок, участвующих в определении возмещаемой стоимости можно разложить по элементам, их образующим и определить возможную степень воздействия на эти элементы со стороны предприятия. Попробовать поискать разные подходы к изменению оценок. В этом может помочь анализ чувствительности, проведенный по установленным факторам, воздействующим на составляющие элементы оценок.

Нахождение оценок для расчета возмещаемой стоимости следует делать с учетом специфики каждого вида нематериальных активов. Нематериальные активы следует для целей оценки разделить на группы, для которых имеется возможность надежного определения:

- обеих оценок (справедливая стоимость и ценность использования);
- только одной оценки (скорее всего такой оценкой будет ценность использования).

Особо сложно нахождение этих двух оценок для самосозданных нематериальных активов, которые в финансовом учете, не признаются нематериальными активами (они могут быть признаны таковыми только в случае их приобретения, а не самосоздания, например торговые марки, списки клиентов, портфели заказов, гудвилл и т.п.).

Следующими по сложности являются такие самосозданные нематериальные активы, как разработки, во-первых, даже их признание в таком качестве требует одновременного выполнения шести условий (критериев). Причем для

оценки выполняемости критериев применяется профессиональное суждение. Кроме того такой нематериальный актив будет признан как только все шесть критериев будут выполнены, но он может быть незавершенным, т.е. у компании будет незавершенный самосозданный нематериальный актив до тех пор пока он не будет завершен. Такие активы особенно чувствительны к любым изменениям на рынке и внутри предприятия. Даже незаметные для готового нематериального актива изменения могут привести к обесценению незавершенного нематериального актива.

Но и завершенный нематериальный актив – используемый и неиспользуемый - подвержен обесценению. В зависимости от его вида степень подверженности обесценению может быть разной. Некоторые нематериальные активы приобретаются задолго до их использования, например права на показ спортивных мероприятий, мероприятий культуры, проката кинофильмов. Множество причин могут вызвать резкое обесценение подобных активов.

Необходимо определить меры, которые можно принять для уменьшения риска возникновения убытка от обесценения нематериального актива.

Каждому предприятию целесообразно сделать список своих нематериальных активов подобно списку клиентов, проведя их SWOT-анализ, установив риски, связанные с владением ими, их ликвидацией, продажей.

Важным моментом является сочетание имеющихся нематериальных активов с новыми материальными активами; создание на базе нескольких нематериальных активов – одного - представляющего собой комбинацию старых и обладающего синергическим эффектом.

Группировка нематериального актива (или активов) с материальными активами характерна для предприятий. Такие группы представлены подразделениями, или центрами (ответственности), входят в процессы, образуют сегменты. При проверке на обесценение группы активов необходимы, т.к. часто отдельный нематериальный актив (как и отдельный материальный актив) не способен самостоятельно генерировать денежные потоки, независимо от других активов. Такие группы в целях проверки на обесценение получили название – единица, генерирующая денежные средства. На практике, в зависимости от конкретного актива и предприятия, оценка возмещаемой суммы возможна только для группы активов, так как индивидуальные активы не способны приносить экономические выгоды. В таких случаях определяется возмещаемая сумма генерирующей единицы, к которой принадлежит такой актив. Генерирующая единица - наименьшая идентифицируемая группа активов, которая генерирует приток денежных средств, в значительной степени независимый от притока денежных средств от других активов или групп активов. По сути, о генерирующих единицах в управленческом учете должна постоянно собираться и анализироваться информация. Они должны находиться под пристальным вниманием руководства. Любой вариант не только выявления убытка от обесценения для целей финансовой отчетности, но и прогнозный убыток от обесценения даже с вероятностью менее 50% должен рассматриваться в условиях кризисной и послекризисной экономики, как угроза, для которой следует искать варианты, как предотвращения, так и выхода.

Еще одними очень рискованными активами являются нематериальные активы с неопределенным сроком полезного использования. Но таких активов не

так уж много. Значительную проблему создает такой нематериальный актив как приобретенный гудвилл (деловая репутация) в результате объединения бизнеса.

Порядок определения, признания и восстановления убытка от обесценения гудвилла и имеет ряд особенностей в финансовой отчетности. Во-первых, в финансовом учете признается только приобретенный гудвилл, самосозданный в отчетности не показывается. Но в управленческом учете такой нематериальный актив должен анализироваться, для этого его следует учитывать в качестве актива, осуществлять контроль его состояния и обесценения. Гудвилл – имидж который создает компания всей своей деятельностью (по крайней мере, стремиться создать) и его обесценение катастрофично, т.к. скорее всего, повлечет обесценение и остальных активов. Затраты на создания имиджа в управленческом учете целесообразно признавать в качестве актива и, соответственно, проверять на обесценение, или амортизировать и проверять на обесценение. В данном случае полагаем возможным выбор варианта оставить за компанией.

Наиболее распространенным вопросом в отношении обесценения гудвила на практике является вопрос его распределения между генерирующими единицами. Способ распределения гудвила зависит как от деталей и особенностей сделки по приобретению имущественного комплекса, так и от качества доступной информации на момент приобретения и распределения. У составителей отчетности одним из важнейших профессиональных суждений является выбор критерия для распределения деловой репутации на генерирующие единицы.

Полагаем, что такое распределение следует делать в управленческом учете, добиваясь его разумности исходя их целей управления компанией. Отметим, что неправильное распределение приведет к неверному проведению процедуры выявления убытка от обесценения, к неправильной оценке работы менеджеров, к неверной трактовке будущих целей и задач компании. Ошибочное распределение гудвилла на генерирующие единицы, как и неправильное их выделение создает возможности для манипулирования показателями деятельности и финансового положения предприятия.

Проверка на обесценение активов в управленческом учета прежде всего базируется, на наш взгляд, помимо принципа осмотрительности на следующих принципах, которые лежат в основе и управленческий учет в целом:

– принцип «модного дома (принцип инноваций) – уже осенью готовится весенняя коллекция, улавливаются тенденции будущего, при этом выдерживается собственная линия, которая в некоторых случаях может кардинально изменяться;

– принцип селфи – постоянный взгляд бизнеса на себя для мониторинга всех действий, включая и действия системы управленческого учета».

Проводиться, как уже отмечалось такая проверка на обесценение активов, в т.ч. нематериальных, в управленческом учете должна в периоды кризисного состояния экономики с еще большей регулярностью, чем в периоды ее стабильности и подъема. Целесообразно осуществлять проверку минимум каждые полгода, при ухудшениях в состоянии экономики чаще. Его проведение, на наш взгляд, не должно зависеть от ожидания того, что отражение убытка вызовет ухудшение показателей финансового состояния и результатов предприятия. Т.Ю. Дружиловская и Т.Н. Коршунова акцентируют внимание на том, что РСБУ

предлагает организации на выбор один из вариантов учета нематериальных активов: с обесценением и без обесценения. При выборе варианта с обесценением, по мнению Т.Ю. Дружиловской и Т.Н. Коршуновой, может получиться так, что убыток будет выявлен, и его придется показать и уменьшить стоимость объектов. В этом случае уменьшится коэффициент финансирования, рентабельность от продаж, изменятся значения многих других коэффициентов - коэффициентов оборачиваемости активов их рентабельности, рентабельности собственного капитала по чистой прибыли, коэффициентов финансовой устойчивости и автономии.

На наш взгляд, менеджмент должен рассмотреть все ожидаемые варианты, которые возникнут при выявлении убытка от обесценения. В отдельный момент времени это может быть важным для компании, но главным все-таки является не угроза отражения выявленного убытка в финансовой отчетности, а сам факт его выявления, свидетельствующий о невозможности получить те доходы, на которые организация рассчитывала ранее.

Целесообразно, чтобы это выявление первоначально происходило в управленческом учете, позволяя соответствующим менеджерам принять срочные меры для выхода из ситуации обесценения наименее затратным образом. В этом случае, возможно в годовой отчетности уже не придется признавать убыток обесценения, т.к. удастся его предотвратить.

Информация о возможном обесценении должна возникать в управленческом учете вначале как прогнозная, и служить для предупреждения получения фактического обесценения активов, в т.ч. нематериальных. Если же убытка уже будет невозможно избежать, то именно информация управленческого учета может способствовать большей транспарентности финансовой отчетности, обеспечивая требующийся уровень детализации раскрытий не только о понесенном убытке, но и о мерах по ликвидации вызванных им последствий.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Корнаи Я. Системная парадигма // Общество и экономика, 1999, № 3-4, сс.85-96.
2. Делягин М. Мировой кризис: Общая Теория Глобализации / Издание второе, переработанное и дополненное. : Москва, 2003
3. Кейнс Дж. М. Трактат о денежной реформе / Кейнс Дж. М. Избранные произведения: Пер. с англ. / Ред. Е.А. Рязанцев – М.: Экономика, 1993. – 543 с.
4. Месропян М. Брокер оказался казино // Ведомости. - № 4019. – 19.02.2017.
5. Месропян М. ЦБ требует от крупных корпораций отчитываться о внебиржевых сделках с октября // Ведомости. – 22.06.2016. [Электронный ресурс] URL: <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/06/22/646400-tsb-vnebirzhevih-sdelkah> (дата обращения: 28.02.2017).
6. Покровская О.С. Дериватив: рисковый инструмент передачи риска // Финансы и кредит. - № 23(311). – 2008, с.36-46.
7. Сарычева М. Объемы ценных бумаг пошли в рост // Коммерсантъ. - № 13. - 25.01.2017, с.8.
8. Сафонова Т. Операции с производными финансовыми инструментами: Учет, налоги, правовое регулирование / Т. Сафонова - М.: Альпина Паблишер, 2013.
9. Старинская Г. «Сухой» размочил опционы Сбербанка // Ведомости. - № 4251. – 30.01.2017.
10. Фельдман А.Б. К вопросу о производных финансовых инструментах // Финансы и кредит. - № 17(131). - 2003, с.2-15.
11. Чумаков И.В. О сущности и функциях рынка срочных финансовых инструментов // Финансы и кредит. - № 27(363). – 2009, с.40-45.
12. Официальный сайт Банка международных расчетов – [www.bis.org](http://www.bis.org)
13. Официальный сайт Ассоциации фьючерсной индустрии – [www.fia.org](http://www.fia.org)
14. Официальный сайт Московской биржи – [www.moex.com](http://www.moex.com)



15. *Герасимов В.М., Григорян Ф.Р.* Противоречия финансового взаимодействия банковского и реального секторов экономики современной России. – М.: Дашков и К., 2014. – 190 с.
16. Обзор банковского сектора Российской Федерации (Интернет-версия). Аналитические показатели. № 171 январь 2017. – 75 с. URL: [http://www.cbr.ru/analytics/bank\\_system/obs\\_1701.pdf](http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1701.pdf)
17. *Рахметова А.М.* Идентификация понятий в контексте взаимодействия банковского и реального секторов // Деньги и кредит. 2015. № 6. С. 62-67.
18. *Роднина А.Ю.* Модернизация реального сектора экономики и кредитная система РФ: проблемы неадекватности // Вестник Дагестанского университета. 2015. Том 30. Вып. 5. С. 88 – 93.
19. Российский статистический ежегодник. 2016: Стат.сб. / Росстат. - М., 2016. – 725 с.
20. *Рязанов В.Т.* Неиндустриализация России и возможности преодоления экономической стагнации // Экономическое возрождение России. 2015. № 4 (46). С. 24 – 33.
21. *Кейнс Дж. М.* Экономические возможности наших внуков. //Вопросы экономики, 2009, № 6. С. 60–69.
22. The World Economic Forum 2017. <https://www.weforum.org/about/world-economic-forum/> / обращение 10.02.2017 .
23. *Шумпетер Й. А.* Теория экономического развития / М. : Прогресс, 1982.
24. *Лецинская А.Ф.* Методология финансирования разработок наукоемких технологий. – М.: РГТЭУ, 2012, 268 С.
25. *Лецинская А.Ф. Черникова А.А.* Способы организации и финансирования инновационной деятельности, современные подходы к формированию nanoиндустрии //СТАЛЬ, 2015, № 9 . С. 67-74.
26. *Сорокин Д.Е.* Преобразование экономической системы России// В сборнике: «Экономическая система России: Анатомия настоящего и альтернатива будущего»/ Под редакцией С.Д. Бодрунова и А.А. Пороховского. Изд 2, перераб. и доп.-М.: ЛЕНАНД,2015.С.259- 269.
27. *Лецинская А.Ф. Подлепа В.А.* Особенности прогнозирования финансовых характеристик рынка//Финансовый менеджмент, 2016, №1, С 67-79.
28. *Ярных Э.А., Павлова В.В.* Социально-экономическое значение статистического изучения основных фондов// В сборнике: «От научных идей к стратегии бизнес-развития.» Сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов. Москва, 2015. С. 531-540.
29. Послание Президента Путина В.В. Федеральному Собранию РФ, 04.12.2014 г. Москва;
30. Послание Президента Путина В.В. Федеральному Собранию РФ, 03.12.2015 г. Москва;
31. *Мысаченко В.И., Игнатов Н.Г., Решетов К.Ю.* Совершенствование развития инновационных фармацевтических предприятий // Экономика и предпринимательство. - 2016. - № 6. (71). - С. 315-319..
32. *Мысаченко В.И.* Формирование и развитие механизма структурных преобразований в промышленности России // автореферат диссертации. - М., 2009. С. 33.
33. *Вахрушина М.А.* К вопросу о прозрачности российской отчетности // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты, 2013. №6. С. 25-33.
34. *Дружилловская Т.Ю., Коршунова Т.Н.* Влияние учетной политики на показатели деятельности организации //Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях, 2016. N 4. С. -.
35. *Рожнова О.В., Игумнов В.М.* Пути повышения прозрачности компаний // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты, 2011. №3. С.15 - 20.
36. *Рожнова О.В.* Управленческий учет как глобальная наука //Учет Анализ.Аудит, 2015. №. 6. С. 17-25.

## **ГЛАВА 29. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА**

### **29.1. Выделение учета производственных затрат в самостоятельное направление учетной деятельности**

Учет является одной из важнейших функций управления предпринимательской деятельностью. В условиях рынка экономические субъекты вступают в конкуренцию за внимание и активность потребителя результатов своей деятельности (продукции, работ, услуг). В этой конкурентной борьбе выигрывает тот, кто будет более успешным при выполнении цели, встающей перед любой действующей организацией – достигнуть максимального результата при минимально затраченных усилиях. Учетная подсистема обеспечивает систему управления организации информацией о затраченных ресурсах и достигнутых результатах, позволяя их сравнить, проанализировать и выработать необходимые корректирующие воздействия.

Высокая степень иерархии, динамика и сложность структуры большинства современных коммерческих организаций приводят к необходимости постоянного совершенствования качества управленческих решений. К.Маркс отмечал: «Функции управления, надзора и согласования делаются функциями капитала, как только подчиненный ему труд становится кооперативным». Историческая закономерность состоит в том, что с ростом и усложнением задач управления производством развивается и наука об учете доходов и расходов производственного предприятия. В результате этого развития в середине XX в. сформировалось новое научное направление - «Управленческий учет». В рамках управленческого учета происходит развитие ранее существовавших и становление новых методов учета затрат и результатов деятельности организаций. Эволюция этих методов обуславливается, в том числе, развитием рыночных отношений в современном мире.

Потребность в системном и детальном учете производственных затрат возникла в период расцвета мануфактурного производства в конце XVIII – нач. XIX в. Ранее учетные данные были предназначены чаще всего для внутреннего пользования, и управление хозяйственной деятельностью осуществлялось путем личного наблюдения хозяина мастерской или его родственников. В. Зомбарт приводит данные о том, что в Германии на рубеже XIV–XV вв. более половины ремесленных мастерских были одиночными (например, в Гейдельберге - 53,3%, во Франкфурте – 37,5%), и максимальное количество работников было 6-8. Для управления таким несложным производством требовались довольно простые вычисления по определению общей суммы доходов и расходов ремесленника.

В начале XIX века началось активное развитие промышленных предприятий. Свободная конкуренция развивающихся рынков капитала (в том числе поставка дешевого сырья из колоний) обеспечивала значительную норму прибыли, финансовые результаты вполне удовлетворяли собственников предприятий. Поэтому прибыль исчислялась в конце года перед составлением баланса путем сравнения данных периодических инвентаризаций. Французские ученые Е.Леотей и А.Гильбо пишут об этой эпохе: «Это было счастливое время, когда

можно было сравнить предшествующий инвентарь с новым и определить, что «в целом» год был хорошим». Теория калькуляции формировалась в это время медленно. За весь XIX век было опубликовано всего несколько трудов по учету производственных затрат: во Франции на эту тему писал Ж.Г. Курсель-Сенель, в России – Э. Фельдгаузен и П. Рейнбот, в Германии – А. Шиббе и К. Одерман.

На рубеже XIX–XX вв. на учет производственных затрат было обращено более пристальное внимание. Это было вызвано объективными причинами: быстрым распространением акционерной формы капитала, активным ростом промышленного производства, расширением новых рынков сбыта. В конкурентной борьбе начал играть немаловажную роль фактор сокращения издержек производства. Потребовалась разработка новых учетных методов, позволяющих вскрыть внутренние резервы в оптимизации производственных процессов. В этот период в границах счетоведения начало формироваться учение о калькуляции как отраслевое направление учета. Многие авторы посвятили свои труды формированию теории производственного учета: в Германии – А. Кальмес, Р. Фишер, Б. Пенндорф, во Франции – Л. Сэй, Е. Леотей и А. Гильбо, в Швейцарии – И. Шер и Ф. Гюгли, в Италии – В. Джитти, в России – Н.А. Блатов, Р.Я. Вейцман, А.М. Галаган, А.П. Рудановский.

В начале XX в. перед формирующимся мировым рынком возникли новые вызовы: различные формы объединения промышленного и финансового капитала (синдикаты, тресты, концерны, корпорации), концентрация финансового капитала, увеличение монопольного производства, хищническое использование национальных богатств. Процесс обобществления производства привел к формированию крупных промышленных компаний, что остро поставило в области управления проблему разработки его специфического инструментария.

Следствием стало функциональное разделение учетного труда, на практике в самостоятельное направление бухгалтерского учета выделился учет, предназначенный для составления внутренней отчетности предприятия и оперативного контроля за хозяйственными процессами. Произошло формирование основных положений теории производственного учета: учеными были сформулированы основные задачи и принципы новой отрасли учетно-аналитической деятельности. В октябре 1919г. в США была учреждена первая профессиональная организация в области учета производственных затрат – Национальная ассоциация бухгалтеров-производственников.

Объективными предпосылками выделения производственной калькуляционной бухгалтерии в отдельное направление бухгалтерского учета на рубеже XX в. стали следующие факторы: возникновение крупной машинной индустрии; распространение акционерной формы собственности; развитие различных форм концентрации и кооперации производства; необходимость сохранения коммерческой тайны о затратах компании в условиях усиливающейся рыночной конкуренции.

Исторически выделение учета производственных затрат в обособленное направление учетной проблематики было связано с потребностью усиления контрольной функции производственного учета в условиях растущего промышленного производства и развивающегося рыночного хозяйства.

## 29.2. Концепция «стандарт-кост» как мера оценки эффективности производственных процессов

В первой четверти XX в. перед учетными работниками встали новые задачи, продиктованные потребностями менеджмента предприятий: определение точной величины себестоимости отдельных изделий, расчет показателей эффективности производства, более оперативное представление отчетной информации, разработка методов прогнозирования финансовых результатов в меняющихся рыночных условиях. В недрах традиционной теории и практики зарождался принципиально новый подход к учету производственных затрат - *учет затрат по нормам*. В числе счетных идей, ставших теоретическими предпосылками создания нового метода, следует назвать следующие: камеральный учет, константная бухгалтерия, нормирование цен, концепции плановой и отчетной калькуляций, а также концепция научной организации труда (НОТ). Остановимся на них подробнее.

В основе концепции *камерального учета* лежит сопоставление денежных доходов и расходов, которое применялось в учете средневековых монастырских хозяйств. Затем на смену простой камеральной системе пришла новая камеральная система, предусматривавшая сопоставление доходов и расходов согласно заранее утвержденному бюджету. По мнению российского ученого А.П. Рудановского, система камерального учета была неприложима к учету частных хозяйств. С другой стороны, он отмечал, что идея учета *«причитающихся сумм»* не является специфической идеей камерального учета. Дальнейшее развитие методов управленческого учета (бюджетирование, план-фактный анализ и др.) подтвердило, что идея о сопоставлении назначенных сумм с фактически выполненными является весьма плодотворной для учетной теории.

В противовес камеральной бухгалтерии, получившей распространение в учетных системах общественных организаций, а также в государственном управлении, коммерческие предприятия в начале XX в. активно использовали двойную (патримональную) бухгалтерию. Швейцарским ученым Ф. Гюгли в 1916 г. была предпринята попытка объединения этих двух разных методологических подходов путем создания *константной бухгалтерии*. А.П. Рудановский, как последователь и сторонник Ф.Гюгли в России, также посвятил свои труды развитию идеи соединения принципов камеральной и двойной бухгалтерии. Принципы двойной бухгалтерии предусматривают отражение на бухгалтерских счетах совершившихся фактов хозяйственной жизни. В константной бухгалтерии заранее определенные нормативные результаты деятельности предприятия должны быть введены в счета бухгалтерского учета. При этом по мере отражения реальных результатов деятельности по итогам периода появляется возможность выявить два финансовых результата: через сопоставление доходов и расходов – фактическую прибыль или убыток, а через сопоставление нормативных и фактических результатов – отклонение от запланированной прибыли, которое характеризует успешность усилий менеджмента предприятия по управлению хозяйственными процессами. Теория «константной бухгалтерии» не получила широкого применения на практике в начале XX в. из-за громоздкости предлагаемых записей, но неожиданно оказалась актуальной сегодня, в эпоху развития электронных технологий обработки информации.

Первое предложение о применении *нормированных показателей* в трудах на русском языке сформулировал Э. Фельдгаузен в своей книге «Нормальная заводская отчетность» (1888). Позднее термин «нормальная цена» в трудах по производственному учету начинает встречаться чаще.

А.Кальмес разрабатывал в своих трудах концепцию *предварительной и последующей калькуляции*. А.М. Галаганом было сформулировано классическое определение сметы: «Выраженный в цифрах план представления деятельности хозяйства носит название сметы». Р.Я. Вейцманом было предложено организовать контроль отклонений фактических расходов от запланированных в процентах от сметы. О необходимости такого контроля писали американцы Дж. Ли Никольсон, Дж. Рорбах. В начале XX в. составление сметных, плановых, нормативных калькуляций не применялось широко на практике, эта концепция пока еще не стала широко распространенной.

Еще одной теоретической предпосылкой возникновения учета затрат по нормам стала концепция *научной организации труда* (НОТ). Пионерами в разработках по научному управлению производством стали Ф.Тейлор и его соратники по Американскому обществу инженеров-механиков Г. Гант, К. Барт, Г. Хаттавей, Г.Эмерсон. Принципы НОТ заключались в следующем:

1) введение дифференцированной оплаты, учитывающей результаты труда (системы Г.Тауна, Ф. Хэльси, Г. Ганта);

2) стимулирование интенсификации труда (контроль не количества затраченной механической энергии, а совершенствование методов, с помощью которого выполняется работа);

3) соответствие организационной структуры управления выполняемым функциям;

4) введение режима сотрудничества в достижении единых целей; установление дружеских взаимоотношений руководства и исполнителей.

В отношении промышленного учета реализация принципов НОТ означала применение экспериментального метода, фиксацию различных уровней ответственности за результаты, использование методов хронометража в установлении норм и плановых показателей работы. Себестоимость готовой продукции анализировалась не в целом, а с учетом отдельных ее элементов и факторов, влияющих на итоговую величину затрат. Пофакторный анализ затрат включал в себя разложение отдельных статей затрат по формулам:

Труд = Ставка оплаты \* Время,

Материалы = Цена \* Количество,

Оборудование = Почасовая ставка \* Время,

Широко обсуждалось понятие производительности, эффективности труда, которая рассчитывалась как отношение нормативной суммы затрат к фактической.

Американский бухгалтер-экономист Ч. Гаррисон применил принципы НОТ к области учета производственных затрат и в итоге разработал систему «стандарт-кост», которая была впервые применена в 1911г. на фабрике по производству рабочих перчаток Boss Manufacturing Company в США, штат Иллинойс. В цикле статей в журнале «Промышленное управление» (1918–1919) Ч. Гаррисоном были представлены результаты научных изысканий и практического при-

менения новой учетной системы, проиллюстрированные документограммами различных производств. В 20–30 гг. было осуществлено практическое внедрение системы «стандарт-кост» на предприятиях США – Ford, General Electric и др.

Чуть позднее были опубликованы многочисленные теоретические изыскания о системе «стандарт-кост» Лоренса, Кастенгольца, Мэза, Гловера. Стандартные показатели рассматривались теперь как показатель рационального использования производственной мощности предприятия. Нормы разрабатывались путем проведения экспериментов в целях приближения к предельному использованию всех ресурсов предприятия. В труде Ч. Гаррисона «Standart cost» (1930) новая система учета затрат приобрела более «рыночную» направленность, так как в ней анализировались уже не только отклонения по затратам, но и отклонения по выручке и финансовым результатам. Э. Кэммен в своей книге «Basic Standart Cost» (1932) предложил на основе методики «стандарт-кост» проводить оценку рентабельности производства. Главным нововведением системы «стандарт-кост» стал отказ от детального учета всех фактических затрат и перенос акцента на своевременное получение сигналов об отступлениях от стандарта. Такая учетная система позволяла получать информацию более оперативно и своевременно проводить анализ возникающих отклонений.

### **29.3. Оптимизации управленческих решений на основе информации о затратах на производство**

Во второй четверти XX в. управленческие структуры поставили перед учетными системами следующие цели:

- контроль текущей деятельности организации в разрезе отдельных объектов (подразделений, секторов рынка, видов деятельности);
- планирование деятельности в неустойчивых рыночных условиях;
- оптимизация использования ограниченных материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- определение рентабельности отдельных видов продукции;
- создание системы мониторинга и постоянной своевременной корректировки управленческих воздействий (управление по возмущениям).

Экономическая информация о затратах производства стала рассматриваться как основа процессов подготовки, принятия и реализации управленческих решений. Как следствие, система информационного обеспечения принятия управленческих решений получила название «управленческий учет», что знаменовало в международной практике переход от производственного учета (Cost accounting) к качественно новой системе управленческого учета (Management accounting). Термин был выбран из разнообразных вариантов названия, использовавшихся в различных странах – «маржинальный учет», «аналитический учет», «организационный учет», – как наиболее соответствующий сути этого явления. В отличие от традиционного подхода к учету затрат, в системе управленческого учета приоритет стал отдаваться не контрольной, а аналитически-оптимизационной функции.

Во второй половине XX в. усиливающаяся концентрация производства и рост его объемов поставили вопрос о децентрализации систем управления, так как потребности рынка требовали применения более гибкого, ситуационного

подхода в менеджменте. В послевоенные годы усилилась роль транснациональных корпораций, происходили многочисленные слияния и поглощения компаний, производственные процессы стремительно совершенствовались технически, набирала темпы компьютеризация управленческих процессов. Повсеместная автоматизация производственных процессов приводила к колоссальному эффекту от стандартизации производства. В связи с этим задачи, которые приходилось решать системам управления производством, становились все более сложными и разнообразными: осуществление оптимального ассортиментного выбора, формирование политики ценообразования, принятие альтернативных решений по инвестициям, оценка деятельности сегментов бизнеса, установление трансфертных цен.

В результате изменения и усложнения задач, встающих перед системой управления в развивающихся рыночных условиях, эволюционировали и методы управленческого учета. Для середины XX в. характерны следующие направления совершенствования управленческого учета: концепция маржинального дохода (директ-костинг); применение математических методов для целей формирования ценовой и ассортиментной политики; учет по центрам ответственности; трансфертное ценообразование; гибкое бюджетирование и сметный контроль; использование статистических методов для факторного анализа отклонений; бихевиористский подход к системе управленческого учета. За рубежом были опубликованы классические труды в области управленческого учета таких выдающихся ученых, как: К. Фонтен, М. Беррада, Л. Шардонне, К. Дюпуй, П. Гарнье, Г. Альтемар во Франции; К. Друри, Т. Скоун, Дж. Рис, Ч. Хоргрен, Р. Энтони в США; Э. Гутенберг, Э. Майер, Р. Манн, К. Меллерович, Г. Мюллер, Х. Плаут, П. Рибель, Б. Штайтмайр в Германии. В России в это время понятие «управленческий учет» не использовалось в силу отсутствия хозяйственной самостоятельности у промышленных предприятий.

Конец XX – начало XXI в. характеризуются следующими процессами в экономиках развитых стран: образование мегаэкономики, глобализация и информатизация рыночного пространства; формирование «клиентоориентированной» экономики, социализация экономических процессов; преобладание инновационного подхода к производству (открытия в области гибких технологий, робототехники, «искусственного разума», бионики, синергетики).

Современный мировой рынок характеризуется все большим обострением конкуренции, ускоряющимся техническим развитием производства и повышением его эффективности. Быстрое изменение покупательского спроса, повышающиеся требования к уникальности качественных характеристик и сокращению жизненного цикла товаров, как и продолжающееся совершенствование средств производства, требуют систематического повышения качества и творческой активности применяемого труда. В развитии систем управления наблюдаются новые специфические процессы:

- развитие стратегического подхода к управлению;
- ситуационный подход к реагированию на постоянные изменения внешней среды;
- широкое применение электронных информационных технологий хранения и обработки информации;

Таблица 1 – Историко-логические этапы развития методов управленческого учета

Период	Особенности развития экономических отношений	Задачи, решаемые системой управления	Стадии развития управленческого учета	Преобладающие концепции управленческого учета
Конец XIX - начало XX века	Возникновение промышленных предприятий	Учет общего результата деятельности фирмы, расчет совокупного показателя себестоимости готовой продукции	Выделение производственного учета в отдельную подсистему бухгалтерского учета	Формирование традиционного подхода к учету производственных затрат
20-30-е годы XX века	Появление крупных промышленных предприятий, монополизация, механизация производства, электрификация	Поиск направлений сокращения затрат на производство, оперативный учет и анализ отклонений от стандарта	Возникновение управленческого учета	Формирование концепции «стандарт-кост»
2-я половина XX века	Автоматизация производства, компьютеризация систем управления, децентрализация управления в ТНК	Оптимизация тактических управленческих решений, принятие альтернативных решений: производить или покупать; ассортиментный выбор; оценка деятельности подразделений	Развитие управленческого учета	Директ-костинг; центры ответственности; трансфертное ценообразование; системный подход; факторный анализ, новые виды отклонений, бюджетирование,
Конец XX – начало XXI века	Глобализация мировых рынков, социализация экономики, электронные сети, гибкие технологии, робототехника, инновационный подход к производству	Формирование путей достижения миссии организации: анализ цепочки создания ценности продукта; системы управления качеством	Формирование стратегического управленческого учета	Система сбалансированных показателей; учет затрат по функциям ABC; затраты на жизненный цикл товара; метод «точно в срок»; системы «кайзен-костинг», «таргет-костинг»; социальный и самоконтроль

- реализация системного подхода в инновационной деятельности;
- формирование процессного подхода к управлению и трансформации бизнес-процессов.



Современные тенденции в управленческом учете исследуются в трудах таких авторов как: А. Апчерч, Э. Аткинсон, Р. Вандер Вил, Р. Каплан, Ж.-Ж. Ламбен, М. Мескон, Б. Райан, А. Томпсона. В 80–90 гг. XX в. у западных исследователей возникли споры об эффективности внедрения управленческого учета. Так, А. Апчерч отмечал следующие трудности при внедрении управленческого учета: влияние инфляции на различные компоненты нормативов и бюджетов; значительную стоимость внедрения; совмещение принципов гибкости и оперативности в представлении информации; возможность завышения значимости операционной деятельности в ущерб стратегическим целям предприятия. Эти критические высказывания подготовили качественный скачок в развитии управленческого учета – к этапу, характеризующемуся стратегическим подходом к учетно-аналитической деятельности в условиях рынка.

Стратегический подход к планированию, учету, анализу затрат представляет собой высший уровень учетно-аналитической системы предприятия, на котором производится выбор ключевых показателей, влияющих на финансовый результат, выбор адекватной математической функции, описывающей поведение затрат. В отличие от стратегического, на оперативном или тактическом уровнях производится анализ затрат по составу и структуре, оценка текущих данных и нормативных заданий, установление причин и факторный анализ отклонений, контроль за использованием ресурсов. Однако взаимосвязь этих уровней учетной системы очевидна. На современном этапе определяющая роль стратегического подхода по отношению к оперативному становится все более явной.

В рамках стратегического направления в конце XX в. появились новые разработки в области системной организации учетных управленческих процессов: учет затрат по функциям (Activity-Based Costing), концепция «точно в срок» (Just in time), теория ограничений (Theory of Constraints), расчет целевой себестоимости (Target Costing), система непрерывного совершенствования себестоимости (Kaizen Costing) калькулирование полного жизненного цикла товара (Total Life Cycle Costing), системы планирования потребности в материалах (Material Resource Planning), комплексные системы управления бизнес-процессами (Enterprise Resource Planning).

В России в последние 20 лет также активно ведутся исследования в области управленческого учета такими выдающимися учеными как М.А. Вахрушина, В.Б. Ивашкевич, С.А. Николаева-Рассказова, Т.П. Карпова и др.

Обобщим результаты исследования историко-логических этапов развития методов управленческого учета в представленной ниже таблице.

Таким образом, характерные для конца XX – начала XXI в. особенности развития экономики, и, в частности, усиление волатильности рыночных факторов, оказали влияние на формирование нового подхода к построению систем учета производственных затрат и результатов - стратегического. С переходом к каждому следующему этапу развития экономических отношений видоизменялись и усложнялись задачи, решаемые системой управления производственной организации, что приводило к формированию новых научных подходов к достижению поставленных целей.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Апчерч А.* Управленческий учет: принципы и практика. - М.: Финансы и статистика, 2002.
2. *Вахрушина М.А.* Проблемы и перспективы развития российского управленческого учета //

Международный бухгалтерский учет, 2014. № 33. С.12-23.

3. *Галаган А.М.* Основы общего счетоведения. - М.: Издательство Наркомторга СССР и РСФСР, 1928.
4. *Гаррисон Д.Ч.* Стандарт-кост. - М.: Союзоргучет, 1933.
5. *Гюгли Ф.* Двойная камеральная бухгалтерия. - Петербург, 1916.
6. *Зомбарт В.* Современный капитализм. - Л.: Путь к знанию, 1924-1929, т.1, пт.1, т.3, пт.1.
7. *Кальмес А.* Фабричное предприятие. - М.: Экономическая жизнь, 1926.
8. *Леоте Е., Гильбо А.* Общие руководящие начала счетоведения. - М.: Московское Академическое Издательство, 1924.
9. *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. - М.: , т.23.
10. *Никольсон Дж.Ли, Рорбах Дж.* Основы калькуляции. - М.: Экономическая жизнь, 1926.
11. *Рудановский А.П.* Руководящие начала (принципы) фабричного счетоведения, вытекающие из понятия себестоимости. - М.: Макиз, 1925.
12. *Фельдгаузен Эд.* Нормальная заводская отчетность. - Типография В.В. Чичерина, 1888.

## ГЛАВА 30. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ

### 30.1. Современное состояние лизинговой отрасли

Лизинг как особая организационная форма предпринимательства стал развиваться в России в начале 90-х годов прошлого века. За почти 25-летний период своего развития совокупный портфель лизингового бизнеса по оценкам экспертов рейтингового агентства «Эксперт РА» на протяжении последних трех лет составляет более 3 трлн. рублей, что выводит лизинг на второе место после банковского кредитования.

По итогам 9 месяцев 2016 года основными предметами лизинговых сделок являются легковые автомобили (19,9 %), авиационный транспорт (18,4 %), грузовой автотранспорт (18,2 %), железнодорожная техника (12,5 %), строительная и дорожно-строительная техника (8,2 %). Но в структуре совокупного лизингового портфеля по итогам 9 месяцев 2016 года наибольшую долю продолжает занимать железнодорожная техника (40,0 %), доля авиационной техники снизилась на 4,4 процентных пункта и составила 20,1%, на легковой и грузовой автотранспорт приходится соответственно 7,3% и 6,7% лизингового портфеля. Средний размер лизинговой сделки в целом по рынку не превышает 7 млн. руб. За счет увеличения в 2016 году сделок с компаниями малого и среднего бизнеса средняя стоимость сделки по итогам 9 месяцев 2016 года снизилась до 6,2 млн. руб.

Однако в структуре источников финансирования лизинговых компаний доля собственных средств не превышает 18%, в то время как, начиная с 2013 года, банковские кредиты занимают свыше 50 % (за 9 месяцев 2016 года – свыше 60%). Высокая доля заемного капитала в структуре капитала лизинговых компаний несет определенный риск для всей финансовой системы – неплатежи лизингополучателей могут запустить цепную реакцию неплатежей лизингодателей банкам.

Следует отметить, что в последние годы значительную поддержку лизинговой отрасли оказало государство. С целью стимулирования инвестиций в основной капитал были предоставлены субсидии на возмещение за счет средств федерального бюджета части затрат по кредитам и лизинговым платежам:

- российским транспортным компаниям и паромствам в рамках государственной программы «Развитие судостроения и техники для освоения шельфовых месторождений на 2013 - 2030 годы»;

- производителям детских товаров в рамках подпрограммы «Индустрия детских товаров» государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности»;

- производителям самолетов, вертолетов и авиационных двигателей в рамках государственной программы «Развитие авиационной промышленности на 2013 - 2025 годы».

Также были предоставлены субсидии лизинговым компаниям на возмещение потерь в доходах при предоставлении скидки лизингополучателю при условии приобретения инновационных вагонов с повышенной осевой нагрузкой в рамках подпрограммы «Транспортное машиностроение» государственной про-

граммы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности»; скидки по уплате авансового платежа по договорам лизинга колесных транспортных средств, целевые гранты (в форме субсидий) на уплату первого взноса при заключении договоров лизинга оборудования вновь зарегистрированным или действующим менее 1 года субъектам малого и среднего предпринимательства в рамках государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика».

В рамках мероприятий, направленных на обеспечение стабильного социально-экономического развития Российской Федерации в 2017 году, предполагается предоставление субсидии на возмещение потерь в доходах российских лизинговых организаций при предоставлении лизингополучателю скидки по уплате авансового платежа по договорам лизинга колесных транспортных средств, заключенным в 2016–2017 гг.

Учитывая государственную значимость лизинговой отрасли как инструмента обновления основных средств российских предприятий, а также возросший масштаб бизнеса и влияние на финансовую систему страны, в середине 2016 года Министерством финансов и Банком России принято решение о ее реформировании. Одним из факторов принятия такого решения, как отмечают эксперты, стала остановка в 2015 году деятельности авиакомпания «Трансаэро» – крупнейшего лизингополучателя авиационной техники, что негативно отразилось на ряде крупнейших государственных лизинговых компаний и финансовом рынке в целом.

Реформа лизинговой отрасли направлена на решение накопившихся в отрасли проблем, повышение конкурентоспособности лизинга, и предполагает создание саморегулируемых организаций (СРО) в отрасли, совершенствование нормативно-правовой базы, введение требований по контролю рисков, перевод с 2019 года лизинговых компаний на международные стандарты финансовой отчетности.

### **30.2. Проблемы информационного обеспечения лизинговой деятельности**

Лизинговая отрасль является непрозрачной. До недавнего времени отсутствовала даже такая значимая информация о лизинговой деятельности как общее количество лизинговых компаний. Ситуация изменилась лишь в связи с принятием Положения о постановке на учет в федеральной службе по финансовому мониторингу организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, и индивидуальных предпринимателей, в сфере деятельности которых отсутствуют надзорные органы (утверждено постановлением Правительства Российской Федерации от 27 января 2014 г. № 58), обязавшего лизинговые компании становиться на учет в территориальные органы Росфинмониторинга. По состоянию на 01.01.2016 г. по данным Росфинмониторинга на учете состояло около трех тысяч лизинговых компаний.

Остаются не урегулированными вопросы отражения лизинговых операций в бухгалтерском учете и отчетности. До настоящего времени единственным нормативным документом, регламентирующим порядок отражения в бухгалтерском учете лизинговых операций, является приказ Минфина РФ от 17.02.1997 г.

№15 «Об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга». Однако он безнадежно устарел и не учитывает изменений, произошедших за последнее двадцатилетие и в законодательстве в сфере лизинга, и в законодательстве в сфере бухгалтерского учета. Это касается как вопросов, на чьем балансе будет учитываться предмет лизинга, по какой стоимости он должен приниматься к учету лизингополучателем, что является доходом лизинговой компании, так и вопросов, связанных с использованием конкретных счетов бухгалтерского учета для отражения лизинговых операций, обеспечения сравнимости бухгалтерской отчетности российских компаний с отчетностью зарубежных компаний

Так, например, некоторыми авторами остались незамеченными существенные изменения, внесенные Федеральным законом от 04.11.2014 № 344-ФЗ в закон «О финансовой аренде (лизинге)» № 164-ФЗ, согласно которым статья 31, дающая право выбора сторонам договора лизинга, кто из них будет являться стороной, на балансе которой будет находиться предмет лизинга, утратила силу. Они по-прежнему считают, что предмет лизинга может учитываться на балансе лизингодателя и не отражаться на балансе лизингополучателя.

Неотражение в бухгалтерских балансах лизингополучателей активов, взятых в лизинг, и обязательств по лизинговым платежам приводит к существенному занижению валюты баланса лизингополучателей, искажает истинную картину их финансового положения, показывая лучшее соотношение собственного и заемного капитала, чем оно есть на самом деле, завышая ряд других финансовых коэффициентов.

В то же время действующая в России практика отражения предмета лизинга на балансе лизингополучателя в размере общей суммы лизинговых платежей, указанной в договоре лизинга и рассчитанной в соответствии с Методическими рекомендациями по расчету лизинговых платежей (утверждены Минэкономки РФ 16.04.1996), не соответствует применяемым в международной практике подходам. Это делает несопоставимой публичную отчетность российских и зарубежных компаний, ведет к завышению налога на имущество, уплачиваемому лизингополучателем.

Отсутствие современного положения по бухгалтерскому учету лизинговых операций ведет к тому, что ряд авторов предлагает схемы отражения лизинговых операций, значительно отличающиеся от рекомендуемых приказом Минфина РФ от 17.02.1997 г. № 15.

В частности, Г.И. Алексеева предлагает лизингодателям при передаче предмета лизинга на баланс лизингополучателю списывать его балансовую стоимость на счет 97 «Расходы будущих периодов» для последующего списания на затраты лизингодателя по мере поступления лизинговых платежей, одновременно отражая задолженность лизингополучателя по лизинговым платежам по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и кредиту счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Задолженность по лизинговым платежам». Однако такой подход ведет к необоснованному завышению валюты баланса лизингодателя.

В работе Иванова Н.В., Коваленко Г.В. предлагают лизинговой компании для учета объекта лизинговой сделки применять нетрадиционный подход, а именно счет 41 «Товары», открыв к нему субсчет 6 «Товары финансовой арен-

ды», и «оставаться по отношению к предмету финансовой аренды юридическим собственником». По мнению авторов, такой подход «облегчит бухгалтерский учет лизингодателя». Однако в чем заключается это «облегчение», авторы не раскрывают.

Указанные проблемы делают актуальным поиск путей повышения информационной прозрачности лизинговой деятельности.

### **30.3. Переход лизинговых компаний на МСФО**

В рамках реформирования лизинговой отрасли с целью повышение ее прозрачности предполагается переход с 2019 года лизинговых компаний на международные стандарты финансовой отчетности, поскольку отчетность, составляемая на их основе, дает более объективное представление о лизинговой деятельности компании.

Основным документом, регламентирующим отражение в финансовой отчетности лизинга как вида арендных отношений с юридической точки зрения, станет МСФО (IFRS) 16 «Аренда», который заменит с 01.01.2019 года ныне действующий стандарт МСФО (IAS) 17 «Аренда».

Остановимся на основных особенностях данного стандарта, которые существенно образом скажутся на отчетности участников лизинговой деятельности.

Согласно МСФО (IFRS) 16 «Аренда» договором аренды является договор, по которому передается право контролировать использование идентифицированного актива в течение определенного периода в обмен на возмещение.

Идентифицированным считается актив, который прямо указан в договоре, или который можно идентифицировать на основании косвенного свидетельства в момент доступности для использования. Наличие контроля предполагает переход к арендатору, во-первых, права на получение практически всех экономических выгод от использования актива, во-вторых, права определять способ использования идентифицированного актива.

Арендатор по всем договорам аренды должен признавать актив в форме права пользования и обязательство по аренде. При этом первоначальная стоимость актива в форме права пользования включает следующие компоненты:

- величину первоначальной оценки обязательства по аренде;
- предоплаченные арендные платежи;
- полученные стимулирующие платежи по аренде (вычитаются);
- первоначальные прямые затраты, понесенные арендатором в связи с заключением договора аренды;
- расчетную сумму затрат на демонтаж, вывоз базового актива или восстановление участка, на котором он располагался.

Включение в первоначальную стоимость актива в форме права пользования затрат на демонтаж, вывоз базового актива или восстановление участка, на котором он располагался, потребует создание резерва на эти цели, что приведет к увеличению общей суммы обязательств, представленных в отчете о финансовом положении.

Первоначальная оценка обязательства по аренде производится по приведенной стоимости арендных платежей.

В последующем актив в форме права пользования будет оцениваться по первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и убытков от обесценения с корректировкой на переоценку обязательства по аренде. При этом амортизация актива в течение срока аренды начисляется в соответствии с МСФО (IAS) 16 «Основные средства», убыток от обесценения определяется в соответствии с МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов».

Возможны и другие модели последующей оценки актива в форме права пользования.

Обязательство по аренде в дальнейшем будет оцениваться по амортизированной стоимости с использованием метода эффективной процентной ставки, увеличиваясь на сумму процентов по обязательству по аренде за отчетный период, уменьшаясь на сумму уплаченных арендных платежей, и учитывая переоценку обязательства по аренде, которая проводится каждый раз при возникновении ряда условий, установленных в стандарте.

Арендатор должен раскрыть в отчете о финансовом положении отдельными строками информацию об активе в форме права пользования и обязательстве по аренде. Если в отчете о финансовом положении эта информация отдельными строками не представлена, тогда в примечаниях раскрывается информация о том, какие статьи в отчете о финансовом положении включают активы в форме права пользования и обязательства по аренде.

Арендатор должен представить в отчете о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе отдельно амортизацию по активу в форме права пользования и процентам по обязательству по аренде, являющихся компонентом затрат по финансированию.

В отчете о движении денежных средств арендатора денежные платежи в счет погашения основной суммы обязательства по аренде должны быть представлены в составе финансовой деятельности; денежные платежи в счет погашения процентов по обязательству по аренде – в составе того вида деятельности, по которому организация отражает прочие проценты уплаченные.

Однако в некоторых случаях арендатор может не признавать актив в форме права пользования и обязательство по аренде. К таким случаям относятся:

- краткосрочная аренда – аренда, срок которой составляет 12 месяцев и менее, и

- аренда, в которой базовый актив имеет низкую стоимость, т.е. стоимость, не превышающую 5000 долларов США при оценке, как если бы он был новым.

В этих условиях арендатор в течение срока аренды признает арендные платежи в расходах на равномерной основе.

В отчете о движении денежных средств арендатора денежные платежи по краткосрочной аренде и аренде, в которой базовый актив имеет низкую стоимость, классифицируются как оттоки денежных средств по операционной деятельности.

В отличие от арендатора, арендодатель должен классифицировать каждый договор аренды как договор финансовой аренды или операционной.

Для учетных целей под финансовой арендой понимается аренда, «если она подразумевает передачу практически всех рисков и выгод, связанных с владением базовым активом». Аренда, которая не подразумевает передачу практически

всех рисков и выгод, связанных с владением базовым активом, классифицируется как операционная. В стандарте приведено ряд обстоятельств, наличие которых позволяют классифицировать аренду как финансовую:

- договор аренды предусматривает передачу права собственности на базовый актив арендатору в конце срока аренды;

- арендатор имеет опцион на покупку базового актива по цене, которая, как ожидается, будет настолько ниже справедливой стоимости на дату исполнения этого опциона, что на дату начала арендных отношений можно с достаточной уверенностью ожидать исполнения этого опциона;

- срок аренды составляет значительную часть срока экономического использования базового актива, даже если права собственности не передаются;

- на дату начала арендных отношений приведенная стоимость минимальных арендных платежей практически равна справедливой стоимости базового актива; и

- базовый актив имеет такой специализированный характер, что только арендатор может использовать его без значительной модификации».

При финансовой аренде арендодатель должен в отчете о финансовом положении прекратить признание базового актива и признать дебиторскую задолженность по финансовой аренде. При этом первоначальная оценка дебиторской задолженности по финансовой аренде осуществляется в сумме чистых инвестиций в аренду, которые представляют собой приведенную стоимость будущих арендных платежей.

Согласно МСФО (IFRS) 16 «Аренда» арендные платежи, включаемые в оценку чистых инвестиций в аренду, состоят из следующих компонентов:

- фиксированных платежей (включая по существу фиксированные платежи);

- стимулирующих платежей по аренде к уплате (вычитаются);

- переменных арендных платежей, зависящих от индекса или ставки;

- гарантируемой арендодателю ликвидационной стоимости предмета аренды;

- цены исполнения опциона на покупку при наличии достаточной уверенности в том, что этот опцион будет исполнен;

- суммы штрафных санкций за прекращение аренды, если срок аренды отражает исполнение арендатором опциона на прекращение аренды.

В последующем по финансовой аренде «арендодатель должен признавать финансовый доход в течение срока аренды на основе графика, отражающего неизменную периодическую норму доходности по чистой инвестиции арендодателя в аренду».

Таким образом, в отчете о финансовом положении арендодателя должна быть представлена дебиторская задолженность по финансовой аренде, в отчете о прибыли и убытке и прочем совокупном доходе – финансовый доход по чистой инвестиции в аренду и доход, относящийся к переменным арендным платежам, не включенным в оценку чистой инвестиции в аренду.

При классификации аренды как операционной арендодатель в отчете о финансовом положении должен раскрыть информацию о базовом активе, являющемся предметом аренды, отдельно от информации об активах, находящихся в



его собственности и используемых в его деятельности. В отчете о прибыли и убытке и прочем совокупном доходе должны быть представлены отдельно доход от аренды и доход, относящийся к переменным арендным платежам, независящим от индекса или ставки.

В примечаниях арендодатель должен раскрывать информацию о рисках, связанных с правами на базовый актив; о стратегии управления данными рисками и осуществленных мероприятиях по их снижению. Кроме того по финансовой аренде должна быть представлена информация о подробном анализе дебиторской задолженности по арендным платежам.

Однако тот масштаб изменений, который потребуется осуществить при анализе существующих договоров с целью их классификации, адаптации учетных информационных систем, вызывает сомнение в реалистичности заявленных сроков перехода на МСФО лизинговых компаний.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Варнакова Г.Ф. Учет лизинговых операций у лизингодателя // ACTUALSCIENCE. 2016. Том 2. № 4. С. 71-72.
5. Оломская Е.В., Шульга А.А., Багова С.А. Современные подходы к формированию информации о лизинговом имуществе в бухгалтерском учете компаний // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2016. № 2. С. 94-101.
6. Алексеева Г.И. Учет лизинговых операций в условиях реформирования российского бухгалтерского учета // Бухгалтер и закон. 2016. № 1. С. 19-33.
7. Иванова Н.В., Коваленко Г.В. Бухгалтерский учет лизинговых операций: проблемы и совершенствование // Евразийский Союз Ученых. 2014. № 7-4 (7). С. 80-82.
8. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 16 «Аренда» [Электронный ресурс] / Минфин России. - URL: [http://minfin.ru/ru/performance/accounting/mej\\_standart\\_fo/docs](http://minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo/docs)

## РАЗДЕЛ VI. АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ПРОБЛЕМАТИКА ФЕНОМЕНА РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

### ГЛАВА 31. ЭВОЛЮЦИЯ АГРАРНЫХ КРИЗИСОВ ПЕРЕПРОИЗВОДСТВА И МЕХАНИЗМОВ АНТИКРИЗИСНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

#### 31.1. Этап аграрных кризисов относительного перепроизводства. Государственная антикризисная политика.

Эволюция агропродовольственного рынка в индустриально-развитых государствах характеризуется тем, что в течение XX в. выделяются два периода в развитии и нарастании кризисных процессов.. Первый период (до 80-х гг.) характеризуется относительным перепроизводством. Второй период (начался в 80-е гг.) характеризуется абсолютным перепроизводством.

В начале XX в. коренным образом изменяется конъюнктура агропродовольственного рынка – быстро растущее предложение начинает периодически и длительно опережать рост замедляющихся по мере насыщения потребностей спроса.

Количественные и качественные изменения произошли и в конъюнктуре агропродовольственного рынка. С 20-х гг. XX в. начинается новый цикл долгосрочной конъюнктуры - цикл неполного насыщения рынка. На данном этапе аграрный сектор экономики охватывают длительные затяжные мировые аграрные кризисы перепроизводства, проявляющиеся в периодическом превышении предложения над спросом. Рынок оказывается не в состоянии обеспечить своевременный быстрый возврат к состоянию устойчивого конкурентного равновесия.

Новые явления в развитии аграрного сектора экономики, проявляющиеся в возникновении и углублении аграрных кризисов перепроизводства, связаны с особенностями действия в этом периоде закона насыщения потребностей, законов спроса и предложения.

В условиях достижения высокого уровня насыщенности потребностей населения в продовольствии, падает эластичность спроса на продукты питания по доходам, что проявляется в замедлении темпов роста спроса даже при высоких темпах роста доходов населения. Это является следствием действия закона насыщения потребностей и основного психологического закона Кейнса.

Спрос становится неповоротливым, не гибким, не отзывчивым на сигналы рыночного механизма (на изменение доходов населения и цен на продовольствие).

Предложение же на продовольствие, наоборот, в рассматриваемом периоде формируется на высоком уровне и имеет тенденцию к быстрому росту.

Вследствие этого наблюдается тенденция к длительному, периодическому опережающему росту предложения продукции по сравнению со спросом, тенденция к устойчивому, затяжному перепроизводству продукции.

Указанные особенности действия законов спроса и предложения обуславливают специфику долгосрочной конъюнктуры, характеризующуюся затяжными аграрными кризисами перепроизводства и, соответственно, тенденцией к формированию рыночных равновесных цен на уровне ниже цены конкурентного

эффективного равновесия. При такой конъюнктуре предложение может уравновеситься со спросом только при рыночных ценах формируемых на уровне ниже цен конкурентного эффективного равновесия.

Быстрый рост предложения, опережающий рост замедляющего спроса обусловлен тем, что к 20-30-м годам XX в. научно-технический прогресс охватывает и сельское хозяйство. Осуществляется переход к индустриальному технологическому укладу. Агротехнологические, «зеленые» революции XX в. позволили существенно повысить отдачу земли и производительность других факторов производства в сельском хозяйстве. Вследствие этого, например, после Второй мировой войны производительность труда в сельском хозяйстве США росла вдвое быстрее, чем в несельскохозяйственных отраслях. О высоких темпах роста производительности труда свидетельствуют также следующие данные. Если в начале XX в. каждый сельскохозяйственный работник в США производил продовольственной продукции и сырья достаточно, чтобы обеспечить 3-4 человека, в середине XX - около 15 человек, то к концу - свыше 100 человек. По расчетам экспертов ООН, добавленная стоимость, созданная одним работником в сельском хозяйстве, выросла в среднем: в Нидерландах с 22 073 долл. (1987-1989 гг.) до 53 819 долл. (1997-1999 гг.); в Бельгии - с 28 767 до 55 874 долл., в Дании - с 27 379 до 54 090 долл. Тракторный парк развитых государств в конце 90-х гг. достигает уровня 20 млн. единиц, что в пять раз больше по сравнению с тридцатыми годами.

Весь XX в. – это период бурного развития индустриального технологического уклада в сельском хозяйстве. Можно выделить несколько этапов в этом развитии.

В 20–30-е годы XX в. прогресс в развитии сельского хозяйства связывался с механизацией работ.

В 40–50-е годы - с селекцией и химизацией.

В 60–70-е годы - с распространением достижений «зеленой революции».

С 80-х гг. - с активным развитием и внедрением биотехнологии и компьютеризации сельскохозяйственного производства (переход к третьему и четвертому технологическим укладам, экономическим циклам).

В результате ускоренных темпов развития НТП рост производства продовольствия в мире обогнал рост населения Земли. Производство продуктов питания на душу населения к 2001 г. превысило показатели 1961 г. почти на четверть и оказалось на 40% дешевле. За вторую половину минувшего столетия производство зерна в мире выросло примерно втрое, т.е. даже несколько больше, чем росла численность населения. Темпы прироста сельскохозяйственного производства в развитых странах в конце 1990-х годов в среднем составляли 2-2,5% в год, что значительно превышало темпы прироста населения.

Ускорение роста предложения обусловлено тем, что межотраслевая конкуренция, преодолевая отраслевые входные барьеры на пути фирм и капиталов, которые имели место на первом этапе, постепенно наращивает перелив капиталов в сельское хозяйство, обеспечивая повышение отдачи земли путем интенсификации производства. Межотраслевой конкурентный механизм приводит, в конечном счете, к тому, что производственные возможности индустриально развитого общества со временем выравниваются с общественными потребностями в

сельскохозяйственной продукции. Более того, переход в XX столетии агропродовольственного рынка развитых государств к периоду с высоким уровнем насыщения потребностей в продовольствии ведет к формированию неблагоприятной для производителей конъюнктуры с тенденцией относительно устойчивого превышения темпов роста предложения над ростом спроса. При такой конъюнктуре спрос и предложение уравниваются на уровне рыночных равновесных цен, сформированных ниже цены конкурентного эффективного равновесия.

Устойчивое перепроизводство вызвано также тем, что фермеры (особенно мелкие и средние) продолжают производство и в условиях относительно низких цен, поскольку отчаянно пытаются удержать доход семьи на прежнем уровне. Причины такой специфики развития сельскохозяйственного производства раскрыл А.В. Чаянов в своей теории трудопотребительского баланса: цель крестьянского хозяйства не столько прибыль, сколько удовлетворение текущих потребностей хозяйства и семьи. Поэтому они с целью удовлетворения хотя бы самых неотложных потребностей продолжают производство и в условиях экономического кризиса даже при низкой прибыли или при ее отсутствии. Если бы производство фермеров не было столь нечувствительно (неэластично) к понижениям цен на их продукцию, оно стало бы сворачиваться из-за низкой прибыльности и, соответственно, предложение продукции сократилось, избыточность производства исчезла, рыночные равновесные цены повысились бы до уровня цены конкурентного эффективного равновесия. Межотраслевые цены под воздействием конкурентного механизма стали бы вновь паритетными. Этого не происходит, или происходит медленно вследствие указанной специфической мотивации производственной деятельности крестьянских хозяйств.

Устойчивое превышение величины предложения над величиной спроса в сельском хозяйстве обусловлено также тем, что здесь имеет место относительный избыток ресурсов (рабочей силы, земли, капитала), использование которых и приводит к относительной избыточности производства (избыток по отношению к спросу, а не потребностям). Эта причина является важнейшей и, по-видимому, основной. Можно было бы ожидать, что межотраслевая конкуренция, рыночный механизм в условиях падения цен и доходов должны были бы привести к массовому переливу ресурсов из сельского хозяйства в другие отрасли с более высокой конъюнктурой, что привело бы к сокращению предложения продукции и повышению цен. Такой перелив происходит, но он не приводит к полному выравниванию цен и доходов, так как переток ресурсов из села затруднен рядом обстоятельств. Земля как главное средство производства в сельском хозяйстве практически не участвует в процессе межотраслевого перераспределения ресурсов под влиянием конкуренции. В отличие от других факторов производства «земля» обладает такой специфической чертой, которая характеризуется ее иммобильностью, неперемещаемостью как фактора производства. Даже если фермер покидает село, то его земля приобретает другими фермерами и остается в сельскохозяйственном производстве и продолжает использоваться для производства сельскохозяйственной, а не другой продукции. Тем самым, ситуация перепроизводства и низких цен становится устойчивой и затяжной.

Излишняя рабочая сила интенсивно высвобождается из сельского хозяйства вследствие межотраслевой конкуренции. Так, например, в США численность

наемной рабочей силы в сельском хозяйстве США сократилась примерно с 10 млн. в 30-х гг. до 3,5 млн. человек в 1970 г. и до 0,9 млн. в 1995 г. Число ферм за 1935–2000 гг. уменьшилось с 6,8 до 2,2 млн. Однако расчеты свидетельствуют, что в сельском хозяйстве все еще имеется излишек рабочей силы. Обусловлено это тем, что трудовые и земельные ресурсы в аграрной сфере относительно иммобильны. Имеются определенные преграды на пути перелива трудовых ресурсов из сельского хозяйства по сравнению с тем, как протекают эти процессы в других отраслях (например, в отраслях в пределах одного города): территориальная оторванность села от города, проблема смены образа жизни, проблема жилья, смены профессии и др.

Относительная избыточность ресурсов - важнейшая причина избыточности производства, важнейшая причина заниженности цен на сельхозпродукцию и низкого по сравнению с другими отраслями уровня платы за ресурсы. Среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства в РФ составила в 2015 году 19 тыс. рублей, или только 55 процентов от среднего по экономике уровня. Цены на сельхозугодия в регионах крайне низкие. Низкая доходность использования капитала обуславливает его «утечку» в другие отрасли. На пути этого ресурса нет такого межотраслевого барьера, как иммобильность ресурса. Рынок не может эффективно решить проблему избыточности ресурсов с экономической и социальной позиции. Как показывает опыт стран с развитой экономикой, важнейшее направление решения этой проблемы - это осуществление государственной политики многофункционального, устойчивого развития всей сельской экономики на сельских территориях.

Конкурентный рыночный механизм не может резко нарастить потребление продовольствия и спрос в связи с его неэластичностью по доходам населения, а также не в состоянии обеспечить быстрое сокращение производства сельскохозяйственной продукции до сложившегося уровня спроса из-за неэластичности предложения по понижающимся ценам.

Отмеченное позволяет сделать вывод о том, что в условиях довольно высокого уровня насыщенности спроса в продовольствии и приближении его к уровню абсолютных потребностей, отсутствуют достаточные условия для эффективного действия межотраслевой конкуренции, для нормальной «работы» рыночного механизма. Этот вывод о несостоятельности конкурентных механизмов становится особо актуальным в условиях несовершенной конкуренции (монополизации) в несельскохозяйственных отраслях при сохранении во многом свободной конкуренции в самом сельском хозяйстве. Все это, ставя дополнительные барьеры на пути межотраслевой конкуренции, делает устойчивой ситуацию, когда предложение растет быстрее спроса и вследствие этого возникают, и обостряются аграрные кризисы относительного перепроизводства. В России такое перепроизводство формируется за счет производства отечественной и в значительной степени импортируемой продукции), относительно неэластичным спросом, который «неотзывчив» на рыночные сигналы и рыночное регулирование. Среднесрочная и долгосрочная конъюнктура агропродовольственного рынка характеризуется колебаниями и изменениями уровня спроса и предложения. Эти изменения определяются не рыночной ценой, а целым рядом неценовых факторов, которые могут проявить свое действие только в долговременном периоде.

Долговременные колебания рыночной конъюнктуры могут происходить только вследствие неравномерных темпов изменения в долгосрочном периоде уровня спроса и уровня предложения (что выражает неравномерные изменения потребностей и производственных возможностей общества по отношению к агропродовольственной продукции). Вследствие этого имеют место циклические колебания долгосрочной конъюнктуры, аграрные кризисы относительного по сравнению со спросом (а не потребностями) перепроизводства.

Сбои рыночного механизма, проявившиеся в том, что он не смог обеспечить на данном этапе эффективное конкурентное равновесие на агропродовольственном рынке обусловили переход к новой государственной аграрной политике, в основе которой лежали экспансионистские методы расширения спроса и, тем самым, поддержки и стимулирования фермерского производства. Это способствовало притоку капиталов в сельское хозяйство и обеспечению расширения производства, смягчению аграрных кризисов перепроизводства. Такая направленность аграрной политики была обусловлена тем, что спрос в силу его неэластичности отставал от роста предложения продовольствия и общественных потребностей в нем. Рынок же оказался не в состоянии обеспечить быстрое подтягивание неэластичного спроса до уровня предложения.

Проблема перепроизводства рынком не решается или решается очень медленно. Резкое обострение проблемы перепроизводства проявилось уже в начале рассматриваемого периода по всем основным видам сельскохозяйственной продукции, особенно на рынке зерна. Например, к середине 1929 г. мировые запасы пшеницы составили 28 млн т, что превысило годовой объем ее продаж на мировом рынке всеми странами-экспортерами. Вследствие перепроизводства стали падать цены.

С вступлением агропродовольственного рынка в этап высоконасыщенного спроса такие кризисы становятся характерным явлением экономики.

Известны четыре мировых аграрных кризиса:

- первый - с начала 70-х годов до второй половины 90-х гг. XIX в.;
- второй - с начала 20-х гг. до Второй мировой войны;
- третий - с конца 40-х до начала 70-х гг. XX в.;
- четвертый - с конца 70-х до начала 80-х гг. XX в.

Тенденции в развитии конъюнктуры мирового агропродовольственного рынка в 80–90-е годы дают основание характеризовать их как проявление пятого мирового аграрного кризиса.

В основу государственного регулирования аграрного рынка стран Западной Европы и США на рассматриваемом этапе (до конца 70-х гг. XX в.) были положены методы активизации и расширения совокупного спроса (политика экспансии), базирующиеся на теории эффективного спроса Дж. М. Кейнса. Для этого в предвоенный и особенно послевоенный периоды государство стало широко использовать политику расширения спроса, получившую название политики поддержания цен и доходов фермеров.

Таким образом, на рассматриваемом этапе эволюции агропродовольственного рынка становится объективно необходимым государственное вмешательство в механизм уравнивания спроса и предложения, необходима государственная антикризисная политика. Поскольку неэластичный спрос на агропро-

довольственном рынке слабо реагирует на рыночные сигналы, необходимо его государственное регулирование, которое может быть осуществлено, как свидетельствует практика развитых государств, двумя путями:

1. Прямая и косвенная поддержка спроса населения на продовольствие (в первую очередь поддержка спроса населения с низким уровнем доходов). В странах с развитой рыночной экономикой широко используются меры, направленные на повышение спроса на продовольствие со стороны малообеспеченных слоев населения.

Такое целевое расходование государственных средств позволяет повысить спрос на продовольствие, так как оно ведет к повышению реальных доходов только тех слоев населения, которые имеют низкий уровень потребления продуктов питания и высокоэластичный спрос на них. Следует иметь в виду, что в современных странах с социально ориентированной рыночной экономикой указанная продовольственная политика наряду с решением экономических задач (устранение кризисов перепроизводства) направлена на решение проблемы социальной стабильности общества. Она позволяет избежать чрезмерной дифференциации различных слоев населения в потреблении основных продуктов питания, уменьшить зависимость человека от рынка в удовлетворении первейших жизненных потребностей - потребностей в продовольствии.

2. Повышение спроса на сельскохозяйственную продукцию со стороны государства. Данная политика характеризуется также как политика расширения инвестиций и спроса. Это направление нацелено, главным образом, на поддержку производителей продукции. На втором этапе - этапе неполного насыщения - экспансионистская политика государства по расширению спроса на сельскохозяйственную продукцию в целом соответствовала потребностям сбалансированного развития агропродовольственного рынка. Она была призвана уравновесить спрос и предложение без спада производства, а также поддержать цены и доходы производителей.

Реально эта политика начала применяться западными государствами в 30-е годы, но наибольшее распространение получила в послевоенный период.

### **31.2. Этап аграрных кризисов абсолютного перепроизводства. Новая государственная политика уравнивания спроса и предложения на агропродовольственном рынке**

К концу 70-х гг. прошлого века произошли существенные качественные и количественные изменения в агропродовольственной конъюнктуре на внутренних рынках западноевропейских государств и на мировых рынках. Широкое использование на предыдущем цикле государством методов стимулирования спроса и предложения продовольствия привели к насыщению внутреннего рынка по основным видам продукции на уровне абсолютных потребностей (на уровне рациональных норм потребления).

Спрос на продовольствие достиг уровня абсолютных потребностей и практически перестал расти, предложение стало превышать не только спрос, но и внутренние потребности в продовольствии. Это обусловлено особенностями формирования спроса и предложения, характеризующими специфику действия

законов спроса и предложения на данном этапе. Спрос на продовольствие стал неэластичен по доходам населения.

Неэластичный спрос на продовольствие практически не растет. Это является следствием действия закона насыщения потребностей и основного психологического закона Кейнса. Предложение формируется на высоком уровне и имеет тенденцию к стагнации вследствие нерастающего спроса. Наблюдается тенденция к устойчивому перепроизводству по сравнению с внутренними потребностями в продовольствии (к абсолютному перепроизводству).

В условиях полного насыщения внутренних потребностей в продовольствии политика стимулирования спроса и предложения стала давать определенные сбои. Она обострила проблему перепроизводства вместо того, чтобы устранить или смягчить ее, как это было на предыдущем этапе развития продовольственного рынка. Объясняется это тем, что продовольственный рынок развитых стран на рубеже 70–80-х гг. вступил в качественно новый этап развития - в этап полного насыщения.

Перепроизводство, которое на предыдущем этапе (этапе неполного насыщения) было относительным и периодическим, к началу третьего этапа стало абсолютным и хроническим. При этом предложение стало превышать не только платежеспособные, но и абсолютные потребности, поскольку и то, и другое теперь совпадает.

Спрос стал полностью неэластичным, а дальнейший его рост – практически невозможным. В этих условиях политика поддерживаемых цен и доходов, стимулируя дальнейшее наращивание производства при нерастающем спросе населения на продовольствие, все более увеличивала разрыв между предложением и спросом, способствовала наращиванию объемов перепроизводства. Продолжение такой политики приходит в противоречие с действием рыночного механизма. Вместо того чтобы способствовать уравниванию спроса и предложения на уровне конкурентного эффективного равновесия, эта политика теперь ведет к тому, что обостряется проблема перепроизводства.

О том, что общество сталкивается со все более обостряющейся проблемой перепроизводства, свидетельствует соотношение между внутренним потреблением и собственным производством продуктов питания в странах Европейского сообщества. В конце второго цикла (1973–1974 годы), например, обеспечивалось за счет собственного производства внутреннее потребление только трех видов продуктов питания: свинины, мяса птицы и яиц. При этом уровень обеспеченности практически не превышал 100%. К 1989–1990 гг. страны ЕС обеспечивали внутреннее потребление за счет собственного производства уже по восьми видам продуктов питания из двенадцати. По зерновым, сахару перепроизводство достигло 20–28%, по мясу птицы, говядине, свежим овощам – 5–8%. Объемы внутреннего потребления примерно соответствуют объему внутреннего спроса на продукты питания. Объем же спроса в этих странах в основном сравнивался с абсолютными потребностями, т.е. с тем пределом насыщения потребностей, о котором шла речь при анализе изменения кривых эффективного конкурентного равновесия по этапам развития агропродовольственного рынка.

Таким образом, можно выделить границы качественного перехода конъюнктуры агропродовольственного рынка из состояния относительного перепро-



изводства в состояние абсолютного перепроизводства, которые соответственно определяют и смену ориентиров, направлений государственного регулирования.

Именно в этой части исторической эволюции агропродовольственного рынка по мере насыщения рынка продовольствия активизируются конъюнктурные циклические колебания, обостряются, углубляются аграрные экономические кризисы. В связи с этим необходимо применения активной антициклической политики государственного регулирования, направления и методы которой зависят от того, какая форма перепроизводства имеет место (абсолютное или относительное).

Рост предложения сельскохозяйственной продукции, рассматриваемый как положительный результат применяемых методов государственного регулирования, с вступлением агропродовольственных рынков западноевропейских стран в цикл полного насыщения - обернулся тяжким бременем в виде излишков нереализованной продукции. Быстро растущее предложение натолкнулось на ограниченный спрос со стороны как внутреннего, так и внешнего рынка. Накапливались огромные «излишки» продукции. Так, например, производство молока, достигнув в странах Общего рынка в 1983 г. 112 млн т, натолкнулось на ограниченные пределы его потребления. Среднегодовое потребление молочных продуктов внутри ЕС не превышало 85 млн т. В 1984–1985 гг. их нереализованные запасы были на уровне 15 млн т, запасы сливочного масла превышали к концу 1985 г. 1 млн т, нераспроданные запасы мяса достигли 730 тыс. т. Закупки зерновых и хранение их излишков обходилось Европейскому сообществу в 1985 г. в 18,5 млрд. экю, запасы зерна достигли 15 млн т. Расходы из сельскохозяйственного бюджета ЕС стали превышать его доходы. Политика поддержания сельского хозяйства стала поглощать 2/3 бюджета Сообщества.

Дальнейшее стимулирование роста предложения посредством поддерживаемых цен могло быть целесообразным только при наличии возможности эффективного экспорта излишней продукции.

Конъюнктура же на мировом рынке сельскохозяйственной продукции в 80-е годы складывалась в целом не в пользу экспортеров.

Таким образом, сбой политики поддерживаемых цен с вступлением в цикл полного насыщения проявились в следующих негативных последствиях:

- 1) появляется излишняя продукция;
- 2) увеличиваются расходы потребителей на покупку сельскохозяйственных продуктов по более высоким ценам;
- 3) увеличиваются налоги с населения для финансирования государственных закупок;
- 4) сдерживается рост эффективности сельскохозяйственного производства, так как высокие цены поощряют излишнее распределение ресурсов в сельское хозяйство и возможность функционирования производителей с высокими издержками производства;
- 5) проблема излишков продукции внутри страны обостряется из-за выгоды ввоза в страну продукции вследствие установления высоких поддерживаемых цен;
- 6) экспорт излишков продукции за границу при высоких ценах создает проблему ее сбыта и на мировых рынках;

7) программа дорогостоящая и требует все большего роста расходов на нее из госбюджета. Например, выплаты для поддержания цен в США в начале третьего этапа развития агропродовольственного рынка (в 1987 г.) достигли примерно 17 млрд долларов.

В изменившихся условиях возникла острая потребность в выработке новых форм и методов регулирования баланса между производством и рынком. Был осуществлен коренной пересмотр стратегии и тактики регулирования аграрной экономики и продовольственного рынка. В наиболее общем виде такое изменение агропродовольственной политики можно охарактеризовать как переход от политики роста спроса и стимулирования роста предложения к политике сдерживания, а по некоторым видам продукции - не только сдерживания, но и сокращения предложения. Новая аграрная политика делает поворот от государственного регулирования аграрной экономики к рыночному либерализму.

В 80-е годы в странах Западной Европы начинают активно применяться такие методы сдерживания предложения, как замораживание гарантированных закупочных цен, ограничение посевных площадей, введение системы квот для фермерского производства. В 1984 году Европейское сообщество ввело систему квот фермерского производства молока, предусматривающую санкции за продажу молока сверх установленных квот. Производство молока несколько сократилось – с 111,9 млн т в 1983 году до 107,3 млн т в 1985 году. Однако эта мера не позволила смягчить проблему перепроизводства. Молока было произведено почти на 30 млн т больше, чем необходимо для внутреннего потребления.

Недостаточная эффективность политики сдерживания, которая не смогла воспрепятствовать накоплению «излишков» важнейших видов сельскохозяйственной продукции, побудила страны ЕС вести поиск более решительных путей реформирования единой аграрной политики. Во второй половине 80-х гг. начался переход к новому этапу регулирования аграрного рынка - от политики сдерживания роста сельскохозяйственного производства к непосредственному его сокращению. Начало было положено принятием в 1986 году пятилетней программы регулирования (уменьшения) посевов зерна и двухлетней программы сокращения производства молока.

Новый этап политики государственного регулирования означает смену концепций, обосновывающих формы и методы регулирования аграрного рынка. Сторонники сокращения предложения на рынке сельскохозяйственной продукции критикуют государственную политику поддерживаемых цен за то, что завышенные гарантированные цены не в состоянии обеспечить сбалансированность спроса и предложения на уровне цен конкурентного эффективного равновесия, а наоборот, поощряют использование лишних ресурсов и тем самым сохраняют и обостряют проблему перепроизводства. Утверждение справедливо, но только по отношению к такому состоянию рынка сельскохозяйственного сырья и продовольствия, когда предложение сравнялось со спросом или превышает его, спрос же достиг уровня абсолютных потребностей.

Новая аграрная политика ЕС, в отличие от политики поддерживаемых цен, направлена не на ликвидацию негативных последствий низкой конъюнктуры на рынке продовольствия, а на устранение их причин (избыточности ресурсов). Обширный круг различных мер в рамках данной политики направлен на предот-

вращение избыточного производства, а также на поддержку экспорта излишней продукции. Особое место среди этих мер занимают ограничение или даже сокращение посевных площадей, квотирование объемов производства и реализации сельскохозяйственной продукции и др. Разрабатываются также программы по высвобождению и обеспечению занятости излишних трудовых ресурсов села. В целом наметился переход от экстенсивной поддержки цен и дохода к программам управления риском.

В системе стабилизационных мер важнейшее место отводилось программе вывода земель из оборота. Производители, которые выводили из сельскохозяйственного оборота не меньше 20% своих пахотных земель не менее чем на пять лет, получали компенсацию. Результаты были относительно успешными в Германии и Нидерландах, где размеры выплат были значительными, но к концу 1991 года в странах ЕС из сельскохозяйственного оборота было выведено только 2,5% общей земельной площади, используемой для выращивания зерновых.

Начатые в ЕС в 80-е годы реформы оказались недостаточными для полного решения проблемы сбалансированности спроса и предложения сельскохозяйственной продукции. В начале 90-х гг. уровень перепроизводства по ряду видов продукции аграрного сектора был значительным. В связи с этим в ЕС была подготовлена и стала осуществляться новая масштабная реформа аграрной политики, рассчитанная на 1992–2000 годы.

Реформа была направлена на постепенный переход от политики поддерживаемых цен к политике компенсационных платежей (выплата компенсаций за падение доходов фермеров при понижении цен). По ряду видов продукции осуществлялся переход от политики сдерживания роста предложения к политике его сокращения.

Коренным образом меняется подход к проблеме поддерживаемых гарантированных цен. Был взят курс на снижение их уровня с параллельной выплатой фермерам компенсаций за уменьшение доходов. По расчетам авторов аграрной реформы, понижение цен должно было привести к существенному сокращению производства за счет высвобождения из сферы сельскохозяйственного производства избыточных ресурсов. Понижение цен сопровождается мерами по стимулированию выведения посевов из оборота. Стимулируется экстенсификация производства.

Аграрная реформа 90-х гг. в странах ЕС предполагала поддержание доходов не только гарантированными ценами и бюджетными субсидиями, но и специальной политикой стабилизации доходов, направленной на уменьшение резких колебаний цен и доходов в сельском хозяйстве по годам. Основным средством политики стабилизации является система «буферных» запасов и товарных интервенций на рынках сельскохозяйственного сырья и продовольствия. Ее механизм в самом общем виде состоит в том, что государство с помощью товарных запасов регулирует спрос и предложение продукции и, тем самым, «гасит» амплитуду их годовых колебаний и колебаний цен.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гайсин Р.С., Кирюшин О.И., Ротенко Е.С., Мигунов Р.А. Аграрные циклы: Монография / Р.С. Гайсин, О.И. Кирюшин, Е.С. Ротенко, Р.А. Мигунов. М.: Изд-во РГАУ-МСХА, 2016, 141 с.
2. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников в целом по экономике по субъектам Российской Федерации в 2013-2016 гг. - [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/)

## **ГЛАВА 32. РАЗВИТИЕ АДАПТИВНЫХ СИСТЕМ ВЕДЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА БЕЛАРУСИ В КОНТЕКСТЕ ПРОГРЕССИРУЮЩЕЙ ДИНАМИКИ РЫНОЧНЫХ ПРОЦЕССОВ**

### **32.1. Технологические системы аграрной деятельности**

В настоящее время сельскохозяйственное производство базируется в основном на двух видах технологических систем: преимущественно техногенные и преимущественно адаптивные. Соответственно выделяются техногенные и адаптивные технологии, а также два направления интенсификации производства: техногенная и адаптивная.

На нынешнем этапе в большинстве стран, в том числе и в Республике Беларусь, преобладают техногенные системы ведения сельского хозяйства. Они ориентированы на постоянно возрастающие объемы использования в аграрных технологиях топливно-энергетических ресурсов, минеральных удобрений, пестицидов, техники и других производственных факторов антропогенного происхождения, являющихся доминирующей составляющей совокупных затрат на формирование урожая растений. Наиболее интенсивное развитие техногенные, прежде всего, химико-техногенные технологии земледелия получили в XX столетии в связи с использованием достижений научно-технического прогресса в целях удовлетворения растущего рыночного спроса на продукцию сельского хозяйства.

В условиях неблагоприятной экологической, экономической и энергетической ситуации, сложившейся в сельскохозяйственном производстве, а также объективно обусловленной необходимостью преодоления данной ситуации, возникла и динамично прогрессирует мировая тенденция перехода к новой, альтернативной парадигме землепользования. Она проявляется в активизации практического воплощения принципов «зеленой экономики», органических агротехнологий и других современных процессов, обеспечивающих рациональный рост производства продовольствия и сельскохозяйственного сырья при максимальном соблюдении требований охраны окружающей среды.

В ряду важнейших структурных элементов новой парадигмы землепользования основополагающая роль отводится адаптивным технологиям возделывания сельскохозяйственных культур, адаптивным системам ведения сельского хозяйства в целом.

Адаптивные системы землепользования обладают по сравнению с техногенными рядом существенных преимуществ экономического, экологического и социального характера. В частности, их практическое применение позволяет значительно сокращать издержки производства сельскохозяйственной продукции за счет более широкого использования естественных факторов (солнечный свет, атмосфера и др.), являющихся даровыми (от слова «дарить») силами природы, заменяя ими преобладающие ныне ресурсы техногенного происхождения (нефть, удобрения, пестициды и др.), обуславливающие постоянное удорожание производимой продукции. Адаптивные технологии ориентированы на максимальную биологизацию земледельческих процессов на основе формирования специфической видовой и сортовой структуры посевов, освоения адекватных севооборотов, применения биологических методов и средств защиты растений, ра-

циональных приемов агротехники, что в совокупности, в отличие от техногенных технологий, предотвращает загрязнение окружающей среды и разрушение плодородия почвы, обеспечивает поддержание в агроэкосистемах процессов биоценотической саморегуляции и экологического равновесия.

Адаптивные системы растениеводства характеризуются высоким потенциалом повышения качества сельскохозяйственной продукции. Это достигается, прежде всего, за счет улучшения биохимического состава продуктов питания (уменьшение остаточных ядохимикатов, тяжелых металлов и т.п.), что является основополагающим фактором укрепления и поддержания здоровья людей. Позитивные показатели себестоимости и качества обеспечивают продукцию, производимой на основе адаптивных агротехнологий, постоянно растущий покупательский спрос, а следовательно, и высокую конкурентоспособность на внутреннем и внешних рынках.

Анализ показывает, что в республике не в полной мере используются резервы повышения эффективности и конкурентоспособности сельскохозяйственного производства за счет освоения адаптивных систем растениеводства и животноводства. Это подтверждается многими фактами, в том числе данными научных учреждений и управленческих органов.

Так, например, известно, что эффективность рациональной структуры посевных площадей может быть реализована в системе научно обоснованных севооборотов. Однако это важнейшее положение агрономической науки не находит должного практического воплощения в хозяйствах. По данным НППЦ по земледелию НАН Беларуси размещение зерновых культур по неблагоприятным предшественникам ведет к недобору 5-6 центнеров урожая с каждого гектара. В то же время в республике более половины зерновых культур высеваются по плохим и недопустимым предшественникам (однолетние злаковые травы). По имеющимся расчетам игнорирование требований севооборота ведет к потере до 60 долларов США на гектаре.

Далеко не в достаточной мере используется и такой важный резерв снижения технологических затрат в растениеводстве, особенно в кормопроизводстве, как доведение до рекомендованных агронаукой параметров посевов многолетних бобовых трав и бобово-злаковых смесей (при доминировании бобового компонента). При расширении их посевов до одного миллиона гектаров (программная задача) в республике на  $\frac{1}{4}$  части посевных площадей могли бы быть полностью исключены техногенные затраты (топливо, удобрения и др.) на обработку почвы, приобретение азотных удобрений, средств защиты растений, а также трудовые затраты.

Отмеченные и аналогичные недостатки имеют хронический характер. Они свидетельствуют об отсутствии надлежащих организационно-экономических условий и механизмов рационального освоения адаптивных систем хозяйствования. Разработка теоретических и методологических основ формирования указанных условий и механизма относится к ряду наиболее актуальных задач повышения уровня научного обеспечения АПК, роста его эффективности и конкурентоспособности.

В этой связи представляется особенно значимым при разработке теоретико-прикладных аспектов развития адаптивных систем ведения сельскохозяйствен-

ного производства исходить из трансформации их сущностного содержания вследствие ускорения динамики рыночных процессов. Дело в том, что в условиях рыночной экономики, где формирование конкурентных преимуществ в сферах производства и сбыта товаров становится важнейшим фактором эффективного функционирования и устойчивого развития субъектов экономической деятельности, содержание адаптивных систем хозяйствования базируется на взаимообусловленном сочетании трех групп факторов: природных, экономических и рыночных.

### **32.2. Общая характеристика адаптивных технологий аграрной деятельности**

Природные факторы предусматривают обеспечение адекватности характеристик почвы и климата биологическим особенностям возделываемых культур, что выражается в соответствующей структуре севооборотов, системах ведения растениеводства. Производственную структуру земельных угодий в каждом хозяйстве следует максимально адаптировать (приспособить) к местным почвенным и климатическим (погодным) условиям. На этой основе осуществляются агроклиматическое районирование сельского хозяйства, хозяйственная и зональная специализация аграрного производства.

Адаптивные агротехнологии базируются на максимальном и комплексном использовании местных биоклиматических ресурсов. Центральное место при этом занимают биологизация и экологизация производственных процессов, реализация которых ставит своей исходной задачей повышение фотосинтетической продуктивности растениеводства. А это, в свою очередь, означает, что агроэкологическое макро-, мезо- и микрорайонирование сельскохозяйственных угодий, адаптивная селекция, конструирование высокопродуктивных, экологически устойчивых агроэкосистем и агроландшафтов на основе повышения их биологического разнообразия и сохранения способности к саморегуляции должны обеспечить, в конечном счете, эффективное использование культивируемыми растениями солнечной энергии и других неисчерпаемых ресурсов природной среды. Именно повышение фотосинтетической производительности агрофитоценозов лежит в основе перехода к адаптивным системам ведения хозяйства и земледелия, характеризующихся по сравнению с техногенными более высокими параметрами устойчивости, ресурсоэнергоэкономичности, природоохранности и экономической эффективности.

В тесной связи с природными факторами адаптивной интенсификации находятся экономические факторы сельскохозяйственного производства. К ним, в частности, относятся такие производственные условия как наличие и качество трудовых ресурсов, обеспеченность основными производственными фондами и оборотными средствами, состояние материально-технической базы и др. Структуру и объемы производства сельскохозяйственной продукции необходимо максимально адаптировать к указанным факторам. Иначе организовать эффективное функционирование и развитие предприятия не представляется возможным.

В связи с динамичным развитием процессов рыночной трансформации экономики, перманентными изменениями ситуации спроса и предложения, обострения конкуренции возникает объективная необходимость постоянной и

оперативной адаптации производственно-сбытовой деятельности к конъюнктуре внутреннего и внешних рынков. При этом следует исходить из принципиально важного положения, что обеспечить конкурентную устойчивость производства возможно только на базе его максимальной природно-экономической адаптации, позволяющей существенно сокращать дорогостоящие техногенные затраты (топливо, удобрения, пестициды и др.) и на этой основе получать продукцию, конкурентоспособную по цене и качеству.

Использование рыночной составляющей триединого процесса адаптивной интенсификации производства предполагает осуществление квалифицированных маркетинговых исследований, направленных на научно обоснованную оценку перспективной рыночной ситуации, прежде всего с позиции спроса и предложения, что позволяет правильно определить специализацию производства, обеспечить эффективность производственной деятельности и устойчивое развитие субъектов хозяйствования.

На практике это прежде всего означает определение структуры и объемов производства сельхозпродукции с учетом максимальной адекватности не только природным и экономическим условиям региона (хозяйства), но и параметрам перспективного рыночного спроса с тем, чтобы производить на основе принципов адаптивности и сравнительных преимуществ не то, что производится, а то что продается с получением ожидаемого эффекта.

### **32.3. Проблема повышения эффективности адаптивных технологий аграрной деятельности**

В совокупности мер по формированию условий эффективного освоения в АПК адаптивных систем хозяйствования приоритетное значение принадлежит решению следующих проблем.

*1. Повышение уровня профессиональной подготовки руководителей и специалистов АПК.* Решение актуальной задачи повышения эффективности функционирования аграрного сектора экономики Беларуси, обеспечения его конкурентной устойчивости на рынках продовольствия возможно только при наличии достаточного количества высококвалифицированных руководителей, специалистов и кадров рабочих профессий, способных в максимальной степени освоить новейшие технические средства и технологии, адаптивные системы, современные формы организации агробизнеса и управления производственно-сбытовой деятельностью. В данном контексте совершенствование подготовки, повышения квалификации и переподготовки кадров АПК, формирования у них адекватных требованиям времени профессиональных знаний и практических навыков, инновационной восприимчивости и творческой инициативности, научно обоснованных подходов к решению экономических и социальных проблем становится наиболее приоритетным, ключевым направлением в работе органов управления, а также учреждений науки и образования.

*2. Расширение рамок экономической свободы субъектов хозяйствования.* Им необходимо предоставить полную хозяйственную самостоятельность. Это выражается, во-первых, в возможности совершенствования специализации производства и его структуры с учетом принципов адаптивных систем хозяйствования. Во-вторых, следует отказаться от доведения планов сельхозпроизводителям

по объему и номенклатуре производства продукции сверху, без учета специфики почвенно-климатических условий. В-третьих, система ценообразования на реализуемую продукцию должна максимально базироваться на принципах рыночного спроса и предложения. В-четвертых, хозяйствам следует предоставить право выбора покупателей своей продукции. Равно, как перерабатывающим или торговым предприятиям необходимо иметь возможность целесообразного выбора поставщиков сырья.

Органы госуправления, прежде всего районного звена, конечно, не могут устраняться от названных процессов, однако функции их должны существенно трансформироваться. Широко практикуемые теперь методы административно-командного управления сельхозорганизациями необходимо заменить на методы консультативного характера и партнерских отношений, оказания помощи и поддержки. Это положительно скажется на развитии инновационной активности кадров, практической реализации их профессиональных знаний, преодолении иждивенческих настроений.

Расширение экономической свободы предполагает повышение ответственности кадров за принимаемые решения и достигнутые результаты. Меры морального и материального стимулирования работников должны быть адекватными их трудовой активности и способностям.

При определении уровня заработной платы специалистов среди других мер их мотивации целесообразно сделать акцент на экономические показатели вместо объемных (производственных). За основной критерий оценки результатов хозяйственной деятельности следует взять производство продукции или прибыли на 1 балло-гектар. Это позволит более объективно оценивать работу руководителей и специалистов хозяйств, находящихся в разных почвенно-климатических условиях.

*3. Совершенствование взаимодействия аграрной науки и производства.* В ряду актуальных направлений формирования благоприятной среды для освоения адаптивных систем хозяйствования в АПК необходимо повысить эффективность взаимодействия аграрной науки и производства.

В научных учреждениях создаются многие полезные разработки. Однако практическое внедрение их оставляет желать много лучшего. Нет действенного механизма доведения разработок до специалистов и руководителей хозяйств. Одной из основных причин такого положения является определенный отрыв институтов аграрного профиля от непосредственных задач сельского хозяйства в связи с вхождением их в структуру Национальной академии наук.

В сложившейся ситуации целесообразно полнее задействовать потенциал ученых аграрных вузов. В данной связи представляется необходимым организовать разработку программ научных исследований, в том числе межвузовских, по актуальным проблемам развития АПК по заказу Минсельхозпрода, на принципах хоздоговорной тематики, с соответствующим финансированием.

*4. Развитие диверсификации агропроизводства.* Важным фактором эффективного использования агроклиматических, материально-технических и трудовых ресурсов АПК является диверсификация агропромышленного производства. В республике прежде всего целесообразно диверсифицировать поставки продовольствия на внутренний и внешний рынки за счет значительного расширения



промышленного грибоводства, интенсификации пчеловодства, а также производства продуктов на основе так называемых органических технологий. Эти отрасли в условиях Беларуси являются экспортно ориентированными, а также, что весьма важно, характеризуются высоким потенциалом импортозамещения. По данным направлениям проведены научные исследования, разработаны практические рекомендации, внесены предложения в управленческие органы.

Процессы диверсификации касаются не только формирования более широкого ассортимента продуктов питания. Они обуславливают также трансформацию экономических отношений в АПК, создание новых организационных форм хозяйствования и интегрированных формирований, изменение структуры и географии экспорта сельскохозяйственных товаров, а также импорта. Все это должно осуществляться с учетом принципов природно-производственной и рыночной адаптации, уточнения специализации и размещения производства.

Для повышения эффективности интеграционных отношений в рамках Общего аграрного рынка стран ЕАЭС весьма важно обеспечить рациональное разделение труда между государствами в аграрной сфере, то есть оптимизировать специализацию, исходя из природно-экономических условий каждой страны и с учетом ее интересов.

*5. Принятие законодательных и нормативных правовых актов по освоению адаптивных систем хозяйствования в агропромышленном комплексе.* В настоящее время в Республике Беларусь отсутствуют специфические законодательные документы по освоению в сельском хозяйстве адаптивных технологий, что является важнейшей составляющей адаптивных систем хозяйствования. В первую очередь, как показывает мировой опыт, необходимо принять закон о производстве и реализации органических продуктов.

Такой закон послужит основополагающей предпосылкой, исходной позицией для принятия субъектами хозяйствования, в первую очередь, фермерскими хозяйствами (агроусадьбами) положительного решения о специализации на производстве продуктов на основе применения принципиально новых (альтернативных) технологий. Только при наличии соответствующего правового поля, должных законодательных гарантий, государственной поддержки и защиты фермеры смогут сделать выбор в пользу органического агропроизводства, что позволит стране соответствовать современным мировым тенденциям в процессах экологизации экономики, производства «здорового» питания.

При разработке организационно-экономического механизма освоения адаптивных систем ведения сельского хозяйства целесообразно руководствоваться следующими методологическими принципами.

1. Системообразующим звеном агроклиматического районирования и размещения сельскохозяйственного производства следует считать сельскохозяйственную организацию. В соответствии с данным принципом производственная специализация сельского хозяйства республики должна базироваться на основе учета агроклиматических условий каждой сельскохозяйственной организации. В этой связи предлагаемые агроэкономической наукой агроклиматические зоны специализации, в том числе в литературных источниках последних лет, утрачивают свою первостепенную значимость для научного обоснования специализации отрасли.

2. Соблюдение требований закона возврата. При разработке и освоении систем адаптивного земледелия важно руководствоваться требованиями так называемого закона возврата, согласно которому вещество и энергия, отчужденные из почвы, должны быть возвращены в нее с некоторым избытком. Теоретические и опытно-экспериментальные положения возврата в почву питательных веществ, вынесенных из нее при уборке урожая сельскохозяйственных растений, глубоко обоснованы академиком Д.Н. Прянишниковым, который по праву считается одним из основоположников сельскохозяйственной, в частности, агрохимической науки. Им на основе опытов и конкретных расчетов показаны роль различных сельскохозяйственных культур (зерновые, клевер, люцерна, сахарная свекла, лен и др.) в обогащении (обеднении) почвы при производстве урожая. Обоснованы условия, обеспечивающие соблюдение баланса почвенного плодородия.

3. Максимальный учет сложившихся производственно-экономических условий, в том числе специализации хозяйства. При разработке мероприятий по переходу к адаптивным системам земледелия необходимо ориентироваться на максимально возможное встраивание в новую систему ранее созданного производственного потенциала, сложившейся специализации, установившихся производственно-экономических связей с партнерами. Это позволит обеспечить переход к адаптивным технологиям при минимальных издержках и в короткие сроки. Важно как можно полнее сохранить и задействовать созданные в предыдущие годы производственные фонды (техника, здания, другие производственные объекты), а также экономическое (рукотворное) плодородие почв.

4. Определение перспективного рыночного спроса и предложения. Практическая реализация данного принципа предполагает, прежде всего, осуществление выбора перспективного производственного направления на основе принципов адаптивности. Проблема выбора в экономике составляет по существу основу экономической науки. Решение ее применительно к адаптивным системам хозяйствования связано с определением специализации предприятия с учетом обеспечения эффективного функционирования и устойчивого развития в условиях жесткой рыночной конкуренции. На этой основе реализуется классическое правило эффективности экономической деятельности: знать «Что», «Как» и для «Кого» производить. Квалифицированное обоснование каждой из составляющих указанной триады и их гармоничного сочетания требует проведения глубоких маркетинговых исследований. Научно обоснованные маркетинговые стратегии должны находиться в основе принятия любых управленческих решений в экономике. Особенно необходимы они при выборе направлений специализации производства в сельскохозяйственных организациях и фермерских хозяйствах.

Практическая сторона решения данной проблемы воплощается в оптимизации структуры производства, посевных площадей, севооборотов с учетом принципов адаптивности как к природно-производственным, так и рыночным условиям.

Последовательность осуществления процесса освоения адаптивных систем в сельском хозяйстве, равно как и других процессов, может быть обеспечена на основе поэтапного подхода. Целесообразно выделить следующие пять этапов механизма перехода к адаптивным технологиям аграрного производства.

1. Исследование и эколого-экономическая оценка природно-ресурсного потенциала сельскохозяйственной организации. На данном этапе, исходя из кадастровой оценки земельных угодий, следует определить наибольшую адекватность земельных ресурсов и климатических условий хозяйства производству определенных видов сельскохозяйственной продукции. На основе научного подхода предстоит установить какие сельхозкультуры могут проявлять высокую продуктивность при наименьших затратах дорогостоящих техногенных средств (удобрения, топливо и др.) за счет максимального использования природных факторов. Это обеспечит формирование предпосылок для относительно низкой себестоимости производства единицы продукции.

2. Оценка производственно-экономического потенциала сельскохозяйственной организации. На данном этапе следует провести анализ имеющихся производственных фондов (техника, производственные здания и др.), оценить степень их износа и пригодность для производства определенных видов продукции, обладающей достаточной конкурентоспособностью по ценовым и качественным параметрам на внутреннем и внешних рынках. Необходимо также оценить обеспеченность хозяйства кадрами, особенно рабочих профессий. При этом важно определить соответствие качественных характеристик трудовых ресурсов освоению новых технологий, т.е. в какой степени профессиональный уровень кадров (образование, навыки и др.) удовлетворяет требованиям инновационной модернизации производства и принципам рыночного хозяйствования.

3. Проведение квалифицированных маркетинговых исследований. Цель данного этапа заключается в выявлении перспективного рыночного спроса на те или иные виды продукции сельского хозяйства, установление емкости и сегментов рынка. Это позволит определить объемы и ассортимент продукции, производство которой будет иметь гарантированный сбыт с получением достаточных размеров добавленной стоимости. Полагаем, что к проведению указанных маркетинговых исследований целесообразно привлечь высококвалифицированных специалистов.

4. Составление плана мероприятий (бизнес-плана) по освоению адаптивных систем хозяйствования. В плане следует отразить результаты (выводы), полученные на предыдущих трех этапах и наметить конкретные действия с указанием их содержания и сроков исполнения. На основе проведенных исследований необходимо предусмотреть разработку соответствующей структуры посевов, севооборотов, землепользования в целом. При наличии отрасли животноводства в хозяйстве следует определить, исходя из предыдущих исследований, наиболее экологически целесообразную структуру производства животноводческой продукции, имеющей гарантированный и выгодный сбыт, численность и структуру поголовья животных, создание полноценной кормовой базы. На этом этапе целесообразно также спрогнозировать экономические результаты освоения адаптивных технологий в растениеводстве и животноводстве.

5. Разработка организационно-управленческой структуры сельхозорганизации с учетом освоения адаптивных систем хозяйствования. На данном этапе следует определить организационно-правовую форму хозяйствующего субъекта, структуру управления, систему снабжения материальными и финансовыми ресурсами, рациональную систему сбыта продукции, меры по обеспече-

нию квалифицированными кадрами. Здесь важно установить на перспективу устойчивые связи с перерабатывающими и заготовительными организациями, учреждениями науки.

Предложенный алгоритм поэтапного перехода к адаптивным системам сельскохозяйственного производства имеет сугубо ориентировочный характер. В каждом конкретном случае следует проявлять творческое отношение к решению данной проблемы с учетом особенностей природных, экономических и рыночных условий функционирования субъекта хозяйствования.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Роль адаптивной интенсификации земледелия в повышении эффективности аграрного производства / Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, Академия аграрных наук Республики Беларусь, Белорусский научно-исследовательский институт земледелия и кормов; Редкол.: В.Н. Шлапунов и др. – Жодино, 1998. – т. II – 319 с.
2. Адаптивные системы земледелия в Беларуси / Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, Академия аграрных наук Республики Беларусь; Редкол.: Антонюк В.С. и др. – Минск, 2001. – 308 с.
3. Беларусь 2020: наука и экономика: Концепция комплексного прогноза научно-технического прогресса и приоритетных направлений научно-технической деятельности в Республике Беларусь на период до 2020 года / В.Г Гусаков [и др.]; под ред. В.Г Гусаков. – Минск: Белорусская наука, 2015. – 211 с.
4. Рекомендации по оценке и упреждению угроз в продовольственной сфере Республики Беларусь (с учетом мирового опыта) / Н.В. Киреенко, С.А. Кондратенко. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2016. – 91 с.
5. *Академик Д.Н. Прянишников. Об удобрении полей и севооборотах. Избранные статьи.* Москва, 1962 г. 28-37с. [5]

## **ГЛАВА 33. СОЦИАЛИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ КАЗАХСТАНА**

### **33.1. Социальная инфраструктура сельских территорий: состояние и основные направления совершенствования**

Постсоциалистическое развитие сельских территорий в Казахстане требует комплексного подхода, предусматривающего развитие многоукладности не только в производственной, но и в социальной сфере села.

Социально-экономическая структура социальной сферы села была неоднородной и в дореформенный период. Она включала государственную собственность (крупные объекты культуры, санатории, дома отдыха, линии электропередач, связи, газопроводы и другие инженерные сооружения, которые находились в ведении федеральной власти, отдельных министерств и ведомств, объекты инфраструктуры, состоявшие на балансе совхозов), муниципальную (школы, детские дошкольные учреждения, больницы, амбулатории, предприятия торговли и бытового обслуживания, культуры, физкультуры и спорта), кооперативно-колхозную (объекты, состоявшие на балансе колхозов), кооперативную (предприятия торговли, общественного питания, бытового обслуживания, принадлежащие потребительской кооперации), общественную (профсоюзные клубы, пионерские лагеря и другие лечебно-оздоровительные учреждения) собственность.

Услуговая деятельность осуществлялась и на основе частной собственности, но она практически полностью относилась к сфере теневой экономики. Объем услуг, оказываемых частными лицами, был особенно значителен в сельском жилищном строительстве, транспортном обслуживании. Характерной чертой социально-культурных отраслей сферы обслуживания была практически полная бесплатность или льготная оплата населением оказываемых ему услуг.

В настоящее время речь идет о принципиальных трансформациях в структуре собственности и организационно-правовых формах деятельности в сфере обслуживания сельского населения, связанных с включением ее в общее экономическое пространство, функционирующее по законам рыночной экономики.

За постреформенные годы ситуация в социальной сфере села крайне обострилась. В результате передислокации функций финансирования с республиканского на территориальный уровень, дефицита местных бюджетов и кризисного положения сельскохозяйственных производителей резко сократилась инвестиционная деятельность, под угрозой физического разрушения находился имеющийся материально-технический потенциал отраслей обслуживания населения.

Важным фактором возрождения и развития социальной сферы села является модификация ее социально-экономической структуры. Задача этих преобразований - формирование новых, более эффективных с точки зрения удовлетворения потребностей сельского населения и учитывающих изменения в отношениях собственности в производственной сфере организационно-правовых форм usługовой деятельности и структуры мощностей социальной сферы по формам собственности.

До последнего времени этот процесс не имел достаточных научных обоснований и протекал во многом самотеком, что привело к отрицательным по-

следствиям. В частности, бесконтрольный процесс приватизации и коммерциализации, достаточно широко развернувшийся в сфере бытового обслуживания, послужил важной причиной практически полного отлучения сельских жителей от бытовых услуг.

Однако по мнению ВТО приватизация общественных благ (медицины, образования, транспорта, пенсионной системы, культуры и т.д.) сделает эти системы эффективнее, цены на них ниже, а сами услуги доступнее. Общественные блага в ВТО понимаются не как право граждан, а как товар. ВТО потребует приватизации общественных благ, роста цен на них и открытия доступа к ним иностранных концернов. ООН предупреждает, что ГАТС лишит население доступа к элементарным общественным благам. Именно США и ЕС требуют от других стран в ВТО открыть эти сектора для доступа иностранных инвесторов и приватизировать общественные блага (здравоохранение, образование, транспорт, воду, электричество, ЖКХ, культуру и т.д.).

В странах СНГ в основу реформирования социальной сферы были положены следующие основные принципы:

- ослабление функций государства в реализации конституционных прав граждан на образование, медицинскую помощь, услуги культуры, жилище;
- перенесение центра тяжести в бюджетном финансировании социально-культурных отраслей с республиканского на региональный уровень;
- расширение платности образования, здравоохранения, учреждений культуры, переход к самокупаемости жилищно-коммунального хозяйства и транспорт;
- структурная перестройка форм собственности в социально-культурных отраслях в пользу частного сектора.

Эффективная производственная деятельность сельскохозяйственных предприятий требует создание необходимых условий, как в процессе производства, так и при воспроизводстве рабочей силы. Эту задачу призваны выполнить подразделения и службы социальной инфраструктуры.

Социальной инфраструктуре присущи свои особенности, которые отражают специфику сельскохозяйственного производства. Объекты социальной инфраструктуры создаются как за счет ресурсов сельскохозяйственных предприятий и денежных средств сельского населения, так и путем эффективного использования государственных инвестиций на строительство жилых домов, детских дошкольных учреждений, школ, домов культуры, поликлиник, узлов связи и др. Подразделения социальной инфраструктуры в сельской местности обслуживают не только работников занятых в сельскохозяйственном производстве, но и другую часть населения, проживающую на территории предприятия.

Объекты социальной инфраструктуры на селе, как правило рассредоточены по территории хозяйства, что затрудняет эффективное их использование. Сезонный характер производства в сельском хозяйстве накладывает свой отпечаток на работу подразделений и служб социальной инфраструктуры.

Качество жизни в рамках сельских поселений теоретически предполагает соответствие уровня жизни села общим для страны стандартам и нормам в сфере материальных, социальных и культурных благ, предоставляемых населению. Оно обеспечивается в решающей степени эффективным функционированием

сфер социальной инфраструктуры, создающих условия для благополучного и комфортного проживания и жизнедеятельности сельских жителей.

Экономически развитые страны Запада, понимая значимость личных фермерских хозяйств и крупных сельскохозяйственных предприятий, располагающихся преимущественно на сельских территориях, осуществляют мероприятия «по обеспечению набора условий жизни, при которых жизнь приобретает качества достойной».

Исходя из мирового опыта в Казахстане идея повышения качества жизни сельского населения на основе развития социальной инфраструктуры требует для своей реализации огромных ресурсов и четкой продуманности и научной обоснованности действий, что определяет актуальность проблемы на современном этапе развития общества и перспектив в данном направлении. Необходимость определения места и роли социальной инфраструктуры села в системе факторов, составляющих качество жизни сельского населения, разработки системы показателей, характеризующих уровень развития социальной инфраструктуры сельских территорий и обеспеченность объектами данной отрасли являются задачами государственной аграрной политики в стране.

Задачи государственной аграрной политики, определенные в Программе по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013-2020 годы (Агробизнес - 2020), предусматривают не только развития самого аграрного сектора экономики, но и охватывает совершенствования социальной инфраструктуры на основе развития сельского хозяйства в целом.

Содействие решению задачи притока молодых специалистов в сельскую местность и закрепления их в аграрном секторе экономики предполагает необходимость формирования в сельской местности базовых условий социального комфорта, в том числе удовлетворения их первоочередной потребности в жилье.

Для обеспечения устойчивого социально-экономического развития сельских территорий и эффективного функционирования агропромышленного производства необходимо усилить государственную поддержку социального и инженерного обустройства населенных пунктов, расположенных в сельской местности, развития несельскохозяйственных видов деятельности в сельской местности, расширения рынка труда, развития процессов самоуправления и на этой основе повысить качество и активизацию человеческого потенциала. Без значительной государственной поддержки в современных условиях муниципальные образования, расположенные в сельской местности, не в состоянии эффективно участвовать в социальных реформах и удовлетворении основных жизненных потребностей проживающего на их территории населения. Исходя из задач государственной аграрной политики на ближайший период и долгосрочную перспективу для преодоления критического положения в сфере социального развития села необходимо провести комплекс взаимосвязанных мероприятий, которые предусматривается осуществлять в сельских поселениях.

Мероприятия Программы направлены на решение следующих основных задач:

– улучшение жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности, и обеспечение доступным жильем молодых семей и молодых специалистов на селе;

– стимулирование привлечения и закрепления для работы в социальной сфере и других секторах сельской экономики выпускников высших учебных и средних профессиональных заведений, молодых специалистов;

– улучшение состояния здоровья сельского населения путем повышения доступности и качества предоставления первичной медико-санитарной помощи, занятий физической культурой и спортом для предупреждения заболеваний и поддержания высокой работоспособности;

– повышение образовательного уровня учащихся сельских школ, приведение качества образования в соответствие с современными требованиями, обеспечивающими конкурентоспособность кадров на рынке труда;

– активизация культурной деятельности на селе;

– развитие и расширение информационно-консультационного и правового обслуживания сельского населения по вопросам ведения личного подсобного и домашнего хозяйства, развитие несельскохозяйственных видов деятельности;

– повышение уровня и качества электро-, водо- и газоснабжения в сельской местности, обеспечение развития телефонной и телекоммуникационной связи в сельской местности; расширение сети сельских автомобильных дорог с твердым покрытием и их благоустройство;

– повышение уровня занятости сельского населения, сохранение и создание новых рабочих мест.

Поставленные в Программе задачи решаются путем формирования условий для самостоятельного развития сельских территорий, применения ресурсосберегающих подходов и технологий, создания благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата в сфере обустройства сельских территорий.

Для решения указанных задач предусматриваются: предоставление приоритетной государственной поддержки для развития социальной инфраструктуры и инженерного обустройства населенных пунктов, расположенных в сельской местности, на республиканском, региональном и местном уровнях; разработка и реализация эффективного экономического механизма, обеспечивающего содержание и эксплуатацию объектов социальной сферы и инженерной инфраструктуры села на уровне нормативных требований; повышение эффективности использования материально-технических и кадровых ресурсов социальной сферы села путем формирования предприятий интегрированного типа, внедрения новых прогрессивных форм деятельности; разработка и внедрение в сельском строительстве новых экономичных проектов жилых домов, жилищно-производственных и жилищно-сервисных комплексов, общественных зданий (в том числе многопрофильного использования), адаптированных к различным типам сельских поселений, их местоположению, демографической ситуации и другим условиям; снижение стоимости сельского жилищного строительства путем внедрения новых конструктивных решений, отечественных строительных материалов и технологий, расширения применения комплектов деталей и домов, строительства жилья «под ключ», развития инжиниринговых услуг, снижения стоимости строительных материалов, применяемых в сельском строительстве; создание условий для привлечения в социальную сферу села средств сельскохозяйственных товаропроизводителей, других внебюджетных источников, а также для функционирования в сфере обслуживания сельского населения малых пред-



принимательских структур; формирование правового и методического обеспечения социального развития села.

Программа развития АПК на 2013 – 2020 годы будет реализована в два этапа.

Первый этап: 2013–2015 годы

На первом этапе необходимо заложить прочный фундамент развития АПК:

- формирование законодательной базы для достижения целей, решения задач и мероприятий, предусмотренных данной программой;

- принять меры по финансовому оздоровлению АПК путем реструктуризации кредитов сельскохозяйственных производителей с увеличением сроков погашения и снижения ставки вознаграждения;

- повысить экономическую доступность товаров, работ и услуг в растениеводстве и животноводстве, а также для производства продукции глубокой переработки сельхозсырья;

- перейти от экстенсивных методов прироста валовой продукции сельского хозяйства к интенсивным методам;

- усовершенствовать систему страхования в растениеводстве;

- обеспечить экономическую доступность финансовых услуг за счет применения широкого спектра инструментов поддержки и создать благоприятный инвестиционный климат;

- сформировать пул инвестиционных и пилотных проектов, пул прогрессивных агротехнологий для внедрения в растениеводстве, животноводстве и переработке сельскохозяйственной продукции;

- отработать систему трансфера, адаптации и коммерциализации технологий в аграрной науке, расширить сеть центров распространения знаний;

- обеспечить высокий уровень ветеринарной и фитосанитарной безопасности;

- развить инфраструктуру водообеспечения;

- повысить эффективность государственного сортоиспытания сельскохозяйственных культур;

- снизить рыночные риски через развитие маркетинговой и торговой инфраструктуры и логистики;

- развить до необходимого уровня транспортно-логистические мощности, в том числе системы хранения;

- повысить эффективность использования земель сельскохозяйственного назначения;

- развить систему налогообложения, оказания государственных услуг и технического регулирования;

- повысить эффективность системы государственного контроля и надзора в АПК.

В результате будут сформированы условия для дальнейшего развития отрасли.

Второй этап: 2016–2020 годы

На втором этапе предстоит существенно нарастить объемы производства сельскохозяйственной продукции, уменьшить импортозависимость Казахстана

по всем основным продуктам питания, реализовать экспортный потенциал, достичь поставленных в Программе целей.

Результаты решения поставленных задач на втором этапе:

- увеличение производительности труда в сельском хозяйстве за счет применения современных агротехнологий, позволяющих достичь целевых показателей урожайности растительных культур и продуктивности животных;

- освоение потенциала производственной и перерабатывающей отраслей АПК РК.

В результате использования эффективных мер государственного регулирования, создания благоприятных системных условий для развития бизнеса в АПК РК, развития обеспечивающей инфраструктуры, удвоения среднегодовых инвестиций в сектор, роста продуктивности ожидается достижение основных целевых индикаторов программы:

- увеличение объема государственной поддержки сельского хозяйства («желтая корзина» по квалификации ВТО) до 10% от ВВП сельского хозяйства;

- снижение долговой нагрузки сельскохозяйственных товаропроизводителей за счет понижения действующей процентной ставки в ходе реструктуризации кредитов на 300 млрд. тенге к 2015 году;

- снижение коэффициента угрозы распространения карантинных и особо опасных вредных организмов до 0,88 к 2020 году;

- увеличение доли пищевой продукции, подверженной мониторинговым лабораторным исследованиям до 0,4 % к 2020 году;

- введение в оборот дополнительных сельскохозяйственных земель из числа не рационально используемых в объеме 6,8 млн. га к 2020 году;

- количество государственных услуг, переведенных в электронный формат, 62 % к 2015 году.

Необходимый объем общего финансирования на развитие АПК РК к 2020 году возрастет в 1,3 раза, а объем бюджетного финансирования без учета облигационных займов и собственных средств АО «ПКК» в 2 раза и составит около 442 млрд. тенге. Мероприятия по финансовому оздоровлению будут осуществляться за счет облигационных займов, объем которых составит 300 млрд. тенге.

Повышение доступности товаров, работ и услуг для субъектов АПК в общем объеме финансирования возрастет в 2,2 раза. Доля выделенных средств на развитие государственного обеспечения субъектов АПК и доля расходов на повышение эффективности системы государственного регулирования увеличится на 1,2%.

Развитие объектов социальной инфраструктуры села во многом связано со степенью, уровнем и источниками финансирования, государственной поддержкой и бюджетными возможностями. Финансирование сельской социальной инфраструктуры необходимо осуществлять, используя различные источники: ассигнования из государственных и местных бюджетов, внебюджетные и целевые фонды, собственные накопления сельскохозяйственных и иных предприятий, частных инвесторов и населения, кредитные ресурсы, благотворительные взносы, иностранное инвестирование.

Только устойчивое развитие аграрного сектора экономики, организация рабочих мест, создание для сельского населения нормальных условий жизни, раз-

витие несельскохозяйственных видов деятельности в сельской местности могут обеспечить надежную основу для долговременного решения социальных проблем села, в том числе и для борьбы с бедностью.

Решение этих проблем возможно при комплексном социально-экономическом развитии и обустройстве сельских поселений. Комплексное обустройство села является главным индикатором и локомотивом достижения устойчивого развития сельских территорий и сельского хозяйства.

### **33.2. Актуальные проблемы развития социальной инфраструктуры сельских территорий**

В постсоциалистический период в Казахстане радикально реформирована экономика, что позволило обеспечить становление и развитие рыночных отношений в стране. Показатель ВВП на душу населения показывает уверенный рост, в 2015 году он составил 11028 амер.долларов. Однако, следует понимать, что необходим оптимальный баланс между экономическим ростом и обеспечением социальных благ. Неотделимость экономических трансформаций от социальных преобразований, формирование социально ориентированной экономики – один из наиболее значимых аспектов реформ, реализуемых в стране долгосрочных стратегий, таких как «Казахстан – 2050», а также программы «Агробизнес-2020.

Реализуемый в стране стратегический курс позволил создать за последние годы прочный фундамент социально-экономического прогресса, который, в свою очередь, способствовал формированию грамотной социальной политики государства, отвечающей требованиям социальной справедливости и адекватной ожиданиям населения.

В начале 90-х гг. радикальные преобразования всей общественно-экономической системы Казахстана обусловили возникновение совершенно новых социальных рисков, с которыми страна не сталкивалась, будучи в условиях директивной экономики. Эта сложная и непривычная для страны ситуация характеризовалась высоким уровнем рисков потери работы, повышения цен, невозможности получения качественных медицинских и образовательных услуг.

В эти непростые годы на фоне высокого уровня инфляции, безработицы, спада производства основной задачей социальной политики государства было недопущение усиления напряженности в обществе, с которой стране удалось справиться – несмотря на сложившуюся ситуацию, государство предпринимало шаги по смягчению последствий кризиса и старалось обеспечить защиту наиболее уязвимых категорий населения.

Основным достижением следующего периода стало принятие Конституции, в которой нашли отражение основные права граждан, в частности, касающиеся гарантий по социальной защите и поддержке. Принятая в 1997 году Стратегия «Казахстан-2030» в качестве главного приоритета дальнейшего развития страны обозначила построение экономически стабильного государства, отличительной чертой которого должно стать социальное равенство и благосостояние граждан.

В 2001–2006 годы проведены определенные работы в социально-экономическом развитии Казахстана – рост благосостояния населения, решение ряда актуальных социальных проблем стали отличительной чертой этого перио-

да. Была сформирована многоуровневая система социального обеспечения, основными звеньями которой стали базовые социальные выплаты, солидарные пенсии из государственного бюджета, пенсионные выплаты за счет обязательных пенсионных взносов и пенсионные выплаты за счет добровольных пенсионных взносов. Данная система позволила распределить ответственность между государством, работодателем и работником.

Однако за годы реформ не произошло социального сближения между уровнем и качеством жизни сельского и городского населения. Проводимая социальная политика пока не принесла ожидаемых результатов. Сохранились крупные социально-экономические диспропорции между уровнем и качеством жизни, занятостью, доходах в сельских населенных пунктах, малых городах, поселках и крупных городах.

Сельские населенные пункты значительно уступают городам по уровню обустроенности жилищного фонда, развитию инженерной и социальной инфраструктуры, качеству услуг образования, здравоохранения и сферы бытового обслуживания.

Произошла существенная трансформация населенных пунктов. По принятой в Программе классификации, за последние годы количество населенных пунктов с высоким потенциалом развития (1 категории) увеличилось в 2,5 раза, со средним потенциалом развития (2 категории) уменьшилось на 25% и с низким потенциалом развития (3 категории) уменьшилось в 7,6 раза. За годы реализации Программы 2,3 млн. сельских жителей улучшили свое социальное положение как за счет переселения в сельских населенных пунктов (СНП) с высоким потенциалом развития, так и за счет повышения категоричности СНП в результате возрождения и развития социальной и инженерной инфраструктуры.

В постсоветский период с казахстанской земли исчезло 922 сельских населенных пунктов, в основном население мелких аулов и сел. В связи с упразднением совхозов и колхозов и потерей экономической и социальной роли их центральных усадеб, исчезают мелкие населенные пункты, тяготеющие к этим усадьбам. Это центры бывших бригад и отделений крупных хозяйств. В результате государство во все большей мере теряет социальный контроль над территорией. Самоликвидируются сельские поселения, прежде всего, там, где исчезает основная функция сельской территории – сельскохозяйственное производство.

Развитие социальной инфраструктуры села приводит к социально-экономическим последствиям в виде улучшения качества жизни, увеличения занятости и сокращения уровня асоциального поведения населения, повышения производительности труда, увеличения социальных выплат, снижения социальной напряженности, сохранение и развитие демографического потенциала общества. Результаты деятельности социальной инфраструктуры села проявляются в уровне образования, культуры, физического развития человека, здоровья, в общей продолжительности жизни и ее трудоактивном периоде, характере воспроизводства населения, величине свободного времени и структуре его использования. Многоплановое влияние социальной инфраструктуры на человеческий фактор аккумулируется в уровне и динамике производительности труда и эффективности производства. Для сельской

инфраструктуры характерны более низкая по сравнению с городом удельная обеспеченность населения основными непроизводственными фондами и обслуживающими предприятиями, худший качественный состав материально-технического потенциала, низкое кадровое обеспечение, что, безусловно, снижает качество обслуживания населения.

В условиях постсоциалистического развития сельского хозяйства проблемы совершенствования социальной инфраструктуры сельских населенных пунктов и территорий остается дискуссионным вопросом не только среди казахстанских ученых, но и в странах СНГ.

Ряд ученых определяют социальную инфраструктуру как сферу жизнедеятельности общества, в которой обеспечивается определенный уровень благосостояния, качества жизни населения вне непосредственной сферы производства.

М.С. Платон под социальной инфраструктурой понимает систему интегрированных отраслей хозяйства, комплекс учреждений и организаций, обеспечивающих благополучные условия жизнедеятельности человека в трудовой, общественно-политической и духовной сферах и одновременно в сфере семьи и быта. Согласно его подходу в комплекс социальной инфраструктуры входят подготовка и переподготовка кадров, розничная торговля и общественное питание, условия, сохранения здоровья, жилищно-коммунальное хозяйство, условия обеспечивающие содержание детей, а так же условия, обеспечивающие отдых и повышение культуры трудящихся.

Ряд авторов утверждают, что инфраструктура, как экономическая категория, выражает производственные отношения по поводу деятельности различных объектов как производственного, так и непроизводственного характера, направленных на создание комплекса условий для развития экономики и обеспечения жизнедеятельности и интеллектуального развития индивидуумов, т.е. общих условий роста общественного производства и социального прогресса». Социальная инфраструктура, по их мнению, «выражает экономические отношения между...обществом и его членами по поводу потребления специфических благ – материальных и нематериальных услуг, необходимых для воспроизводства рабочей силы, гармоничного развития личности, общественной активности индивидуумов».

Социальная инфраструктура, по мнению А.А. Грабар – это совокупность отраслей народного хозяйства, обслуживающих бытовые потребности населения через сферу организаций розничной торговли и общественного питания, жилищно-коммунальных и бытовых услуг населению, общественного транспорта; обеспечивающих здоровье и работоспособность населения через систему здравоохранения и рекреации; реализующих интеллектуальные и духовные потребности личности через систему непрерывного образования, спортивные организации, организации культуры, досуга, спорта и т.п.

Под социальной инфраструктурой Ю. Б. Рындалов предлагает понимать совокупность объектов торговли, общественного питания, бытового обслуживания населения, жилищно-коммунального хозяйства, пассажирского транспорта, связи, здравоохранения, физической культуры и спорта, народного образования культуры и искусства, деятельность которых направлена на

удовлетворение личных потребностей, обеспечение жизнедеятельности, духовного и интеллектуального развития населения.

А.Г.Исаковым предлагается понимать социальную инфраструктуру сельских территорий как совокупность учреждений и организаций (объектов), находящихся на территории сельского поселения, и реализующих целевые задачи социального, экономического характера, решение которых направлено на обеспечение жизнедеятельности населения и создание условий для развития экономики сельских территорий. А.Ю. Петров определяет социальную инфраструктуру как систему отношений между людьми по поводу рационального использования ресурсов, выделяемых обществом для удовлетворения социальных потребностей населения, формирования дееспособной личности, повышения эффективности национального производства и перехода общества на путь строительства постиндустриальной экономики.

По мнению А. В. Костарева социальная инфраструктура сельского муниципального образования представляет собой целесообразно сформированную материально пространственную среду, необходимым условием организации которой является максимальная доступность и пространственно-временная приближенность ее отраслей к сферам социальной и индивидуальной активности человека. Кроме того, А. В. Костарев считает, что инфраструктура является неотъемлемой частью производственных сил общества, обеспечивающей нормальное функционирование предприятий.

Социальное развитие села – это комплекс мер способствующих повышению качества жизни на селе. При развитии этой сферы села следует учитывать специфические особенности: природно-климатические условия, демографию, экономику, производство, которое доминирует в данной местности.

Создание условий для устойчивого развития сельских территорий во многом зависит от решения социальных проблем, поэтому основной целью улучшения социальной инфраструктуры является развитие человека путем удовлетворения его бытовых, культурных и духовных потребностей.

В аграрной сфере формирование и развитие инфраструктуры является обязательным условием эффективного взаимодействия субъектов основного и вспомогательного производства, связывающим спрос и обеспечивающим превращение всех видов ресурсов в факторы производства, способствующим созданию общих предпосылок воспроизводственного процесса, роста и развития агропромышленного производства.

На данный момент многие сельские жители ограничены в тех вещах, которые у населения города являются нормой. Например: водопровод, горячее водоснабжение, отопление, канализация, ванны. Отсутствие этих благ влияет на решение молодого специалиста, когда встает вопрос о возвращении в село после окончания обучения в высших и среднеспециальных учебных заведениях.

Можно наблюдать положительную динамику в улучшении бытового обеспечения сельской местности, 25,8 % общественной колонкой, однако лишь 0,4% сельской местности оснащены водопроводом, 14,2 % населению возят воду водовозами и все еще 3 % население пользуются открытыми естественными водоемами (табл.1).

Таблица 1 – Доступность питьевой воды в домашних хозяйствах сельской местности Южно-Казахстанской области (%)

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
Источник питьевой воды:					
водопровод	-	-	-	0,8	0,4
колодец в своем дворе	67,0	67,4	67,4	69,6	56,6
общественная колонка	9,6	11,6	11,6	13,5	25,8
общественный колодец	6,5	0,7	0,7	0,7	-
родник, река, озеро	1,3	1,6	1,6	1,4	3,0
привозит водовоз	15,6	18,7	18,7	14,0	14,2
Расстояние от жилья до источника питьевой воды:					
менее 100 м	89,2	88,0	88,0	88,0	89,1
100-200 м	2,2	6,7	6,7	7,9	6,0
200-500 м	0,5	4,6	4,6	3,4	4,9
500-1000 м	7,9	0,7	0,7	0,5	-
Более 1 км	0,2	-	-	0,2	-
Примечание: Уровень жизни населения Южно-Казахстанской области. Статистический сборник// Департамент Статистики Южно-Казахстанской области.- Шымкент, 2016.- С.28.					

Не будем концентрировать внимание на разнице в центральном отоплении, канализации или горячем водоснабжении. Такой разрыв вполне естественный и исходит из природы сельского расселения. В каждом конкретном населенном пункте он будет зависеть от плотности застройки селитебной зоны, от соотношения домов усадебного типа и многоквартирных домов и т. п. По крайней мере, надежда на масштабные кардинальные изменения в этих видах благоустройства сельского жилища – в условиях Казахстана перспектива не близкая (табл.2).

Следует отметить, что сельскому жителю больше по душе индивидуальное отопление и горячее водоснабжение. Оно и надежнее, и дешевле. А вот стремиться к стопроцентной газификации жилья, телефонизации, оборудовании водопроводом, ванной и душем, туалетом в доме – обязательно. Многократный разрыв и незначительный рост благоустройства сельских домов по сравнению с городскими – важный фактор неудовлетворенности сельских жителей бытовыми условиями.

Сохранились крупные социально-экономические диспропорции между уровнем и качеством жизни, занятостью, доходах в сельских населенных пунктах, малых городах, поселках и крупных городах. Сельские населенные пункты значительно уступают городам по уровню обустроенности жилищного фонда, развитию инженерной и социальной инфраструктуры, качеству услуг образования, здравоохранения и сферы бытового обслуживания. Сопоставление инженерного обустройства и социальной сферы сельских поселений и фермерских усадеб экономически развитых западных стран с СНП Казахстана свидетельствует о наличии разрыва далеко не в пользу сельских территорий Казахстана.

За последние четверть века изменились не только демографическая структура и сеть сельских населенных пунктов, но и их социально-экономическая структура. Произошли следующие основные трансформации. В дореформенный период СНП были представлены одним производственным ядром в виде совхоза

или колхоза. Теперь они трансформировались по двум моделям: 1) СНП с одним производственным ядром в виде сельскохозяйственного производственного кооператива или хозяйственного товарищества; 2) СНП с размытым производственным ядром в виде множества производственных кооперативов, хозяйственных товариществ, крестьянских и фермерских хозяйств.

Таблица 2 – Оценка членов домашних хозяйств качества предоставленных коммунальных услуг (%)

Показатели	в городской местности		в сельской местности	
	2011	2015	2011	2015
Хорошо				
Давление холодной воды	72,8	63,2	-	100,0
Давление горячей воды	50,1	51,0	-	-
Температура горячей воды	72,0	55,0	-	-
Температура отопления	53,7	58,0	-	-
Напряжение электросети	36,9	60,7	56,3	66,6
Подача газа	24,4	58,0	91,9	84,6
Качество питьевой воды	34,3	35,0	58,7	-
Удовлетворительно				
Давление холодной воды	26,4	36,8	-	-
Давление горячей воды	47,9	44,5	-	-
Температура горячей воды	28,0	40,0	-	-
Температура отопления	38,8	36,5	-	-
Напряжение электросети	36,9	39,0	43,3	33,2
Подача газа	24,4	42,0	8,1	15,4
Качество питьевой воды	34,3	56,0	36,5	-
Плохо				
Давление холодной воды	0,8	36,8	-	-
Давление горячей воды	2,0	4,5	-	-
Температура горячей воды	-	5,0	-	-
Температура отопления	7,5	5,5	-	-
Напряжение электросети	22,2	0,3	0,4	0,2
Подача газа	51,2	-	-	-
Качество питьевой воды	31,4	9,0	4,8	-
Примечание: Уровень жизни населения Южно-Казахстанской области. Статистический сборник// Департамент Статистики Южно-Казахстанской области.- Шымкент, 2016.- С.25-26.				

Наименее проблемными в смысле формирования производственного ядра являются те СНП, в которых функционируют по одному ТОО, или кооперативу, или акционерному обществу. Они интегрируют производственную, социальную, коммунальную и другие сферы жизнедеятельности СНП. Но в большинстве сельская община населенного пункта разделена на обособленные производственные и социально-бытовые ячейки. В пределах одного сельского округа функционируют десятки, а то и сотни крестьянских хозяйств, ТОО, кооперативов.



Например, в с. Карашык Южно-Казахстанской области, в котором проживает около 5 тыс. человек, функционируют 3 ТОО, 2 производственных кооператива, 285 крестьянских хозяйств. Главная причина разобщения – отсутствие ядра в населенном пункте, которое как магнит, притягивало бы к объединению общих интересов всех представителей агробизнеса на селе.

Казалось бы, что в селе таковым является акимат (администрация) сельского округа. Но законом «О местном государственном управлении и самоуправлении в Республике Казахстан» такие обязанности ему не вменяются.

Наиболее верным путем преодоления разобщенности будет объединение хозяйствующих структур в крупное производственное ядро посредством кооперации на основе общих экономических интересов. Какие же эти интересы? Это – дефицит техники и оказание технологических услуг, это – ремонт техники, это – проблемы сбыта и переработки продукции, агрохимического обслуживания, обеспечения горюче-смазочными материалами, племенными животными, семенным материалом, обслуживания мелиоративных систем в зоне орошаемого земледелия, строительства животноводческих помещений, жилья и т.п. По нашему мнению, все эти производственные структуры в пределах одного крупного населенного пункта можно объединить в единый кооператив государственно-частного партнерства. Такой кооператив, обладая большими возможностями обслуживания крестьянских хозяйств и товариществ в сфере производства, сбыта и переработки сельскохозяйственной продукции мог бы стать экономическим ядром формирования населенного пункта нового типа – агрогорода, как наиболее перспективного кластерного проекта.

Расчеты показывают, что при радиусе полевых вахт до 30 км агрогород может обслуживать 20-30 тыс. га пашни и до 15 тыс. голов животных в пересчете на крупный рогатый скот. Агрогорода должны стать одним из самых важных национальных проектов, иметь на 5-10 лет преимущество в кредитовании, налогообложении, приобретении земли в собственность.

Таким образом, преобразование сельских населенных пунктов, имеющих ныне достаточно развитую социальную и производственную структуру в поселения со статусом агрогородок, как конкурентоспособных и самодостаточных хозяйственных комплексов, явится надежной основой продовольственной безопасности страны, роста производительности аграрного труда, более полной занятости населения, получения ими приемлемых доходов, воспроизводства и экономической активности рабочей силы в сельской местности.

Для устойчивого развития сельских территорий необходимо создать соответствующие правовые, экономические и организационные основы, что является прерогативой государственных органов и органов местного самоуправления.

С целью усовершенствования управления сельскими территориальными системами целесообразно в процессе перехода к новому административно-территориальному устройству при определении статуса сельских поселений принять во внимание уровень их урбанизированности, разработать новые критерии деления территориальных образований на городские и сельские.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Felber Christian*. GATS: Das Dienstleistungsabkommen der WTO // ATTAC. 2004, Die geheimen Spielregeln des Welthandels. WTOGATS-TRIPS-MAI. Wien, Sinclair, Scott. GATS. How the WTOs new -

services□ negotiations threaten democracy. Ottawa: WEED 2003; Die letzte Grenze. GATS. Die Dienstleistungsverhandlungen in der WTO. Berlin. URL:www.weed-online.org.

2. *Лаврухина Е.А.* Качество жизни сельского населения (мировой опыт) //Социология власти.- 2012.-№1.-С.105-112.

3. Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013-2020 годы (Агробизнес - 2020). Астана, 2012, 97 с.

4. *Грабар, А. А.* Формирование, регулирование и развитие социальной инфраструктуры региона (На материалах Приволжского федерального округа): дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук. – Киров. – 2010. – 168 с.

5. *Исаков, А. Г.* Повышение эффективности планирования развития социальной инфраструктуры сельских территорий: автореферат дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук. – Княгинино. – 2011. – 19 с.

6. *Климушкина, Ю. С.* Развитие социально-производственной инфраструктуры села (на примере Ульяновской области): дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук.– Оренбург. – 2006. – 256 с.

7. *Костарев, А. В.* Стратегия развития социальной инфраструктуры сельского муниципального образования: дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук. – Пермь. – 2004. – 167 с.

8. *Мерзлов, Ф. В.* Региональный опыт разработки программ устойчивого развития сельских территорий / Ф. В. Мерзлов, Л. А. Овчинцева, О. А. Попова // М.: ФГБНУ «Росинформагротех». – 2012. – 112 с.

9. *Минакова И.В., Коварда В.В.* Взаимозаменяемость и взаимодополняемость ресурсов в региональной экономике // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – №33 (216). - С. 2-9.

10. *Петров, А.Ю.* Социальная инфраструктура в системе экономических отношений национального производства Вопросы теории и методологии: дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук.– М.: РГБ. – 2003. – 172 с.

11. *Платон, М. С.* Социальная инфраструктура села / М. С. Платон. – М.: Агропромиздат. – 1986. – 150 с.

12. *Рандалов, Ю. Б.* Социальная инфраструктура региона: проблемы развития / Ю. Б. Рандалов, Ц. Б. Будаева – Новорыбинск: Найка, 1989. – 72 с.

13. *Удалов О.Ф., Большакова Ю. А.* Социально-экономический портрет современного села // Управление экономическими системами: электронный научный журнал – 2012. – № 41.

14. *Myrzaliyev B.S., Aitmanbetova A. A., Ydyrys S.S., Utarov K.A.* Peculiarities of the Development of Social Infrastructure of Rural Districts and Territorie of Central Asian Post-Socialistic States// IJABER, Vol. 14, No. 10 (2016): 134-167.

## **ГЛАВА 34. ВЕКТОРЫ ЭВОЛЮЦИИ СФЕРЫ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА И ЭКОНОМИКИ ПЕРЕХОДНЫХ СТРАН**

### **34.1. Кластерное развитие агропромышленного комплекса Казахстана**

Кластеры, представляя из себя сложно организованную систему, являются промежуточным звеном между взаимодействием и слиянием. Партнеры в процессе взаимодействия производят товары, работы, услуги, существенные и незаменимые друг для друга, что обуславливает устойчивость кластерных образований. При этом партнерство взаимосвязанных хозяйствующих субъектов имеет потенциал, превышающий простую сумму их потенциалов.

Феномен кластеризации – экономической агломерации взаимосвязанных предприятий на некоторой территории, известен со времен ремесленного производства. Но, только начиная с последней четверти XX в., кластеры начали со всей очевидностью проявлять себя как важный фактор экономического развития регионов. Во всем мире экономисты все больше склоняются к тому, что регионы, на территории которых складываются кластеры, становятся лидерами экономического развития. Такие регионы – лидеры определяют конкурентоспособность национальных экономик.

В экономической литературе приводится большое количество определений кластера. Все они подразумевают под собой группу территориально-сконцентрированных предприятий, объединенных в единую технологическую цепь, включая всех участников кластера: поставщиков, производителей, потребителей, учебные и научно-исследовательские институты, финансовые организации, фирмы распространители выпускаемой продукции.

Кластер представляется как группа географически соседствующих взаимосвязанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. Основными признаками кластера являются: концентрация предприятий одной или смежных отраслей в одной географической точке; конкурентоспособность выпускаемой ими продукции; конкуренция за завоевание и удержание клиента; кооперация с высокой степенью развитости.

С целью активизации внедрений инновационных технологий необходимо разработка организационно-экономического механизма инновационного развития и кластеров региона Концепции инновационного перевооружения АПК.

Опыт развития многих стран показывает одну из наиболее эффективных форм экономического управления политику, основанную на кластерах.

Несмотря на значительное количество работ, особенно зарубежных авторов по теории кластеров, многие вопросы не получили надлежащего освещения. А для казахстанской действительности данная теория остается непроработанной как на уровне фундаментальных исследований, так и на прикладном уровне. Кластер представляется как некая совокупность предприятий, составляющих его структуру. Кластер в АПК как ключевой инструмент управления территориальной агропромышленной политикой перераспределения добавленной стоимости и комплексного использования социально-экономического потенциала территории.

На данный момент АПК Казахстана представляет собой группу не связанных между собой отраслей и предприятий. Агропромышленный комплекс, прежде представлявший собой единый функционирующий организм, в ходе реформ утратил свои позиции. Это явилось последствием приватизации путем расчленения целостных технологических систем на имущественные паи и раздела материально-технических ресурсов, в результате которой крупное производство было заменено мелким, произошло дробление материально-технической базы комплекса, стало невозможным использование современных технологий и систем земледелия, то есть практически была заблокирована возможность организации производства по полному циклу сельскохозяйственных работ.

Говоря о кластерах в сфере АПК, можно выделить две альтернативные стратегии, которые дополняют друг друга: повышение использования знаний в существующих кластерах; создание новых сетей конструктивного сотрудничества внутри кластеров.

Улучшение предпосылок для ведения бизнеса в Казахстане создает благоприятные условия для создания кластеров. С точки зрения конкурентоспособности к слабым сторонам бизнеса можно отнести недостаточную интеграцию казахстанских компаний в глобальные цепочки поставок, низкий уровень использования современных производственных технологий, а также конкурентоспособности поставщиков, низкую эффективность антимонопольной политики, высокий уровень административных барьеров, недостаточную развитость финансового сектора и проблемы с доступом к венчурному капиталу.

Кластеры могут оказывать влияние на конкурентоспособность в трех направлениях:

Кластеры повышают производительность фирм и отраслей за счет: эффективной специализации (разделение) труда; появления более требовательных потребителей; экономии масштаба, например, при покупке сырья или проведении совместных маркетинговых исследований; доступа к технологиям, поставщикам, квалифицированной рабочей силе, информации, бизнес услуг и др.; совершенствования логистических цепочек, а также сотрудничества и обучения кластера; совершенствования инфраструктуры профессиональных, финансовых и других услуг.

Кластеры создают возможности для инновационного и производственного роста: создают каналы для эффективного сотрудничества потенциально новых ресурсов для инноваций; раннее определение и прогнозирование технологических тенденций; среда, благоприятствующая появлению комбинаций ранее не существовавших квалификаций (способностей); благоприятные предпосылки для распределения рисков.

Кластеры стимулируют и облегчают формирование нового бизнеса, поддерживающего инновации и расширение кластера: использование венчурного капитала и развитие быстрорастущих компаний; связи внутри кластера способствуют появлению взаимодополняющих навыков, технологий, субсидий, что позволяет участвовать в более крупных сделках, в которых индивидуальные компании не конкурентоспособны; поддержка появления

новых участников; укрепление социальных и других неформальных связей, способствующих появлению новых идей и бизнеса; более совершенные информационные потоки внутри кластера.

Среди отличительных особенностей кластера для уверенного его опознания среди прочих некоммерческих объединений можно выделить следующие: ассоциация (некоммерческое партнерство); добровольность членства; доверие между участниками; ориентация продукции на экспорт; наличие стандартов качества выше, чем в регионе (стране) базирования; коллективный бренд; перераспределение производства; взаимодействие кластера с властью.

В мировой практике сложились основные формы стимулирования малых инновационных предприятий, в т.ч. в рамках кластерных систем:

- прямое финансирование (субсидии, займы, достигающие 50% расходов на создание новой продукции и технологий – Франция, США и другие страны);
- предоставление ссуд, в том числе без выплаты процентов (Швеция);
- целевые дотации на НИР (практически во всех развитых странах);
- создание фондов внедрения инноваций с учетом возможного коммерческого риска (Англия, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды);
- безвозмездные ссуды, достигающие 50% затрат на внедрение новшеств (Германия);
- снижение государственных пошлин для индивидуальных изобретателей (Австрия, Германия, США и др.);
- отсрочка уплаты пошлин или освобождение от них, если изобретение касается экономии энергии (Австрия);
- бесплатное ведение делопроизводства по заявкам индивидуальных изобретателей, освобождение от уплаты пошлин (Нидерланды, Германия).

Выполнение проекта создания кластеров предприятий на территории Казахстана позволит обеспечить стратегические приоритеты страны: достижение устойчивого экономического развития, повышение социального благополучия и уровня жизни населения, а также укрепить положение страны и на международной арене.

Одним из эффективных современных форм поддержания конкурентоспособности продукции является развитие сельскохозяйственных кластеров за счет организационно-управленческих мероприятий по формированию единой цепочки добавленной стоимости и продвижению готовой продукции. Ключевым направлением организационной работы в сельскохозяйственных кластерах выступает создание мощных современных агрохолдингов.

На территории Южно-Казахстанской области присутствуют все составляющие, обеспечивающие создание полноценных кластеров, специализирующихся на поставках продукции сельского хозяйства.

В регионе объективно обусловлено формирование молочно-продуктового, мясного, птицеводческого, овощеводческого, бахчеводческого, плодово-ягодного, хлопково-текстильного кластеров. Перспективно формирование кластеров пчеловодства, поскольку продукты этих производств обладают уникальными вкусовыми и оздоравливающими свойствами в связи со

спецификой природно-климатических условий региона, характерных только для данной местности.

Кластерное развитие как инструмент повышения конкурентоспособности регионов, инновационного развития их экономики является новым подходом в региональном развитии страны. Основными целями казахстанской кластерной инициативы является создание условий для максимального использования конкурентных преимуществ Казахстана в развитии несырьевого сектора экономики на основе вовлечения частных бизнес-структур в сферу индустрии.

Кластерный подход в агропромышленном комплексе был заложен в Государственную программу индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015–2019 годы. Программа сфокусирована на развитии обратывающей промышленности. Предусматривается сконцентрировать усилия и ресурсы на ограниченном числе секторов с применением кластерного подхода.

Суть кластерного подхода заключается в создании определенной группы географически локализованных взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских центров, вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга в достижении конкретного хозяйственного эффекта и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний, самого кластера и, страны в целом.

В советский период Казахстан являлся мощным аграрным регионом, важным поставщиком многих сельхозпродуктов, которые производились в больших по своему размеру колхозах и совхозах. Достаточно не продуманная политика приватизации в аграрном секторе привела к разрушению крупных сельскохозяйственных предприятий. Преобразование последних в мелкие разрозненные фермерские и крестьянские хозяйства значительно снизило эффективность их хозяйствования. Мелкие земельные участки оказались непригодными для применения современных сельскохозяйственных машин и технологий.

На протяжении более двадцати лет агропромышленный комплекс Казахстана функционирует как многоукладный. За это время в сельском хозяйстве сформировался частный сектор малых и средних сельскохозяйственных товаропроизводителей: крестьянские (фермерские) хозяйства и хозяйства населения (личные подсобные хозяйства). Самой массовой и устойчивой в условиях кризиса хозяйственной формой производства в АПК Казахстана являются хозяйства населения (личные подсобные хозяйства).

Сельская семья, для которой трудовая хозяйственная деятельность на земле стала формой существования и главным источником средств для воспроизводства, является основной базовой ячейкой в социальной организации сельского общества, определяющей тенденции формирования местного продовольственного рынка, а также характер и направление развития сельскохозяйственного производства.

Период перехода сельской экономики страны к рыночным отношениям сопровождался спадом производства в общественном секторе, структурными преобразованиями, изменениями в кадровом составе и численности занятых. В

это время происходило увеличение объемов производства продукции сельского хозяйства в мелкотоварном секторе экономики. В настоящее время хозяйства населения в целом изменили свой статус и являются одной из слагаемых мелкотоварного производства, заняв лидирующее место в производстве отдельных видов продукции (картофель, овощи, фрукты, мясо, и молоко), обеспечив самозанятость населения и получения дополнительных источников дохода.

Сельскохозяйственная отрасль Казахстана по ее роли в структуре и в целом в воспроизводственном процессе экономики является базовой. В соответствии со Стратегией развития до 2020 года, агропромышленный комплекс в числе семи приоритетных секторов должен в полной мере реализовать свои отраслевые преимущества и масштабный потенциал. Казахстану необходимо более эффективно использовать свои конкурентные преимущества, особенно в производстве экологически чистой продукции.

Первым пилотным кластером стал хлопково-текстильный кластер в Южно-Казахстанской области. В Казахстане свое дальнейшее развитие получает инфраструктура специальная экономическая зона (СЭЗ) «Онтустик» в Южно-Казахстанской области в рамках кластера «Текстильная промышленность». Цель ее создания – развитие текстильной промышленности, в частности производство готовых изделий, активизация вхождения экономики страны в систему мировых хозяйственных связей, привлечение в Казахстан производителей мировых торговых марок для выпуска готовой текстильной продукции, создание высокотехнологичных производств, а также улучшение качества и расширение ассортимента текстильной продукции.

Сырьевой базой хлопково-текстильной промышленности Казахстана является хлопок. Среднегодовой валовой сбор урожая хлопка-сырца в стране составляет 400–450 тыс. тонн. Получаемый в Казахстане хлопок относится к средне волокнистым видам хлопкового волокна. Основной объем производимого хлопка-волокна – более 80% – ориентирован на экспорт. Остальное используется такими текстильными предприятиями, как ТОО «Альянс Казахский Русский Текстиль», АО «Меланж», АО «Ютекс», ТОО «Nimex Textile».

Текстильная промышленность Казахстана представлена в основном предприятиями, построенными в период Советского союза. В Южно-Казахстанской области работает несколько новых предприятий, вложивших средства в модернизацию существующих и строительство новых текстильных производств.

ТОО «Альянс Казахский Русский Текстиль» - совместное предприятие, в которое входят казахстанская хлопковая компания «Мырзакент» и российская корпорация «Русский Текстиль» - крупнейший отраслевой текстильный холдинг России. Проектная мощность планируется на уровне 15 млн. кв. метров ткани в год. АО «Ютекс» - предприятие по переработке хлопка-волокна, плановая мощность составляет около 6 тыс. тонн хлопчатобумажной пряжи в год, которая идет на продажу в Россию, Украину и на местный рынок. АО «Меланж» - интегрированная фабрика, выпускающая хлопчатобумажную пряжу с использованием местного сырья. Производственная мощность предприятия в

среднем 5 тыс. тонн пряжи в год. Также предприятие производит домашний текстиль. Продукция продается по Казахстану, России, Турции. ТОО «Nimex Textile» - текстильная фабрика, перерабатывающая 12 тыс. тонн хлопковолокна в год. Продукция – хлопчатобумажная пряжа и ткани.

Для планомерной реализации создания и развития хлопково-текстильного кластера в южном регионе Казахстана уже проведены мероприятия на государственном уровне. В частности, принят Закон РК «О развитии хлопковой отрасли», создаются современные лаборатории по покипной оценке качества хлопка-волокна, открыт научно-исследовательский институт хлопководства, ведется работа по организации транспортно-логистических центров. Государственное АО «Хлопковая контрактная корпорация» ввела в эксплуатацию новый хлопкоочистительный завод, создана лизинговая компания АО «БРК-Лизинг».

Текстильным компаниям на территории СЭЗ предоставляются значительные налоговые и таможенные преференции. На территории «Онтустик» планируется построить порядка 15 текстильных предприятий, которые будут перерабатывать 100 тыс. тонн хлопка-волокна в год. Основными видами производств в СЭЗ будут выпуск джинсовых, махровых, трикотажных изделий, спецодежды и суровых тканей, домашнего текстиля.

Успешному развитию СЭЗ способствуют такие факторы, как льготные экономические условия, доступ к сырьевой базе, рынкам сбыта, человеческим ресурсам, инфраструктуре, низкий уровень затрат, стабильный инвестиционный климат.

Реализация идеи СЭЗ «Онтустик» предполагает увеличение доли текстильной отрасли в валовом внутреннем продукте страны, создание перспективных и высокотехнологичных производств, обеспечивающих конкурентоспособность отечественной продукции по цене и качеству, создание условий для привлечения инвестиций в отрасли и кредитования предприятий банками второго уровня, повышение конкурентоспособности национальной экономики, что будет способствовать ее интеграции в мировую экономику.

Целесообразность создания хлопково-текстильного кластера проявляется в его выгоды как для хозяйствующих субъектов по производству хлопка-сырца, так и для перерабатывающих предприятий.

Производители хлопка-сырца получают возможность своевременно и в полном объеме реализовывать свою продукцию. Перерабатывающие же предприятия обеспечиваются спросом и работают с максимальной производственной мощностью.

Кластеры способствуют повышению эффективности деятельности предприятий в регионе. Это, в свою очередь, увеличивает налогооблагаемую базу и, соответственно, налоговые поступления в бюджет. Для малых и средних предприятий кластер существенно снижает барьеры выхода на рынки сбыта продукции, поставок сырья и материалов, рабочей силы.

Главное, на что нацелены кластеры, это возможность для бизнеса и для системы региона развиваться вне инерционной траектории. Для бизнеса кластер – это реальная возможность обеспечить себе конкурентоспособность в будущем, то есть создавать долгосрочную стратегию развития предприятий. Кластеры



выступают основой устойчивого экономического развития регионов и способствуют повышению их конкурентоспособности.

### **34.2. Роль государственно-частного партнерства в модернизации сельского хозяйства республики Казахстан**

В условиях глобализации экономики повышается воздействие макроэкономических факторов, прежде всего мирового финансового и продовольственного кризисов на национальные экономики отдельных стран. Вместе с природно-климатическими и политическими рисками это усиливает угрозу снижения продовольственной безопасности и вызывает необходимость в развитии различных форм государственно-частного партнерства, широкого его распространения в самых разных отраслях и сферах экономики как необходимого условия повышения конкурентоспособности производимой продукции на основе модернизации отраслей.

Следует подчеркнуть, что государственно-частное партнерство приобретает особо важную роль при проведении модернизации отраслей сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, обеспечивающих продовольственную безопасность страны и ее национальную независимость в мире, так как ценообразование на продовольствие в них осуществляется под контролем государства. При наиболее благоприятной для этих отраслей конъюнктуре рынка рост цен на сельскохозяйственную продукцию и продукты питания ограничивается государственными органами власти во избежание социального напряжения в обществе. При этом цены на промышленную продукцию (энергоресурсы, удобрения, тракторы, автомобили, сельскохозяйственные машины) продолжают расти, что делает практически невозможным не только осуществление расширенного воспроизводства на инновационной основе, но даже простого воспроизводства продовольствия. В этой связи государство должно предложить аграрному сектору новые механизмы взаимодействия, которые обеспечат решение сразу двух проблем: продовольственной безопасности и модернизации отраслей.

Модернизация отраслей представляет собой процесс улучшения качеств используемых сортов сельскохозяйственных культур и пород сельскохозяйственных животных, технологии производства продукции сельского хозяйства, техники и оборудования, организации производства и труда .

Модернизация отраслей сельского хозяйства связана, во-первых, с повышением их роли в качестве регулятора преобразований биопотенциала (земли, сорта растений, породы животных) в системе производственного потенциала; во-вторых, со значением отрасли как базы соединения ресурсов в технологическом процессе; в-третьих, с воспроизводством ресурсов и продукции на инновационной основе.

Модернизация всей национальной экономической системы, в первую очередь приоритетных отраслей, к которым, в том числе, относится АПК, обозначена в Стратегии развития Казахстана до 2050 года, также актуализирована в Послании Главы государства от 2017 года и призвана обеспечить глобальную конкурентоспособность страны, особенно в условиях вхождения Казахстана в ВТО. Особая ставка сделана на АПК, как на драйвера экономики. Данный сектор экономики имеет перспективное будущее, поскольку по многим позициям Казах-

стан может быть одним из крупнейших в мире производителей аграрной экспортной продукции, особенно по производству экологически чистых продуктов питания. Бренд *made in Kazakhstan* должен стать эталоном такой продукции.

Исторически сельское хозяйство всегда оставалось для Казахстана стратегическим направлением. Огромная территория, расположенная в нескольких климатических поясах, располагает к культивированию различных культур и выращиванию в натуральных условиях многих видов скота и птицы. К тому же выгодное расположение Казахстана в центре Азии дает фантастические возможности для логистики в третьи страны импортных товаров и продвижения собственных.

Помимо этого, в сельской местности проживает половина населения Казахстана, а количество занятых в сельском хозяйстве составляет четверть от занятого в экономике, что придает аграрному сектору особое социальное значение. Стремительное удорожание продуктов питания во всем мире, в основе которого глобальный фактор истощения природных ресурсов, еще выше поднимает вопрос национальной продовольственной безопасности, возлагая на сельское хозяйство задачу расширения производства продуктов питания.

В этих условиях, конечно же, возрастает роль государственно-частного партнерства, как взаимовыгодного сотрудничества между государством и агробизнесом, реализуемое в различных формах и ставящее своей целью повышение конкурентоспособности продукции на основе комплексного проведения модернизации (продуктовой, технической, технологической, организационной) во всех отраслях и сферах АПК.

ГЧП представляет собой институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности - от развития стратегически важных отраслей экономики до предоставления общественных услуг в масштабах всей страны или отдельных территорий. Бурное развитие многообразных форм ГЧП во всех регионах, их широкое распространение в самых разных отраслях экономики позволяют трактовать эту форму взаимодействия государства и бизнеса как характерную черту современной смешанной экономики.

Речь идет о партнерстве государства и частного сектора, обозначаемого обычно термином *Public-Private Partnership (PPP)*. Принятый термин «государственно-частное партнерство» (ГЧП). Суть ГЧП – заключается в перераспределении ответственности и рисков за развитие секторов, которые обычно относятся к сфере ответственности государства. В проектах ГЧП государственный сектор устанавливает параметры и стандарты для объектов инфраструктуры и общественных услуг, а частный сектор берет на себя, например, обязательства по разработке, строительству, финансированию объекта и управлению им в соответствии с этими параметрами или берет на себя обязательства по соблюдению соответствующих требований при предоставлении услуг. Взамен частный сектор получает от государства/ потребителей оплату, размер которой зависит от достигнутых результатов.

Для Казахстана можно определить следующее понятие ГЧП. Государственно-частное партнерство – это совокупность среднесрочных или долгосрочных взаимоотношений между государственным и частным сектором по предоставле-

нию общественно-значимых работ и/ или услуг по проектированию; финансированию; строительству; реконструкции; реабилитации; эксплуатации; обслуживанию объектов на условиях соблюдения основных принципов ГЧП.

В целях развития в Казахстане государственно- частного партнерства, а также совершенствования методологии бюджетных инвестиций, проведения качественной экспертизы, мониторинга и оценки реализации проектов, постановлением Правительства Республики Казахстан от 17 июля 2008 года № 693 «О создании специализированной организации по вопросам концессии» было создано Акционерное общество «Казахстанский центр государственно- частного партнерства». Единственным акционером АО «Казахстанский центр государственно- частного партнерства» является Правительство Республики Казахстан в лице Министерства экономического развития и торговли Республики Казахстан.

Казахстан относительно недавно внедрил ГЧП. Чтобы продолжить и развить данную тенденцию и быть «продвинутыми пользователями» механизма ГЧП, казахстанским центром ГЧП разрабатываются стандарты, а также усовершенствуется законодательная база. Законодательство страны, опираясь на Закон «О концессиях», принятый в 2006 году до недавнего времени предполагало только один инструмент ГЧП – концессию. Переняв международный опыт, и набрав собственный, государство переходит на следующий уровень, который включает в себя разработку новых ГЧП моделей, расширение рынка ГЧП, стимулирование новых источников финансирования и совершенствование системы расчетов рисков. Благодаря новому законодательству, принятому в октябре 2015 года, государственно- частное партнерство приобрело новую силу: на сегодняшний день законодательством допускаются не только концессии, но и весь широкий спектр ГЧП контрактов. Возможности развития ГЧП существенно расширились, так, в новом законе предусмотрена возможность реализации проектов институциональным способом, то есть создается совместное предприятие и финансирование может производиться за счет средств предпринимателей, госбюджета и нацкомпаний.

Для повышения эффективности функционирования аграрного сектора национальной экономики необходимо найти оптимальные формы взаимодействия государства и агробизнеса.

Как показывает мировой опыт, существуют различные формы взаимодействия государства и бизнеса при реализации крупных общественно- значимых инвестиционных программ и проектов.

Одной из наиболее распространенных и эффективных форм партнерства государства и бизнеса являются концессионные соглашения на условиях сбалансированного распределения рисков, выгод и затрат, прав и обязанностей, определяемых в договорах концессии. Они предоставляют возможность концессионерам использовать в течение определенного срока уже существующие объекты государственной собственности, а также создавать и использовать новые.

Традиционно концессию рассматривают как один из способов привлечения долгосрочных прямых инвестиций, обеспечивающих достижение стратегических целей государства и концессионера.

Концессия обладает следующими преимуществами:

- сокращение государственных расходов за счет привлечения частных инвестиций и переложения части затрат на конечных потребителей;
- возможность практической и быстрой реализации общественно-значимых проектов, малопривлекательных для традиционных форм частного финансирования;
- повышение эффективности проектов за счет участия в них частного бизнеса, как правило, более эффективного на рынке, чем государственные институты;
- возможность привлечения лучших управленческих кадров, техники и технологий, а также повышение качества обслуживания конечных потребителей.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) в аграрном секторе экономики, как правило, осуществляется на местном уровне, где сильные стороны общественности и частного сектора дополняют друг друга в предоставлении информации и консультативных услуг, ориентированных на потребности сельхозтоваропроизводителей.

Частный сектор имеет следующие преимущества:

- потенциал для инноваций и инвестиций;
- тесное сотрудничество в бизнесе;
- конкуренция, которая способствует развитию рынка.

Для устойчивого развития государственно-частного партнерства в аграрном секторе экономики необходимо создавать следующие условия:

- повышение осведомленности о конъюнктуре рынка;
- формирование спроса на производимую продукцию;
- содействие развитию предпринимательства и конкуренции;
- обеспечение государственной поддержкой торговых и производственных отношений.

На развитие ГЧП в сельском хозяйстве оказывает влияние соответствие производимой продукции основным требованиям потребителей и экспертов по уровню качества предлагаемого товара.

Документация, маркировка и логотипы производимой продукции должны быть на доступном языке.

Дальнейшие усилия в ГЧП должны быть направлены на то, чтобы своевременно доставлять продукцию фермерам, в частности, тем, которые находятся в изолированных местах.

Инновации являются наиболее востребованными в отдаленных сельских районах, где ограничения являются наиболее острыми.

Агропромышленный комплекс не обладает достаточными возможностями и ресурсами для того, чтобы самостоятельно преодолеть проблемы развития производственной инфраструктуры, к числу которых можно отнести неудовлетворительное состояние транспортной, инженерной и социальной инфраструктуры.

Это приводит к тому, что сельскохозяйственное производство становится убыточным, инвестиционные проекты непривлекательными, а качество жизни населения недопустимо низким.

Основной целью инвесторов является окупаемость проектов. Чем она быстрее, тем проект более привлекателен. В связи с этим сфера научных инно-

ваций и развитие производственной и транспортной инфраструктуры более привлекательны для инвесторов, нежели сельское хозяйство.

Внедрение проектного финансирования для привлечения институциональных инвесторов в аграрный сектор экономики Казахстана может стать дополнительным стимулом к развитию последнего. Это позволит реализовать в аграрной и социальной сферах контракты ГЧП:

- на управление и содержание;
- на эксплуатацию и содержание;
- на строительство-(владение)-эксплуатацию.

Для этого необходимо внедрить:

– принципы проектного финансирования для реализации концессионных проектов в рамках создания кооперативных объединений по производству и сервисному обслуживанию в АПК;

– ГЧП в социальном секторе (по таким объектам как детские сады, школы, больницы и др.) через механизм возмещения затрат из бюджета за общественно-значимые услуги, предоставляемые частным сектором.

В соответствии с механизмами государственно-частного партнерства государство часть своих функций передает на определенных условиях частному сектору.

Это включает в себя все стадии осуществления проектов: финансирование, проектирование, создание и управление объектами и услугами общественного сектора.

Внедрение принципов ГЧП в социально-хозяйственные отношения влечет за собой более низкие издержки, более высокий уровень услуг, снижение рисков.

В условиях недостаточной активности отечественных инвесторов является целесообразным привлечение иностранного капитала.

В современных экономических условиях отдельному сельхозпредприятию привлечь инвестиционные ресурсы практически невозможно. Это связано с тем, что отечественные и зарубежные инвесторы не имеют достаточных гарантий по возврату вкладываемых средств. Как правило, объем средств, необходимых для организации аграрных инвестиционных проектов, значительно превышает объем предоставляемого инициатором проекта обеспечения (залога).

Потенциальный инвестор заинтересован в получении прибыли, поэтому в качестве объекта вложения финансовых ресурсов предпочтет либо крупное предприятие, характеризующееся устойчивым финансовым состоянием, либо объединение предприятий, организованное на принципах холдинговых структур.

В связи с этим, необходимо создание мощных интегрированных агропромышленных формирований во главе с банками при сохранении определенных масштабов государственного участия. Участниками этой интеграции должны быть как крупные сельскохозяйственные предприятия, так и фермерские хозяйства.

Участие интегрированного формирования в инвестиционном процессе определяется уровнем экономических потребностей, вытекающих из необходимости вложения средств в капитальное строительство, приобретение зданий и сооружений, материально-техническое, сырьевое и энергетическое обеспечение

производственного процесса, выплаты работникам заработной платы, акционерам – дивидендов и т.п.

*Одной из форм объединения инвесторов является агропромышленный союз.* В 2005 г. была создана Ассоциация «Агросоюз Казахстана», объединившая фермерские хозяйства, общественные объединения и организации в области агропромышленного комплекса. Членами Ассоциации являются как юридические лица, так и их объединения и союзы, в частности Союз фермеров, Союз птицеводов, Зерновой союз Казахстана, объединения крестьянских хозяйств в регионах, и т. д. Деятельность Ассоциации направлена на оказание своим членам консультативной, правовой помощи, необходимой для получения дотаций, займов, лизинга техники, иной поддержки со стороны государства, частных финансовых организаций. Это возможно благодаря обширным связям как с государственными органами, так и с крупными частными агроформированиями.

Через ассоциации и союзы можно:

- обеспечить сбалансированность интересов сельхозпроизводителей, перерабатывающих предприятий, розничной торговли, включая согласование ценовой политики на всех уровнях;
- поддерживать высокое качество производимой продукции;
- вовлечь сельхозтоваропроизводителей в формирование аграрной политики.

Соответствующие положения должны быть закреплены законодательно и предусматривать реальные стимулы для объединения производителей аграрной продукции.

Для развития сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности республики, решения проблемы национальной продовольственной безопасности может быть с успехом применен кластерный подход.

Важной составляющей устойчивого развития аграрного сектора является формирование и реализация кластерных инициатив в наиболее конкурентоспособных отраслях АПК, что влечет за собой повышение уровня агротехнологий и качества произведенной продукции пищевой промышленности, увеличение добавленной стоимости и доходов АПК.

Экономическая целесообразность создания агропромышленных кластеров во всех странах обусловлена большей технической отсталостью сельхозпроизводства по сравнению с промышленным, его спецификой, социальной значимостью, необходимостью повышения конкурентоспособности продукции и другими факторами.

Пищевая промышленность, в состав которой входят более 30 специализированных отраслей, подотраслей и отдельных производств, является кластерообразующей отраслью АПК Казахстана. Кластер объединяет всех участников цепочки добавленной стоимости (от сырья до конечного продукта) какой-либо отрасли, родственные и поддерживающие отрасли, а также другие институты, имеющие отношение к данной отрасли.

Основная цель создания и развития кластеров в агропромышленном комплексе РК – это создание условий для расширения внутреннего производства и повышения конкурентоспособности продукции данных отраслей на основе

формирования интеграционных связей и совершенствования государственного регулирования.

В настоящее время перспективным является развитие кластеров в отраслях по производству и переработке таких продуктов, как:

- зерна (в Акмолинской, Костанайской и Северо-Казахстанской областях);
- молока (в Акмолинской, Алматинской, Восточно-Казахстанской, Костанайской и Северо-Казахстанской областях);
- плодов и овощей (в Алматинской, Жамбылской и Южно-Казахстанской областях);
- мяса (в Костанайской, Павлодарской и Северо-Казахстанской областях);
- риса (в Кызылординской области);
- рыбы (в Атырауской, Восточно-Казахстанской и Карагандинской областях);
- хлопка (в Южно-Казахстанской области);
- кожсырья (в Актюбинской, Карагандинской и Северо-Казахстанской областях);
- шерсти (в Актюбинской, Восточно-Казахстанской и Жамбылской областях).

Ядром пищевого кластера являются производители продуктов питания. Лидерами в производстве молочной продукции в Казахстане являются такие компании как «Деп», «Фуд Мастер», «Космис», СМАК, «Солнечный» и «АПК Адал»; в производстве мясной продукции – Усть-Каменогорская птицефабрика, «Алматы Кус», «Бент», «Беккер и К», «Алимпиев», «Павлодар Заман», «Шыгыс-Ет», «Нарык», «Нур-Алем»; в производстве соков – «Раимбек Ботлерс», «Фуд Мастер Асептик», RG Brands; в переработке фруктов и овощей – «Цин Каз», «Акжол», «Замир Фуд», «Булгар Консерв Продукт», Сайрамский и Тулькубасский заводы.

Формирование кластеров в АПК не может быть успешным без наличия эффективной инфраструктуры, развитие которой является одним из долгосрочных приоритетов Стратегии развития Казахстана до 2030 года.

В состав рыночной инфраструктуры входят:

- предприятия, осуществляющие производственное и научно-техническое обслуживание АПК;
- торгово-закупочные и сбытовые организации;
- финансово-кредитные организации;
- организации, осуществляющие подготовку и переподготовку кадров, трудоустройство, социальную защиту населения;
- организации, осуществляющие информационное сопровождение процесса функционирования предприятий АПК;
- организации, осуществляющие юридическое обслуживание предприятий АПК;
- организациями, осуществляющие нормативное обслуживание или нормативное обеспечение предприятий АПК.

Целью формирования и развития региональных пищевых кластеров является создание условий для расширения внутриобластного производства и повышения конкурентоспособности продукции пищевой промышленности на основе со-

вершенствования государственного регулирования АПК и оптимизации интеграционных связей между операторами аграрного рынка.

Для достижения указанной цели необходимо решить следующие задачи:

- совершенствование нормативно-правовой базы и механизмов государственного регулирования АПК;
- разработка эффективного механизма взаимодействия участников кластера;
- развитие сырьевой базы на основе прогрессивных агроиндустриальных технологий;
- создание инновационных и высокотехнологичных производств;
- приведение систем стандартизации, сертификации и управления качеством продукции АПК в соответствие с международными стандартами;
- расширение объемов продаж продуктов питания, производимых в регионе, на внутреннем и внешнем рынках;
- формирование и развитие товаропроводящей системы АПК;
- формирование брэндов отечественных продуктов питания;
- совершенствование системы подготовки и переподготовки кадров для АПК;
- совершенствование информационного обеспечения и консалтингового обслуживания хозяйствующих субъектов в АПК.

Пищевой кластер является сложной социально-экономической системой, эффективность функционирования которой в значительной степени определяется внешней средой, включающей:

- рынки:
  - а) продуктов питания;
  - б) материально-технических ресурсов;
  - в) производственно-технических и консалтинговых услуг;
  - д) технологий;
  - е) финансовый;
  - ж) информации;
  - и) труда;
- инвесторов;
- государственные учреждения.

Формирование кластера возможно на основе одного из следующих сценариев:

- «сверху вниз», то есть с первоочередным образованием органов совещательной координации и мониторинга, определением стратегии кластера в целом и его ресурсной поддержкой;
- «снизу вверх», то есть выстраивание отдельных проектов и программ, интегрирующих потенциальных участников кластера;
- смешанный вариант, когда параллельно во времени сочетаются оба подхода.

На современном этапе развития казахстанского АПК наиболее приемлемым является третий сценарий.

Кластерный подход обеспечивает возможность эффективного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, а также главного средства



труда в сельском хозяйстве – земельных ресурсов, способствует повышению урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности скота, а также высококачественной переработке сельскохозяйственного сырья, обеспечению необходимых условий хранения и доставки продукции до потребителя.

Развитие сферы переработки продукции растениеводства и животноводства обеспечивает следующие выгоды:

- создание новых рабочих мест;
- экспорт пищевых продуктов глубокой переработки (например, муки, крупы) позволяет получить больше валютных поступлений, чем экспорт сельскохозяйственного сырья (например, зерна);
- углубленная переработка сельхозсырья позволяет использовать безотходные технологии (например, использование побочных продуктов мукомольного производства (отруби) в комбикормовой промышленности);
- транспортировка готовой продукции намного экономичнее, чем перевозка сырья.

*Создание агрогородков также является одним из стратегических направлений развития агропромышленного комплекса.*

В 2010г. завершилась реализация Государственной программы развития сельских территорий РК на 2004-2010гг., целью которой было создание нормальных условий жизнеобеспечения аула (села) на основе оптимизации сельского расселения и выполнение ряда программ по улучшению условий жизни в сельской местности («Питьевая вода», «100 школ, 100 больниц» и др.).

В целях развития сельскохозяйственного производства и дальнейшего улучшения условий жизни сельского населения в Казахстане, по примеру Беларуси, возможно развитие агрогородков. При этом интегрирующим звеном должно выступить сельскохозяйственное (в т.ч. перерабатывающее) производство в сельском населенном пункте.

Это позволит:

- усовершенствовать специализацию и обеспечить развитие отраслей АПК, создать устойчивые сырьевые зоны для перерабатывающей промышленности;
- обеспечить интеграцию субъектов АПК в многоотраслевые и специализированные продуктовые объединения юридических лиц, осуществляющих производство продуктов питания;
- обеспечить техническое и технологическое переоснащение АПК;
- увеличить совокупный объем валовой продукции;
- обеспечить повышение рентабельности сельскохозяйственного производства;
- повысить доход сельскохозяйственных работников и сельских жителей.

В каждом агрогородке, в случае их создания, должен быть составлен паспорт, также как это заполняется в настоящее время в районах.

В паспорте агрогородка должны быть отражены имеющаяся производственная и социальная инфраструктура, составляться перспективные планы развития, под которые можно рассчитать потребность в инвестициях.

Межотраслевой и межведомственный характер проблемы предполагает участие в ее решении нескольких ведомств. При этом государственным заказчиком-координатором должно выступить Министерство сельского хозяйства РК.

Таким образом, формы и методы государственно-частного партнерства при реализации аграрной политики постоянно развиваются и совершенствуются, вместе с тем, имеются большие резервы увеличения объемов и эффективности производства продукции сельского хозяйства и повышения продовольственной безопасности за счет развития государственно-частного партнерства в инновационной сфере.

Партнерство государства с частным сектором является ключевым компонентом формирования инновационной системы в АПК Казахстана, поскольку, при правильной организации, оно обеспечивает получение более широких преимуществ от капиталовложений в государственные исследования, создавая благоприятные предпосылки для устойчивого инновационного развития, являющегося стратегическим фактором экономического роста.

### **34.3. Развитие аграрного рынка Украины**

Аграрная реформа в Украине вступила в завершающую стадию, а это означает, что наступил самый важный этап преобразований аграрного сектора экономики. Поэтому анализ проблем, которые возникли в процессе реформирования сельского хозяйства, является крайне важен, чтобы устранить имеющиеся недоработки и определить главные задачи на предстоящий период.

Надо отметить, что до конца 1999 г. аграрная реформа в Украине велась крайне медленно и непоследовательно. Складывалось такое впечатление, что центральные органы власти данными вопросами серьезно не занимались, отсутствовало правовое поле организации необходимых преобразований. Только после принятия Указа Президента Украины от 3 декабря 1999 г. «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки» положение резко изменилось. Земельные участки стали передаваться в частную собственность селянам и началось активное формирование новых хозяйств рыночного типа.

В начале труженикам села выдавались сертификаты на земельные участки, что не давало гражданам право частной собственности. Эти сертификаты надо было менять на государственные акты и за это следовало платить немалые деньги, что стало тормозом в развитии хозяйственных структур и не давало возможности сохранять целостность земельных массивов.

К началу 2000 г. сформировалось, в основном, три формы хозяйствования в агропромышленном комплексе Украины:

1) сельскохозяйственные предприятия, которые занимали 33,2 млн. га земель и произвели в 1999 г. общий объем валового внутреннего продукта (ВВП) на сумму 27,2 млн. грн.;

2) фермерские хозяйства располагали 1,1 млн. га земель и произвели за указанный год 700 тыс. грн ВВП;

3) домохозяйства селян имели в своём пользовании 6,1 млн. га земель и произвели ВВП за 1999 г. на общую сумму 71 млн. грн.

Таким образом, преобладающей формой хозяйствования на земле по созданию ВВП в сельскохозяйственном производстве оставались домохозяйства, в то время как фермерские хозяйства стали только возрождаться.

Арендная плата за землю долгое время не отвечала научно обоснованным размерам. До недавнего времени она составляла 1,5% от общей суммы денежной оценки земли. Фактически она составляла 1,0-1,1%. В настоящее время арендная плата узаконена на уровне 3%, однако абсолютное большинство руководителей хозяйственных структур продолжает платить собственникам земли 1,5% от денежной оценки земли. К тому же нередки случаи, когда такая плата проводится несвоевременно. Собственники земельных участков в силу несовершенства законов и судебной волокиты не могут беспрепятственно избавиться от недобросовестных арендаторов.

Органы землеустроительных служб (чаще, созданные как коммерческие структуры) требуют от селян высокую плату за выдачу государственных актов на землю (8,5 тыс. грн и более).

Стоимость земли по-прежнему не включена в экономический оборот и начисление при ценообразовании на сельскохозяйственную продукцию не проводится, следовательно, она не включается в прибыль сельскохозяйственного товаропроизводителя. Цена товара без цены земли не покрывает затрат товаропроизводителя, поэтому каждая семья теряет 30% своего дохода.

Академик Национальной аграрной академии наук Украины П.Т. Саблук, председатель Всеукраинского конгресса учёных экономистов-аграрников убедительно доказывает, что в современных условиях наиболее проблемным вопросом эффективного функционирования экономического механизма в аграрном секторе является цена производства продукции. Он предлагает такую формулу определения цены производства:

$$Цв = Cв + \frac{НП \times K}{100},$$

где  $Цв$  – цена производства;  $Cв$  – среднеотраслевая себестоимость;  $НП$  – норма прибыли по народному хозяйству в целом;  $K$  – капитал отрасли (цена земли).

Данную позицию академика Саблука П.Т, поддерживает большинство учёных-аграриев, однако по данному вопросу ценообразования возникло много противоречий. Большинство арендаторов земли выступают против определения цены земли в цене товаров, считая, что это, в конце концов, приведёт к возможности продажи участков земли, которые скупают богатые люди (создастся рынок земли). Даже первое слушание в Верховной Раде вопроса о рынке земли не привело к одной, общей точке зрения. На Межрегиональном собрании Всеукраинского конгресса учёных экономистов-аграрников с участием многих руководителей хозяйств, также не было выработанного единого мнения по указанной проблеме.

К числу тяжёлых вопросов сельскохозяйственного производства надо отнести то положение, что в абсолютном большинстве случаев товаропроизводители не придерживаются технологических условий обработки земли (некачественная её обработка, отсутствие удобрений, устаревшая техника).

В современный период реформирования АПК по-прежнему слабо развиваются процессы объединения и укрупнений хозяйств. Отсутствует кооперация хозяйств с перерабатывающими предприятиями. Не выполняются нормы Закона

Украины «Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі», которым чётко обозначено в части привлечения сельскохозяйственных производителей к процессу приватизации перерабатывающих предприятий и выделения им 51% акций. В связи с этим наблюдается парадокс: переработчики имеют прибыль, а товаропроизводители терпят убытки.

Острейшей проблемой дальнейшего развития сельскохозяйственного производства является низкая оплата труда в сравнении с заработной платой работников других отраслей производства.

В настоящее время в промышленности страны в целом заработная плата работника в среднем составляет 2017 грн. В месяц, а в аграрном секторе работники отраслей растениеводства в среднем получают 823 грн., в животноводстве – 869 грн. Разница, как видим, существенная.

В аграрном секторе недостаточно внимания уделяется специализации производства и созданию рациональной его концентрации. Кроме того, государственный заказ на производство важнейших видов сельскохозяйственной продукции не имеет чёткой системы и отсутствует полная гарантия сохранения установленной цены и сроков оплаты потребителей за полученную такую продукцию.

Большой бедой для тружеников сельскохозяйственного производства является диспаритет цен на продукцию, которую они реализуют и на товары, которые приобретают. Цены на материально-технические ресурсы значительно опережают рост цен на сельскохозяйственную продукцию: по сравнению с товарами растениеводства они выше в 7,6 раза, а с товарами животноводства – в 7,8 раза.

Центральные органы власти Украины в последнее время «повернулись лицом» к сельскому хозяйству, хорошо понимая, что слабое внимание к проблемам АПК неизбежно может привести к утрате продовольственной и экономической безопасности страны. Чётко сформулированы организационно-экономические меры приоритетного развития села. Они сводятся к следующему:

- свободный выбор трудовой и хозяйственной деятельности;
- создание ресурсной базы для удовлетворения производственных потребностей АПК (механизация, химизация, стройиндустрия);
- изменение государственной инвестиционной политики;
- полное ресурсное обеспечение капитальных вложений;
- регулирование аграрных товаропроизводителей и государства в вопросах бюджета, кредитования, налогообложения, страхования;
- формирование специальной инфраструктуры села;
- демографическая политика и миграционные процессы;
- кадровое обеспечение по всем направлениям производства;
- создание социальных, культурно-образовательных, бытовых условий;
- создание системы аграрного законодательства;
- проведение паспортизации сёл и сельских территорий.

Таким образом, в ближайшие 3–4 года значительно возрастут абсолютное большинство показателей увеличения объёмов производства важнейших видов сельскохозяйственной продукции.

Объёмы и тенденции производства валовой продукции по расчётам учёных Национальной аграрной академии наук Украины за период реформирования АПК во всех категориях хозяйствования в сравнительных ценах 2005 года будут обеспечены следующим образом (рис.1).

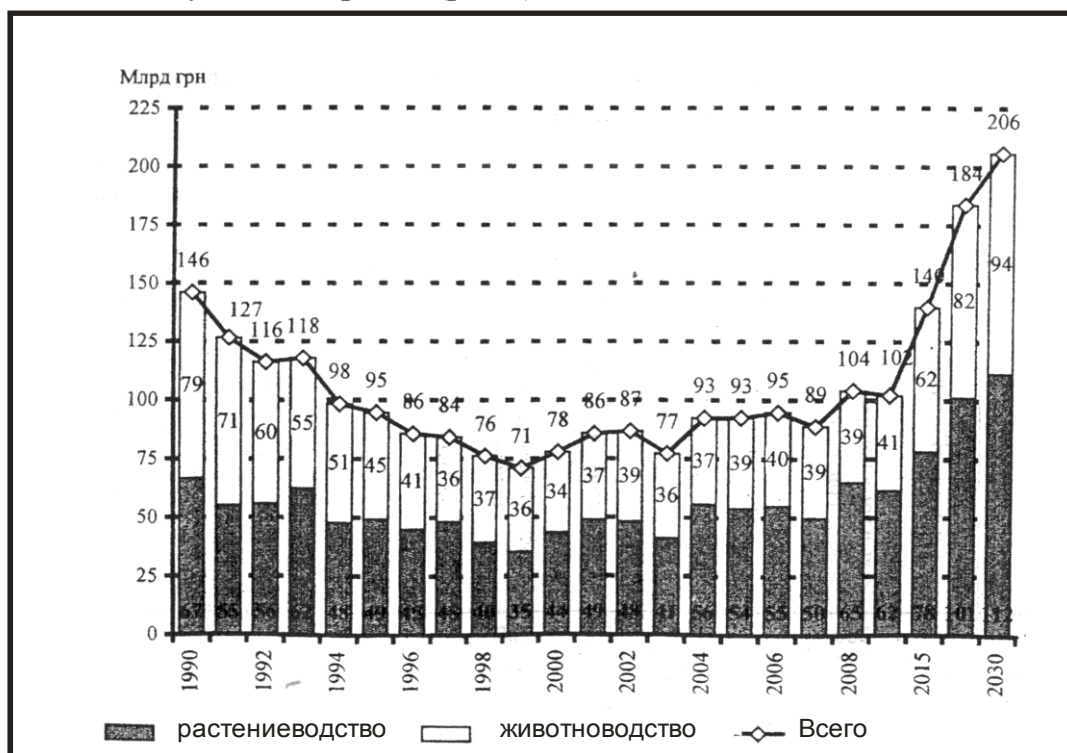


Рисунок 1. Динамика производства валовой продукции сельского хозяйства в Украине в сравнительных ценах 2005 года

Как свидетельствуют приведенные данные на рис.1 в 1991–1996 гг. ещё долго до паевания земель сельскохозяйственного значения, производство продукции снижалось. Однако с 2000 г., когда уже были созданы новые хозяйственные структуры, увеличены размеры землепользования в личных сельских хозяйствах и созданы фермерские хозяйства, начали возрастать объёмы производства продукции. Создание хозяйственных структур рыночного типа сыграло позитивную роль в увеличении производства продукции в Украине на каждые 100 га сельскохозяйственных угодий (см. таблицу 1).

Прогнозы учёных-аграрников на повышение эффективности использования земельных ресурсов и обеспечение высокого валового объёма сельскохозяйственной продукции в 2015, 2020 и 2030 гг., приведенных в таблице 3, позволит поднять агропромышленный комплекс Украины на уровень передовых стран Европы.

Однако реально обеспечить такое положение, по нашему мнению, будет возможным только в том случае, когда будут решены такие первоочередные задачи:

1. Признание сельского хозяйства на всех уровнях самой приоритетной отраслью в стране и отношении к ней всех будет соответствующим.
2. В реальную практику хозяйствования в стране и регионах будет введена система государственного заказа аграрным товаропроизводителям на производ-

ство важнейших видов сельскохозяйственной продукции и при этом будут обеспечены соответствующие цены на неё.

3. Неукоснительное выполнение разрабатываемых учёными-аграрниками и специалистами-практиками комплексных целевых программ развития сельского хозяйства Украины.

Таблица 1 – Производство валовой продукции в Украине до 2009 года и прогнозирование её производства в 2015, 2020 и 2030 гг. на 100 га сельскохозяйственных угодий, тыс. грн.

Год	Продукция сельского хозяйства				Продукция растениеводства				Продукция животноводства			
	Все категории хозяйств	В том числе			Все категории хозяйств	Сельскохозяйственные предприятия	Фермерские хозяйства	Домохозяйства сельского населения	Все категории хозяйств	Сельскохозяйственные предприятия	Фермерские хозяйства	Домохозяйства сельского населения
		Сельскохозяйственные предприятия	Фермерские хозяйства	Домохозяйства сельского населения								
1990	351	260	-	1703	160	128	-	636	191	132	-	1067
1995	232	139	75	844	121	78	58	404	111	61	17	440
1999	176	82	60	709	88	50	51	301	88	32	9	408
2005	249	157	98	409	145	96	89	224	104	61	9	185
2008	284	246	149	358	177	158	132	209	107	88	17	149
2009	279	241	126	360	168	142	109	211	111	98	17	149
2015	388	355	199	475	217	180	165	272	171	175	34	203
2020	513	511	301	573	283	243	243	338	230	268	58	235
2030	580	596	335	632	314	274	262	373	266	322	73	259

4. Всемерное укрепление позиций Украины на мировом рынке, в системе равных партнёрских отношений со всеми странами, входящими во Всемирную торговую организацию.

5. Активизировать деятельность центральных и местных органов управления по широкому привлечению собственных и иностранных инвестиций в аграрный сектор экономики.

6. Осуществлять дальнейшее развитие аграрной науки, повышать качество подготовки специалистов, управленцев, рабочих в аграрных учебных заведениях разного уровня аккредитации и активно привлекать их к работе в АПК Украины.

7. Осуществлять рациональную государственную демографическую политику и управлять миграционными процессами.

8. Целенаправленно и постоянно осуществлять меры на уровне органов управления страны и регионов по улучшению социальных, культурно-образовательных и бытовых условий селян.

9. Совершенствовать систему аграрного законодательства и провести паспортизацию сёл и сельских территорий.

Эффективная государственная помощь аграрному сектору экономики требует взвешенной рациональной политики протекционизма, активной финансовой поддержки сельскохозяйственного товаропроизводителя, которая включает в себя многие важные направления. Наиболее важными из них являются:

- регулирование структуры сельскохозяйственного производства на основе реального спроса;
- кредитная поддержка сельскохозяйственных предприятий, фермерских хозяйств и домохозяйств селян;
- рациональное налоговое регулирование сельскохозяйственного производства и реализации продукции;
- страховая защита результатов деятельности товаропроизводителей;
- регулирование цен на сельскохозяйственную продукцию;
- государственное финансирование важнейших программ развития аграрного сектора;
- совершенствование таможенного регулирования и квотирования;
- поддержка аграрных предприятий, находящихся в неблагоприятных природно-климатических условиях.

#### **34.4. Экономика Узбекистана: долгий путь в рынок**

В последнее время Узбекская экономика переживает сложный период становления, отечественные предприятия проходят трудный эволюционный путь перехода от командно-административной к рыночной системе. Рост, развитие и повышение конкурентоспособности – эти вопросы волнуют сегодня каждого руководителя.

В наших условиях чаще всего управляемость предприятий отстает от темпов их развития, а увеличение доли рынка тормозится неэффективными производственными процессами, что приводит к серьезным проблемам. Каждый руководитель выбирает свой путь, но существуют общие тенденции и законы промышленного роста и повышения конкурентоспособности. Чаще всего они заключаются в необходимости установления и поддержания баланса между различными его составляющими: развитием организационной структуры и систем управления, обновлением оборудования, ведением научно-технологических разработок новых видов продукции, увеличением объемов выручки, наращиванием рыночной доли и ускорением темпов развития общества, усилением мотивации работников и повышении их квалификационного уровня. Другими словами рекомендуется проявлять инновационную активность, для обеспечения роста производства и конкурентоспособности.

В данной ситуации, по нашему мнению необходимо обратить особое внимание на разработку и внедрение нововведений, которые необходимо использовать для повышения конкурентоспособности. Основными механизмами создания

инноваций предполагаются финансовые инструменты, и едва ли не основным барьером является их отсутствие.

Важно понимать, что инновационный подход к повышению конкурентоспособности – это не дополнительное вливание финансовых ресурсов, а более рациональное их использование, с учетом существующего потенциала внутри предприятия, отрасли, страны.

Безусловно, в конкурентной борьбе требуются постоянные инновационные преобразования, которые не только трансформируют производительные силы общества, но и представляют собой центральное звено в системе социально-экономических процессов. Они затрагивают все сферы деятельности предприятий и направлены на удовлетворение потребностей общества.

Инновационный путь является наиболее приемлемым для развития и повышения конкурентоспособности отечественных производителей и реального подъема экономики страны в целом.

Правильно организованная система внутренней и внешней коммуникации будет являться своеобразным компасом, определяющим и показывающим необходимое направление. Создание такой системы является еще одним компонентом, влияющим на конкурентоспособность, ибо определить, разработать, внедрить и получить ожидаемый результат, возможно только имея четко отлаженные механизмы принятия решений. Остается определить основные проблемы, с которыми сталкиваются отечественные предприятия, препятствующие развитию и повышению. По сути, эти проблемы являются факторами, отрицательно влияющими на деятельность предприятий, требующие в свою очередь поиска оптимальных решений. Однако эти факторы выступают своеобразными стимулами развития и являются барьером перед догматизмом и формализмом, широко распространенными у отечественных производителей, с трудом привыкающим к самостоятельности и их преодолению является основной задачей.

К внешним факторам, затормаживающим повышение конкурентоспособности отечественных производителей в настоящее время, можно отнести:

1. Незащищенность отечественного рынка от дешевой не качественной продукции, несовершенство законодательной базы регламентирующей свободную конкуренцию и защиту прав собственника;

2. Отсутствие единого концептуального подхода. Состояние научно-методологической базы формирования комплексной инновационной системы РФ;

3. Неспособность, несмотря на огромный научный и технический потенциал, трансформировать его в создание коммерчески привлекательных товаров. Частный сектор приспособляется к условиям существования намного быстрее, однако он в большинстве своем делает только первые шаги и имеет весьма ограниченный опыт, интеллектуальный и финансовый потенциал. Таким образом, при наличии большого количества технологий и разработок нет самого механизма продвижения разработок в производство и коммерциализации разработок;

4. Не использование в полной мере потенциала отечественных ученых и специалистов для проведения необходимых исследований. Бессистемный характер разработок;



5. Состояние отечественной промышленности (отсутствие налаженных связей и контактов);

6. Слабое развитие системы финансирования инновационной деятельности коммерческими банками и венчурными фондами. Отсутствуют стимулы к освоению новых технологий: нет системы страховых рисков возникающих при разработке и освоении;

7. Высокие административные барьеры;

8. Финансирование наукоемких технологий и инноваций в условиях рыночной экономики означает отсутствие гарантий твердого дохода, что придает ему вероятностный характер;

9. Огромное давление на отечественного производителя со стороны зарубежных конкурентов, которые используют любую возможность для ограничения рыночного пространства.

Основной причиной слабой конкурентоспособности отечественного производства считаются недостаток собственных средств, неприемлемые условия кредитования, недостаток инвестирования, отсутствие необходимого оборудования. Практика показывает, что более 50 % информации, определяющей успех предприятия, зависит от внутренних источников, т.е. организационно-управленческий аспект играет здесь определяющую роль. Поэтому особое внимание должно быть обращено на внутренние проблемы отечественных производителей, так же существенно влияющие на конкурентоспособность. К ним можно отнести:

1. Недостаточную эффективность управления инновационными процессами, отсутствие структуры и координации. Инфраструктура играет ключевую роль в функционировании инновационной системы предприятия. Она не обеспечивает движение потоков информации, знаний, технологий, рыночных потоков, осуществляющих взаимодействие с различными структурами;

2. Кадры, квалификацию и профессиональную подготовку. Компетентные и опытные сотрудники бесценный ресурс предприятия. Взаимодействие и отношения между работниками в управленческом инновационном развитии предприятия, является одним из самых сложных и требующих решения фактором;

3. Слаборазвитую инновационную политику, маркетинг технологий. Не умение прогнозировать, выявлять потребительские предпочтения и реагировать на них соответствующим образом;

4. Устаревшее оборудование, потерю технологий;

5. Высокие издержки;

6. Низкий процент адаптации научных разработок и исследований к условиям промышленного предприятия;

7. Нерациональное сочетание прямых, оперативных и стратегических инноваций в перспективе;

8. Слабую взаимосвязь инноваций и развития экономических систем, степени соответствия и параметров развития;

9. Длительный период окупаемости нововведений;

10. Недостаток информации о новых технологиях, полное отсутствие информации о рынках сбыта и недостаточное кооперирование и интегрирование с другими предприятиями.

Наравне с факторами отрицательно влияющими на конкурентоспособность, в последнее время стали появляться и очевидные стимулы для роста и развития отечественного производителя в первую очередь они связаны с значительным увеличением конкуренции в связи с: появлением новых потребителей и расширения доли рынка; повышением качества продукции; разработкой и внедрением новых продуктов и услуг; снижением издержек; выходом на международные рынки; выходом на новые рынки внутри страны; инновациями в области управления и маркетинга; развитием эффективной производственной культуры; повышением спроса, ростом цен на продукцию; созданием совместных предприятий.

В связи с этим возникает необходимость в разработке концепции по повышению конкурентоспособности отечественного производителя. В отличие от существующего направления развития конкурентоспособности, в авторском видении есть несколько иные пути решения этой проблемы. На наш взгляд более целесообразным является подход, в рамках которого главное внимание должно быть сосредоточено на выявлении факторов отрицательно влияющих на развитие предприятия, разработку комплекса инновационных мероприятий направленных на нейтрализацию воздействия этих факторов и повышения конкурентоспособности. В комплекс предполагается включить:

- разработку новых количественных и качественных показателей определяющих деятельность предприятия, для эффективной диагностики развития конкурентоспособности;

- адаптацию инновационных решений, путем проведения маркетинговых исследований по выявлению потребительских предпочтений и изменений на рынке продукции, социологических опросов работников, разработки индивидуальной политики предприятия на рынке, сегментирование, позиционирование, определение потенциала развития предприятия и выявление узких мест;

- снижение уровня риска инноваций, путем сбора информации и разработки предварительных мероприятий, связанных с последовательным выполнением первоочередных действий, направленных на снижение уровня риска до минимума;

- анализ экономической эффективности применяемых новаций способствующих повышению конкурентоспособности производства в целом.

Глобализация обуславливает усиление конкуренции в мировом масштабе в результате создания потенциально единого мирового рынка для все более широкого ассортимента товаров, учитывая различия в конкурентоспособности отдельных стран, а также их сообщества. Поэтому сейчас возрастает значение именно конкурентоспособности, а не сравнительных факторов, сравнительных преимуществ разных стран.

В эпоху глобальной конкуренции конкурентоспособность предприятий все больше зависит от внешних факторов, прежде всего от притока прямых и косвенных капиталовложений из-за рубежа. Однако капиталовложения должны защищаться и стимулироваться за счет соответствующих правил для того, чтобы не оказаться спекулятивными или связанными с интересами момента.

Всемирный характер промышленного развития обуславливает необходимость поиска новых путей достижения равновесия между конкуренцией и ко-

операцией. При этом необходимо помнить, что благосостояние нации все в большей мере зависит от создания и использования знаний.

Наличие рыночных структур и их способность работать в режиме рыночной конкуренции определяет конкурентоспособность страны, которая является показателем состояния и перспектив развития национальной экономики, основой для участия в международном разделении труда и торговле.

Одним из важных аспектов обеспечения конкурентоспособности национальной и региональной экономики является программный подход, в рамках которого Узбекистану было бы выгодно организовать и развивать совместные промышленные зоны с конкурентоспособной деятельностью, которая могла бы обеспечить добавочную стоимость за счет использования сильных сторон различных регионов и их особенностей.

Международная конкуренция относится не только к внешним рынкам, но и в равной степени к внутренним рынкам стран с открытой экономикой, где национальные производители конкурируют с иностранными. Поэтому основное понятие конкурентоспособности национальной экономики подразумевает способность национальных компаний производить товары и услуги, по ценам и качеству не уступающим их аналогам зарубежного производства и удовлетворяющим как внешних, так и внутренних потребителей. По нашему мнению, международная конкуренция относится не только к внешним рынкам, но и в равной степени к внутренним рынкам стран с открытой экономикой, где национальные производители конкурируют с иностранными производителями в пределах национальных границ. Поэтому основное понятие конкурентоспособности национальной экономики подразумевает способность национальных компаний производить товары и услуги, по ценам и качеству не уступающим их аналогам зарубежного производства и удовлетворяющим как внешних, так и внутренних потребителей.

По мере развития рыночной конкуренции менялись задачи государственной политики от непосредственного восполнения «провалов рынка» до настоящего понимания формирования конкурентной среды и оформления институциональной базы современного предпринимательства. Помимо этого, немалое значение имеет выбор направления государственной политики во внешнеэкономической деятельности. Поскольку мериллом развития национальной экономики является конкурентоспособность отечественных производителей на мировом рынке и участие в международном разделении труда, то проблема создания национальных конкурентных преимуществ неразрывно связана с выбором между протекционистской защитой внутреннего рынка от возрастающей международной конкуренции либо либерализацией внешней торговли.

В современных условиях существует ряд значимых причин, которые воздействуют на международный обмен, вызывая различные искажения и отклонения от классических постулатов международного обмена. К ним относятся неравномерность распространения НТП, возрастающая отдача от концентрации производства, экспортные картели, межправительственные соглашения, особенности формирования преимуществ транснациональных компаний.

Многие отечественные предприятия остаются неконкурентоспособными. Они выжили в основном благодаря девальвации рубля, заниженным тарифам на

энергоносители, неплатежам и бартеру. Сохраняется сырьевая направленность экономики. Доходы бюджета во многом зависят от динамики мировых цен на энергоносители. Мы проигрываем в конкуренции на мировом рынке, все более и более ориентируемся на инновационные сектора, на новую экономику – экономику знаний и технологий. Значительная часть узбекской экономики до сих пор в тени.

Важное значение приобретает обеспечение равенства условий конкуренции. Сегодня одни предприятия ставятся государством в привилегированное положение – для них ниже тарифы на энергоносители, им позволено не платить долги, они пользуются многочисленными льготами. Зато другие предприятия, действуя в формально равных условиях, реально дискриминируются, фактически оплачивают привилегии первых. Поэтому следует отменить все необоснованные льготы и преференции, прямые и косвенные субсидии предприятиям. Чем бы они ни обосновывались. Обоснования всегда будут найдены. Необходимо обеспечить равный подход при распределении государственных средств, лицензий, квот, устранить избирательное применение процедуры банкротства. Это крайне важная и очень болезненная сфера деятельности государства. В некоторых регионах это просто превратилось в орудие сведения счетов с политическими и экономическими конкурентами.

Другое важное направление – содействие развитию добросовестной конкуренции, борьба с некорректными рыночными практиками. Сегодня легальный бизнес находится в неблагоприятном положении по сравнению с теми, кто использует различные методы уклонения от налогов, схемы «серого» импорта, практикует нарушение авторских прав и законодательства о товарных знаках.

Безусловно, выход на новый технологический уровень в будущем будет сопровождаться большим встраиванием в глобальную торговлю. Сегодня в нашей стране нет абсолютно никаких механизмов по развитию и поддержке экспортного потенциала наших компаний и отраслей, помимо, разве что, сырьевых. Сегодня экспорт практически невыгоден нашим компаниям – они на нем ничего не зарабатывают. Все платежеспособные рынки сбыта надежно защищены местными властями.

Не менее сложным аспектом смены технологического уклада экономики являются кадры. Отсутствие людей, которые могли бы в новой технологической парадигме работать, причем и в техническом плане, и в управленческом, и в творческом, серьезно сдерживает развитие многих компаний и отраслей. Сегодня практически все компании инвестируют в подготовку персонала для самих себя, и многие из них готовы комплексно решать эту проблему совместно с государством. Инициатива, на наш взгляд, должна исходить от бизнеса, которому предстоит сформировать внятный заказ государству на специалистов.

#### **34.5. Современные тенденции развития аграрного комплекса как составной части потребительского рынка Краснодарского края**

Потребительский рынок состоит из трех основных сегментов: рынка розничной торговли, общественного питания и услуг, оказанных населению. Взаимодействуя друг с другом, эти сегменты обеспечивают потребности населения и развития экономики. Этот сектор экономики в настоящий момент стремительно

развивается. Сбалансированность потребительского рынка по оборотам, товаропотокам, ценам, качеству товаров и услуг и другим показателям не только необходима составляющая эффективно работающей экономики, но и основа оценки качества жизни населения.

Потребительский рынок страны является совокупностью региональных потребительских рынков. В региональной экономике, как и в экономике в целом, наряду с потребительским рынком, действуют рынки труда, товаропроизводителей, капитала, топливо-энергетических ресурсов и т. д. Каждый из них отличается определенной структурой организации, механизмом взаимодействия с другими категориями рынков, функциональным назначением и другими признаками в общей структуре экономики региона. Однако по своей социальной и экономической значимости потребительский рынок товаров и услуг занимает особое место.

С учетом современных экономических условий необходимо изучение состояния потребительского рынка, факторов, влияющих на его развитие и перспектив развития.

Ведущим звеном потребительского рынка Краснодарского края является розничная торговля, которая непосредственно затрагивает интересы всего населения. Оборот розничной торговли края в 2015 г. составил 1068889 млн. руб, что на 7,1% выше аналогичного показателя за 2014 г. Активный рост розничной торговли базировался на повышении уровня жизни населения, обусловленной относительно стабильной в последние годы экономической ситуацией и положительной динамикой роста доходов населения.

Если рассматривать развитие розничной торговли в разрезе городов и районов, то следует отметить, что традиционно наибольший удельный вес в обороте розничной торговли края, имеют пять городов и их место в структуре объемов не меняется на протяжении уже более чем пяти лет. Так на начало 2015 г. их доля в общем объеме розничной торговли Краснодарского края составила 67,4% и распределилась следующим образом: г. Краснодар – 38,9%, г. Сочи – 13,5%, г. Новороссийск – 7,9%, г. Армавир – 4,3%, г. Анапа – 2,8%.

В структуре оборота розничной торговли на протяжении ряда лет преобладает доля непродовольственных товаров, что является одним из показателей роста благосостояния населения.

Следует отметить, что несмотря на замедление роста экономических показателей, удельный вес оборота розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки, и табачных изделий не превысил уровень 2001 г. Наиболее низкий удельный вес оборота розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки, и табака наблюдался в 2006 г. В это же время наблюдается значительный рост среднедушевых денежных доходов населения и некоторая стабилизация индексов потребительских цен. Начиная с этого периода и до 2012 г., удельный вес оборота розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки, и табачных изделий, вырос на 2% и составил 46,6%. В 2012 г. наблюдается всплеск роста индексов потребительских цен, как на продовольственные товары, так и на непродовольственные, а также некоторое замедление роста среднедушевых денежных доходов населения. В 2013 г. ситуация стабилизируется: резко снижается индекс потребительских цен на продовольственные товары, денежные доходы населения растут. Но, уже начиная с 2014 г., несмотря

на то, что денежные доходы населения продолжают нарастать, наблюдается тенденция снижения благосостояния.

Процесс трансформации собственности организаций торговли завершен. В объеме оборота розничной торговли доминирует негосударственный сектор. Доля государственного и муниципального сектора неуклонно падает и в 2015 г. составила 0,4%.

В 2015 г. удельный вес оборота розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки, и табачных изделий снижается, но только вследствие того, что население, опасаясь значительного роста цен, активно приобретает дорогостоящие непродовольственные товары.

Активно развивавшаяся в негосударственном секторе торговля на рынках в последние годы теряет свои позиции, население все большее предпочтение отдает покупкам товаров в стационарной розничной сети. Так, если в 2001 г. доля оборота розничной торговли на рынках и ярмарках составляла 22,4%, в 2006 г. – 20,1%, в 2011 г. – 18,1%, то в 2015 г. - 11,8% от общего оборота розничной торговли.

Таблица 2 – Число рынков и торговых мест в них на территории Краснодарского края

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2011 г., %
Число рынков, ед	220	207	155	97	78	35,5
в них торговых мест	72153	69873	51899	31695	27452	38,0

После вступления в силу с 1 января 2013 г. изменений в Федеральный закон №271-ФЗ «О розничных рынках и ярмарках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации», часть рынков была ликвидирована или перекалассифицирована в ярмарки, другие были трансформированы в торговые центры и другие современные форматы торговли.

Деятельность ярмарок направлена на поддержку краевых сельхозпредприятий и предприятий перерабатывающей промышленности. Число проводимых ярмарок постоянно растет. Так в 2015 г. в крае было проведено 1529 ярмарок, что на 13,9% больше, чем в 2014 г.

Несмотря на то, что в последние годы наметилась тенденция сокращения удельного веса оборота розничной торговли на рынках и ярмарках в структуре оборота розничной торговли, их деятельность остается социально значимой.

Главными конкурентами сектора торговли на рынках и ярмарках становятся сетевые магазины, которые активно развиваются в последние годы. Пик развития торговых сетей пришелся на 2011–2012 гг. Индексы физического объема оборота в розничных торговых сетях в этот период составили 113,0% и 118,4% соответственно. Следует отметить, что в первые годы развития, розничные торговые сети были в основном нацелены на торговлю пищевыми продуктами, включая напитки и табачные изделия. Доля торговли пищевыми продуктами, включая напитки и табачные изделия, в 2010 г. составляла 61,9%, но уже к 2014 г. снизилась более чем на 6% и составила 55,7%. И хотя в настоящий момент

темпы развития розничных торговых сетей снизились, все равно они остаются наиболее динамично развивающимся сектором розничной торговли.

Происходит не только количественное расширение торговых площадей, наблюдается и качественное изменение материально-технической базы торговых предприятий, все больше магазинов переходят на использование современных методов обслуживания.

Продолжают активно развиваться современные форматы торговли. В среднем на тысячу жителей Краснодарского края приходится 144,1 м<sup>2</sup> торговых площадей современного формата. Следует отметить, что в городах этот показатель выше, чем в сельской местности. Это объясняется тем, что сетевые гипермаркеты предпочитают строить в больших мегаполисах, где большая плотность населения и, соответственно, большая потребительская аудитория.

В городах края функционирует довольно большое число торговых комплексов микрорайонного, районного, городского и регионального значения. Различаются они предлагаемым ассортиментом продукции и услуг, площадью размещения, пропускной способностью. Благодаря строительству многофункциональных торговых центров, основная часть которых сосредоточена в удаленных от центра районах городов, повышается культура обслуживания населения, расширяется ассортимент доступных товаров, развивается конкурентная среда.

Обеспеченность населения торговыми площадями на территории края достаточна, но сохраняется неравномерность размещения объектов торговли по городам и районам. Так, выше среднекраевого уровня обеспечены торговыми площадями крупные города Краснодарского края, а так же относящиеся к городам и районам курортные зоны: г. Краснодар, г. Армавир, г. Новороссийск, г. Сочи, г. Геленджик, г. Анапа и Ейский район.

Следует отметить, в некоторых районах обеспеченность населения достигается в основном за счет магазинов «шаговой доступности». Кроме того, на географию развития розничной торговли так же оказывает влияние растущая популярность курортов Краснодарского края, и связанный с этим увеличением приток туристов.

Изучая структуру продажи отдельных товаров по всем каналам реализации на начало 2015 г., следует отметить, что в объемах розничной торговли отдельных пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий лидируют алкогольные напитки и пиво (19,1%), мясо и мясопродукты (10,4%), молочные продукты (5%), свежие фрукты (3,9%), кондитерские изделия (5%).

Продажа населению алкогольных напитков и пива в натуральном выражении растет год от года, в том числе и в расчете на душу населения.

Однако при пересчете в абсолютный алкоголь, начиная с 2012 г., продажа населению алкогольных напитков и пива снижается. Это связано со снижением объемов продаж водки и ликероводочных изделий, а также коньяка. При этом растет доля продаж пива и напитков на основе пива, а в 2014 г. выросли и продажи вина.

Ежегодно растет доля продаж пива и напитков на основе пива, начиная с 2011 г., она превысила долю продаж водки и ликероводочных изделий и в 2015 г. составила 52,8%. Тем не менее, доля продаж водки и ликероводочных

изделий, в пересчете на абсолютный алкоголь на душу населения остается довольно высокой и составляет по итогам за 2014 г. – 26,2%.

Индекс физического объема оборота розничной торговли розничных торговых сетей, в процентах к предыдущему году за исследуемые три года сократились с 118,4 до 108,8% или на 9,6%, в том числе пищевых продуктов, включая напитки и табачные изделия – сокращение с 122,2 до 110,1% или на 12,1%, в то время как оборот розничной торговли непродовольственных товаров – сокращение с 113,9 до 107,4% или на 6,5%.

Таблица 3 – Оборот розничной торговли розничных торговых сетей Краснодарского края, млн руб

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2013 г., %
Оборот розничной торговли розничных торговых сетей	140317,1	161589,5	195260,4	139,2
в том числе:				
- пищевые продукты, включая напитки и табачные изделия	79881,1	87911,3	108710,3	136,1
- непродовольственные товары	60436,0	73678,2	86550,1	143,2
Индекс физического объема оборота розничной торговли розничных торговых сетей, в процентах к предыдущему году, %	118,4	104,7	108,8	-
в том числе:				
- пищевые продукты, включая напитки и табачные изделия	122,2	103,2	110,1	-
- непродовольственные товары	113,9	106,5	107,4	-

Изучая качество реализуемых товаров (по данным Управления Роспотребнадзора по Краснодарскому краю), следует отметить улучшение качества товаров российских производителей. Практически по всем видам проинспектированных продовольственных товаров отечественного производства, за исключением сыров, цельномолочной продукции, макаронных изделий, в 2015 г. по сравнению с 2014 г. доля изъятых из продажи товаров уменьшилась в два и более раза, тогда как, в 2014 г. по сравнению с 2013 г. наблюдалось ее увеличение. По сырам и макаронным изделиям наблюдается ежегодное увеличение доли изъятых из продажи товаров. Несмотря на улучшение качества цельномолочной продукции в 2014 г., в 2015 г. положение дел значительно ухудшилось. Доля изъятой цельномолочной продукции увеличилась почти на 60% и составила 6,3%.

В целях обеспечения населения продуктами, произведенными на территории Краснодарского края, в каждом муниципальном образовании края организована работа ярмарок с участием краевых товаропроизводителей, местных хозяйств и фермеров.

По состоянию на 1 июля 2016 г. в Краснодарском крае осуществляют деятельность 45 рынков, 727 ярмарок, из которых 57 - ярмарки «выходного дня». Ярмарочная торговля позволяет расширить возможности реализации продукции



для местных товаропроизводителей, а для покупателей – приобретать товары в широком ассортименте и по конкурентным ценам.

Для продажи товаров на ярмарках предоставлено 51 тысяч торговых мест. Число участников, фактически осуществляющих торговлю на ярмарках, составляет 35,4 тыс, в том числе: 12,1 тыс – владельцы личных подсобных хозяйств; 1,3 тыс – представители крестьянско-фермерских хозяйств; 21,2 тыс – индивидуальные предприниматели; общества с ограниченной ответственностью – 0,7 тыс. Только в июне на ярмарках реализовано 18,2 тыс. т продукции.

Также для реализации населением излишков выращенной плодоовощной продукции, на территории Краснодарского края организовано 118 «социальных рядов», рассчитанных более чем на 1,5 тыс торговых мест. «Социальные ряды» предназначены для обеспечения возможности гражданам реализовать произведенную ими сельскохозяйственную продукцию. Места для торговли на «социальных рядах» предоставляются на безвозмездной основе.

В целях насыщения потребительского рынка качественными кубанскими продуктами, при участии министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края, департамента потребительской сферы и регулирования рынка алкоголя Краснодарского края, министерства курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края, с начала года в городах Анапа и Геленджик проводятся выставки-ярмарки продукции, выпускаемой краевыми предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности.

В работе выставки приняли участие более 60 производителей и переработчиков. Экспоненты встретились с 1500 руководителями предприятий потребительской сферы края. Заключено 116 договоров на поставку продукции и 682 договора-намерения, а также проведено более 2600 переговоров. В рамках выставки-ярмарки департаментом потребительской сферы и регулирования рынка алкоголя Краснодарского края и министерством сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края проведен «круглый стол» по вопросу развития рынка напитков на территории Краснодарского края.

Для информирования жителей края и заинтересованных хозяйствующих субъектов функционирует интернет-портал «Объемы производства сельскохозяйственной продукции Краснодарского края». На сегодняшний день около 3000 хозяйств являются пользователями данных возможностей.

Указанные выше мероприятия способствуют:

- насыщению потребительского рынка края именно местной продукцией;
- расширению хозяйственных связей между предприятиями оптовой торговли и предприятиями и предпринимателями, осуществляющими розничную торговлю, исключив звено перекупщиков;
- созданию альтернативы торговой сети в целях стимулирования конкуренции;
- созданию условий для развития товаропроводящих сетей;
- расширению практики прямых продаж;
- противодействию росту цен на социально значимые товары, привлечению на кубанский рынок отечественных товаропроизводителей.

Кроме этого, вышеуказанные мероприятия направлены на создание благоприятных условий для удовлетворения потребности населения в более дешевых

сельскохозяйственных продуктах от местных производителей и повышению качества предлагаемых товаров.

Из проведенного анализа темпов развития аграрного и регионального потребительского рынка в целом видно, что доля крупных торговых сетей в обороте розничной торговли постоянно возрастает, что приводит к консолидации и рыночной власти у крупных торговых организаций. Соответственно, возможность малых и средних производителей продавать свою продукцию через торговые сети определяет возможности развития малого и среднего бизнеса. В этой связи необходимость совершенствования государственного регулирования темпов развития торговой сферы не вызывает сомнений, и является одним из условий развития малого аграрного производства на территории Краснодарского края.

#### **34.6. Общие закономерности рыночной трансформации в странах с переходной экономикой и ее специфика в Абхазии и Южной Осетии**

В начале 90-х гг. XX в. в постсоциалистических странах начался процесс перехода от централизованной директивной социально-экономической системы к рыночно-смешанной системе хозяйствования.

Термины «*переходный период*» и «*переходная экономика*» вызывают у специалистов сомнения своей неопределенностью, да и термин «*рыночная экономика*» весьма далек от общепринятого толкования.

«*Переходность*» какого либо процесса или состояния означает, что мы знаем не только начальную, но и *конечную точку*. Однако, как считают российские ученые, точно определить последнюю, в особенности применительно к России, *не представляется возможным*, по крайней мере, ею трудно считать «*реальный капитализм*», существующий в развитых странах Западной Европы, Северной Америки или в Японии, или какую-либо модель рыночной экономики в развивающихся странах.

Отметим, что Всемирный банк использует *классификацию стран с переходной экономикой*, в которой выделяются:

1) *постсоциалистические страны с переходной экономикой* (в их число включены страны Центральной и Восточной Европы, балканские страны, страны Балтии и СНГ, осуществляющие трансформацию социалистической плановой экономики в рыночно-смешанную систему хозяйствования);

2) «*латиноамериканская модель*», куда попали не только собственно латиноамериканские страны вместе со странами Карибского региона, но и страны Северной Африки, Ближнего Востока и даже Филиппины;

3) «*африканская модель*» переходных экономик, включающая страны Африки к югу от Сахары и «*азиатская аграрная модель*».

В этих условиях описываемый процесс в постсоциалистических странах принято называть *трансформацией* – термином, означающим глубокие изменения без указания на результат. В этом смысле, считается что, отпадает вопрос о критериях завершения переходного периода.

Представляется, что термины «*переходный период*» и «*переходная экономика*» можно понимать в узком и широком понимании.

В узком понимании они относятся только к переходному периоду и переходной экономике постсоциалистических стран.

А в широком понимании этих терминов – к трансформационному периоду вообще и к любой трансформируемой экономике макроэкономического масштаба. Мы же используем эти термины лишь применительно к постсоциалистическим странам.

Отметим, что к настоящему времени еще не сформировались целостные *теоретические концепции рыночной трансформации* постсоциалистических стран, что вызвано незавершенностью трансформационных процессов в этих странах, в них происходят качественные изменения в социально-экономических отношениях, в механизмах функционирования институтов микро- и макроуровня.

Отсутствие общей теории трансформационной экономики в начале 90-х годов XX в. привело к тому, что на передний план реализации процесса преобразования плановой социалистической экономики в рыночную экономику выступили две противоположные концепции, имеющие противоположные теоретические обоснования.

Одна из них – *градуалистская концепция* (от англ. gradual – постепенный), вторая – *концепция шоковой терапии*. Отметим, что понятие «шоковая терапия», вообще не является строгим научным термином, а заимствовано из медицины. Однако, по мнению западных экономистов, которые ввели это понятие в научный оборот, оно удачно характеризует особенности радикальных реформ и преобразований экономики и общества.

*Градуализм* – экономическая концепция, которая предполагает осуществление государством последовательных, замедленных эволюционных реформ по преобразованию плановой централизованной экономики страны (исходная точка преобразования или трансформации) в рыночную экономику (конечная точка) после проверки эффективности этих реформ на региональном уровне с последующим распространением на всю территорию страны.

Градуалистская концепция отводит государству главную роль в формировании рыночной экономики. При этом допускается постепенная и последовательная замена элементов плановой централизованной экономики элементами рыночной экономики, и эффективные элементы прежней системы могут оставаться. Практически градуалисты исходят из возможности формирования не «чистой рыночной экономики», а рыночно-смешанной экономики (ее просто в реальности не существует и даже «рыночные экономики» развитых стран Западной Европы, Северной Америки и Японии являются смешанной экономикой).

Противоположная экономическая концепция так называемая «*шоковая терапия*», является теорией, в соответствии с которой *государство* одновременно осуществляет комплекс радикальных реформ посредством либерализации цен, резкого сокращения государственных расходов, разгосударствления и приватизации, «непопулярных социальных реформ» и т.д.

Концепция шоковой терапии основана на *монетаристской теории*, современного варианта либеральной рыночной теории, который был разработан американским экономистом Милтоном Фридманом и его последователями и интер-

претаторами К. Бруннером (он ввел в оборот термин «монетаризм»), М. Паркингом и др.

Авторы монетаризма исходят из постулатов о том, что рынок является самой эффективной формой организации экономической деятельности и способен к саморегулированию. Они делают основной упор на либерализацию экономики и внешней торговли. Главной задачей государства считают поддержание устойчивости финансовой системы, жестких бюджетных ограничений, сокращение государственных расходов (в первую очередь на социальные нужды) и приватизация государственной собственности и др. (пункты Вашингтонского консенсуса).

Сравнительное исследование моделей переходных экономик, проведенное российскими учеными Бузгалиным А.В. и Колгановым А.И. в начале 2000-х годов, выявило, что с точки зрения способа экономической координации трансформационные экономики можно разделить на два основных вида.

*Для первого вида экономик* характерен демонтаж системы централизованного планового распределения ресурсов и формирование вместо нее рыночной системы хозяйствования с определенной степенью государственного воздействия и прямого участия государства в этих процессах. Подобные процессы характерны для всех постсоциалистических стран Центральной и Восточной Европы.

*В экономиках второго вида*, характерных для КНР, Вьетнама, Кубы, Белоруссии, формируется двухсекторная модель. В данной модели в одном секторе в течение длительного периода времени сохраняются методы прямого централизованного распределения ресурсов, осуществляемое государственными институтами, а в другом – функционируют рыночные механизмы саморегулирования в сочетании с косвенными методами государственного регулирования.

При сравнении двух этих моделей экономик по способам перехода к рынку у второго вида наблюдается более стабильная и благоприятная макроэкономическая динамика.

Трансформационный переход методом сплошного одномоментного разрушения централизованной плановой системы и быстрой ее замены рыночными механизмами координации и регулирования, сопровождался перманентными экономическими кризисами в странах, применявших данный способ, и напротив, в странах реализовавших эволюционный путь, т.е. формирование наряду с плановым сектором экономики рыночного сектора, оказался эффективным с экономической точки зрения, что позволило избежать не только кризисных явлений, но и обеспечить высокие темпы экономического роста.

Должно быть понятно, что выбор модели рыночной трансформации и способов координации не может быть произвольным действием, а должен соотноситься с социально-экономическими и политическими факторами, существующими в той или иной стране, и что способ координации является лишь одним из параметров рыночной трансформации, носящих всеобщий характер.

*Трансформационные процессы*, происходящие в постсоциалистических странах, хотя и носят *конкретно-страновой характер*, но без определения общих закономерностей трансформационных процессов, присущих всем переходным экономикам, невозможно объективно определить содержание и ориентиры

социально-экономических преобразований в этих странах. В этой связи рыночные преобразования, осуществляемые в постсоциалистических странах на протяжении последних 25 лет, следует рассматривать не как обособленное явление, а как явление, связанное с общемировыми тенденциями.

Закономерности развития экономической системы можно объективно выделить в том случае, когда система прошла весь путь своего социально-экономического развития и воспроизводится на собственной основе, т.е. результаты воспроизводственных процессов проверены практикой. В этом смысле мы уже знаем, что развитые рыночные экономики или планово-социалистическая экономика уже прошли свой путь развития в связи с чем, можно выделять общие закономерности их экономических систем. Однако это сложно делать по постсоциалистическим странам, поскольку они только находятся на начальном этапе трансформационного периода, в связи с чем, исследователи трансформационных процессов по-разному оценивают закономерности развития экономических систем.

Таким образом, в условиях рыночной трансформации постсоциалистических стран, можно выделить ряд *общих закономерностей*, в целом присущих трансформационным социально-экономическим системам:

1) наличие определенной нестабильности в период перехода от одной социально-экономической системы к другой, от планово-распределительной системы к рыночной системе хозяйствования, причем в условиях, когда базовые основы последней еще не сформировались;

2) важным условием выхода из трансформационного застоя является создание в течение короткого периода времени новых эффективных собственников-предпринимателей, а также экономических и институциональных условий воспроизводства адекватных современному уровню развития рыночных отношений;

3) необходимость создания современной рыночной инфраструктуры, включая банковский сектор, фондовый рынок, торгово-посреднической инфраструктуры, которые позволят осуществлять перелив ресурсов от неэффективных производств к эффективным предприятиям;

4) в период рыночной трансформации, экономика в постсоциалистических странах еще не сложилась как целостная, взаимосвязанная структура, что связано с неразвитостью ее основных воспроизводственных элементов;

5) рыночная трансформация в постсоциалистических странах приводит к возникновению на макроэкономическом уровне неравновесного состояния в качестве постоянного явления, что не предполагает возможность возврата от рынка в противоположную сторону, т.е. к консервации прошлых элементов и структур хозяйствования;

6) наличие альтернативных процессов развития, выражающихся в отсутствии заранее predetermined моделей будущей новой социально-экономической системы, что позволяет вносить определенные коррективы в модели развития в соответствии с меняющейся внутренней и внешней обстановкой.

Практика переходного периода в постсоциалистических странах свидетельствует о том, что на результаты рыночной трансформации влияют не только выбранная той или иной страной модель трансформации, а, сколько исходные экономические условия, включающие:

- структуру национальной экономики;
- ее открытость к мировой экономике;
- развитость малых форм предпринимательства;
- бессистемность экономической политики;
- факторы чрезвычайного характера и т.п.

Часть этих условий способствует успешной рыночной трансформации, а другие ее сдерживают.

Практика осуществления процессов воспроизводства и макроэкономической стабилизации в постсоциалистических странах, уже позволяет с определенной долей условности, выделить четыре основные группы стран с переходной экономикой.

*К первой группе можно отнести страны*, которые достигли относительно высокого уровня развития и экономического потенциала и где сложились определенные предпосылки перехода к рыночной экономике. Сюда относятся такие государства как Венгрия, Чехия, Польша и ряд других стран, у которых экономическая система выглядит более либеральной, но отмечено при этом значительная доля государственного патернализма в инвестиционной активности и проведении структурных сдвигов в экономике. Здесь наблюдается решающая роль государства в области контроля над собственностью, в инвестиционном процессе, в регулировании рынка и в сфере социального патернализма.

*Ко второй группе стран* трансформационных экономик относятся государства Центральной и Восточной Европы, имеющих более низкий уровень экономического развития и в которых менее развиты объективные предпосылки перехода к рынку.

*К третьей группе стран* включают государства с относительно низким уровнем развития предпосылок к переходу к рынку, однако у этих стран уже имеются более развитые отдельные сектора национальной экономики. К этой группе стран отнесены большая часть государств СНГ, в которых либерализация экономической системы сопровождалась с дезорганизацией системы государственного регулирования и планирования экономики. В этих странах не механизмы рынка и государства играют значительную роль в национальной экономике, а мощные государственно-корпоративные монополистические структуры. Они функционируют в условиях становления институционально-правовых норм хозяйственной деятельности, в связи с чем, в сфере воспроизводства этих стран наблюдаются значительные проблемы.

*Четвертая группа стран* объединяет государства, в которых существуют два типа координации и сформирована двухсекторная модель национальной экономики. Здесь при сохранении планового регулирования государственного сектора осуществляется рост негосударственного рыночного сектора. В этих государствах существует институционально-политическая стабильность, а государственная собственность подвергается поэтапному реформированию, частичной приватизации и коммерциализации.

Республики Абхазия и Южная Осетия можно отнести к четвертой группе стран постсоветского пространства, которые значительно позже начали осуществление рыночной трансформации на своих территориях – после военных

действий, принесших республикам гигантские разрушения в экономике и большие людские потери.

Для Абхазии и Южной Осетии особое значение имеет факт официального признания их государственности Российской Федерацией, что открывает большие перспективы для ускоренного социально-экономического развития. Если эти республики до признания независимости боролись за выживание, то в новых условиях начинают осуществлять институциональные реформы, направленные на создание качественных изменений в экономике.

В Абхазии и Южной Осетии в последние годы роль государства в экономике была минимизирована вследствие приоритета военно-политических функций. Ныне в новых независимых республиках процесс становления экономической системы происходит в условиях противоречивой ситуации. С одной стороны, необходимо сформировать государственность, восстановить разрушенную структуру экономики, а с другой – проводить прогрессивные рыночные преобразования. При этом воссоздавать структуру экономики необходимо на основе учета прогрессивных мировых тенденций при ограниченных внешних связях.

*Специфика исходного состояния рыночной трансформации* в условиях республик Абхазия и Южная Осетия заключаются в следующем:

- начальный этап трансформационного периода совпал с разрушительными военными действиями, в результате чего национальная экономика республик перестала существовать как целостная народнохозяйственная структура, в связи с чем, рыночные преобразования в республиках начались в практически разрушенном или полуразрушенном состоянии национальных хозяйств;

- в результате развала социалистической системы произошел разрыв прежних кооперационных связей между хозяйствующими субъектами республик и их партнерами, расположенными в разных странах;

- в республиках отсутствовали традиции ведения свободного предпринимательства;

- государственные институты республик не имели самостоятельного опыта управления экономикой;

- рыночные преобразования осуществлялись стихийно без наличия четко продуманной программы перехода к рынку;

- кризисные явления наблюдались во всех секторах экономики республик, что выражалось в массовой безработице, разбалансированности потребительского рынка, товарном дефиците, низком платежеспособном спросе населения и т.д.;

- выходу на эффективный путь социально-экономического развития республик не способствует фактор непризнанности их государственности со стороны мирового сообщества, в силу проводимой ими политики «двойных стандартов».

Ко второй половине 90-х гг. XX в. в республиках Абхазия и Южная Осетия появились определенные предпосылки для *реального осуществления рыночных преобразований*, когда наряду с государственными предприятиями появились и частные и коллективные предприятия со смешанными формами собственности, была создана нормативно-правовая база их функционирования, созданы элементы инфраструктуры рынка.

С другой стороны, более позднее проведение рыночной трансформации в республиках предоставляет государственным органам власти возможность критически оценить результаты трансформационных процессов, имевших место в других странах, чтобы избежать повторения их негативных сторон в местных условиях.

На наш взгляд, переходный период для республик Абхазия и Южная Осетия должен осуществляться с использованием *модели социальной смешанной экономики с преобладанием государственного регулирования экономики, ключевым элементом которого должна быть система индикативного планирования.*

*Социальная смешанная модель национальной экономики должна содержать следующие базовые характеристики:*

- особая активная роль государства в национальной экономике, что проявляется в применении наряду с косвенными методами регулирования и прямые формы воздействия на деятельность участников хозяйственной деятельности через механизмы государственного сектора и государственного предпринимательства, а также в качестве субъекта структурной перестройки всей хозяйственной системы и ее рыночной трансформации;

- сохранение за государством стратегически важных сфер национальной экономики с одновременным развитием частных и коллективных форм хозяйствования;

- совершенствование и развитие социальных стандартов в обществе, включая директивное установление минимального уровня социальных гарантий и их отслеживание с целью недопущения значительной дифференциации в доходах между малоимущими слоями общества и богатыми;

- государственная поддержка малого предпринимательства и гарантии его защиты от недобросовестной конкуренции со стороны крупных предприятий;

- создание благоприятных условий для осуществления инвестиционной деятельности в реальном секторе экономики, в особенности, в производстве предметов массового потребления;

- государственная поддержка наукоемких, инновационных и экспортных производств;

- приоритетное значение для вложений в национальную экономику российских инвестиций, способствующих обеспечению экономической безопасности и интеграции хозяйственных систем республик в российское экономическое пространство;

- государственная поддержка системы здравоохранения, образования, науки, культуры, спорта;

- выделение необходимых материальных ресурсов, достаточных для обеспечения обороноспособности и национальной безопасности республик.

Важнейшей задачей государства в современных условиях республик Абхазия и Южная Осетия становится необходимость проведения рыночной трансформации в ускоренном режиме в целях включения национальных воспроизводственных структур в трансформационные механизмы России. Для успешной реализации данной задачи у республик имеются реальные предпосылки, вытекающие из официального признания их государственного статуса и заключенных



между республиками и Российской Федерацией, а также ее субъектами, договоров о сотрудничестве в различных областях социально-экономической сферы.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Анциферова О.Ю. Устойчивое развитие аграрного производства: методологические подходы к оценке и прогнозированию / Анциферова О.Ю., Мягкова Е.А., Шаляпина И.П. и др. Мичуринск-наукоград РФ, 2013. –С. 55-65.
2. Концепция формирования перспективных национальных кластеров Республики Казахстан до 2020 года. Утверждена постановлением Правительства РК от 11.10.2013г., №1092.
3. Мырзалиев Б.С., Сидоров В.А., Ядгаров Я.С. Феномен рыночного хозяйства: эволюция концептуальных императивов и приоритетов. Монография. Алматы, 2016. –С.341-371.
4. Монастырский Е.А. Инновационный кластер // Инновации. -2014.-№2.-С.38-43.
5. Намазбеков М. Кластерное развитие в условиях глобализации: опыт зарубежных стран //Analytic. -2010.-№3.-С.8-14.
6. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы.
7. Региональная программа устойчивого развития агропромышленного комплекса Южно-Казахстанской области на 2011-2015 гг. Шымкент. 2010.
8. Портер М. Конкуренция. Изд.дом «Вильямс», Санкт-Петербург – Москва – Киев, 2003. –С. 28-35.
9. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера Нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» Астана, Акorda 2017 г.
10. Наумкин, А. В. Государственно-частное партнерство при проведении модернизации отраслей сельского хозяйства: Монография. – М.: ООО «НИПКЦ Восход-А», 2011. – 360 с.
11. Закон РК от 8 июля 2005 года «О государственном регулировании развития агропромышленного комплекса и сельских территорий» (по состоянию на 11.12.2009).
12. Баутин В.М. Инновационная деятельность в АПК // Экономика и управление. – 2005. – №8. – С. 19-25.
13. Моминбаев Ж., Сериков Д. Проблемы кластеризации и повышения конкурентоспособности продукции пищевой промышленности Казахстана // АльПари. – 2006. – № 1. – С. 162-164.
14. Мищенко Ю.П. Кластерный подход к организации производственного взаимодействия // Вестник Казахстанско-Американского Свободного университета. – Выпуск 4. – Усть-Каменогорск, 2006. – С. 83-92.
15. Щербик Е.Е., Мищенко Ю.П. Источники финансирования АПК в условиях инновационного развития экономики региона // Вестник Казахстанско-Американского Свободного университета. – Выпуск 4. – Усть-Каменогорск, 2006. – С. 78-83.
16. Закон України «Про оренду землі» від 6 жовтня 1998 року. № 161- XIV.
17. Указ Президента України «Про невідкладні заходи прискорення реформування аграрного сектора економіки» від 3 грудня 1999 року, №152999.
18. Комплексна програма розвитку українського села на період до 2015 року // Економіка АПК. 2007. №1. С. 3-49.
19. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / За редакцією М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. Київ, 2011.
20. Инвестиционные и инновационные процессы в АПК Украины в условиях аграрной реформы: Монография / Под общ. ред. профессора В.Г. Ткаченко и профессора В.И. Богачёва. Луганск, 2010.
21. Роль держави у відродженні економічних інтересів сільськогосподарських товаровиробників у розвитку аграрного виробництва в умовах вступу України до СОТ //Доклад на Межрегиональном собрании Всеукраинского конгресса учёных экономистов-аграрников 24 января 2008 г. в ЛНАУ. Луганск, 2008.
22. Ткаченко В.Г. Восстановит ли Украина статус житницы Европы? Монография. Киев, 2010.
23. Анализ социального самочувствия сельских жителей Краснодарского края / Андреев С.Ю. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2007. № 30. С. 47-58.
24. Анализ современного состояния рынка мяса кроликов в Краснодарском крае / Андреев С.Ю. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2009. №45. С. 124-144.
25. К вопросу о повышении эффективности государственного управления национальной экономикой / Андреев С.Ю. // Инновационное развитие современной науки. Материалы международной научно-практической конференции. – 2015. С. 87-90.
26. Потребительский рынок краснодарского края / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю. – Краснодар, 2016. 70 с.

27. Тенденции развития агропродовольственного сектора России как динамичной отрасли экономики / Власова Н.В., Багарян Ю.В. // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней III Международная научно-практическая конференция. – 2015. С. 466-472.
28. Проблемы конкурентоспособности отечественной продукции / Дулян К.А., Андреев С.Ю. // Инновационные процессы в научной среде. Сборник статей международной научно-практической конференции: в 4 частях. – 2016. С. 80-82.
29. Проблемы формирования агропродовольственного рынка России / Власова Н.В., Шейко Е.В. // Научное обеспечение агропромышленного комплекса отв. за вып. А. Г. Кощаев. – 2016. С. 529-531.
30. Особенности функционирования и перспективы развития агропродовольственного рынка России / Мартыненко Д.В., Власова Н.В., Шейко Е.В. // Экономика и управление: актуальные вопросы теории и практики. Материалы IV международной научно-практической конференции. – 2016. С. 220-224.
31. Тенденции развития агропродовольственного сектора России как динамичной отрасли экономики / Власова Н.В. // Развитие аграрного рынка в условиях глобальных вызовов. Сборник научных трудов. сост. Л. В. Лазько. – Краснодар, 2016. С. 46-54.
32. *Автономов В.С.* Анализ переходной экономики в современной экономической науке//Переходная экономика: Аспекты, российские проблемы, мировой опыт. – М. 2005.
33. *Колганов А.И., Бузгалин А.В.* Экономическая компаративистика: Учебник. – М., 2005.
34. *Нуреев Р.М.* Экономика развития: модели становления рыночной экономики: учебник/Р.М. Нуреев. – М., 2008.
35. Трансформационная экономика России: Учеб. пособие/А.В. Бузгалин, В.В. Герасименко, З.А. Грандберг и др./Под ред. А.В. Бузгалин. – М., 2006.
36. *Шалашаа З.И.* Специфика регулирования экономики в условиях становления рыночных отношений в особых регионах постсоветского пространства/Монография. – М.: МАКС Пресс, 2007. – 284 с. Научная электронная библиотека ГПНТ России. <http://ellib.gpntb.ru/index.php>
37. *Шалашаа З.И., Багба А.Н.* Реформа системы государственного управления, регулирования и планирования экономики/Стратегия социально-экономического развития Республики Абхазия до 2025 г. – Центр стратегических исследований при Президенте Республики Абхазия. – Сухум, 2015.

## ГЛАВА 35. ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ ЦЕННОСТЕЙ

### 35.1. Экономическое образование как фактор формирования гражданского общества

В настоящее время в России происходит становление и оформление демократической социально-политической системы. Однако этот процесс до настоящего момента является незавершенным, испытывая трудности утверждения демократических ценностей, реализации принципов правового государства и формирования эффективно функционирующего гражданского общества.

Возможность достижения поставленных целей зависит от степени эффективности функционирования социальных механизмов диалога между всеми субъектами процесса, включая непосредственное участие институтов гражданского общества в выработке и принятии решений. Конструктивное сотрудничество государства и гражданского общества становится гарантом укрепления политической системы, является фактором стабилизации и гармонизации социально-политических отношений в обществе.

Гражданское общество – это свободное общество, которое может быть построено только в том случае, если в этом заинтересовано большинство. Государство должно создать условия для того, чтобы от свободы выиграло максимально возможное число граждан. Такой подход разделяется большинством современных политических сил, которые ориентируются на проведение реформ в интересах всех без исключения граждан России, а не только преуспевающего меньшинства. Цивилизованное распределение национального дохода должно быть таким же приоритетом государственной политики, как и его рост.

Гражданское общество – это общество равных возможностей, основанное на принципах социальной справедливости и социальной солидарности сильных и слабых. Это означает, что важнейшим условием существования свободного общества в России является не только раскрепощение частной инициативы, но и развитая система социальной поддержки.

По мнению российского ученого С. Перегудова развитие гражданского общества в России зависит от двух игроков: «от государства и бизнеса, которые в российских условиях, по сути, определяют и пути развития гражданского общества, и модели его политического участия».

Поскольку бизнес занимает олигополистическое положение в силовых центрах гражданского общества, то это в свою очередь определяет приоритетность положения экономических основ гражданского общества и соответственно алгоритмов их развития.

Свободное общество может быть построено только в рамках стабильной политической системы, которая исключает любой произвол и предполагает активную роль государства в создании экономического порядка, имеющего целью благосостояние для всех, а это определяет базисность экономики гражданского общества. Рынок – не самоцель, а средство достижения свободы и достатка всех граждан России. Задача государства состоит в том, чтобы ориентировать свободный рынок на достижение социальных целей, а не в том, чтобы его к этому принуждать.

Контурсы гражданского общества определяются его подсистемами: экономической, социальной и политической.

Фундамент определяют отношения, связанные с обеспечением жизнедеятельности общества или еще этот слой называют экономической основой гражданского общества.

Экономической основой современного гражданского общества являются многообразные и равноправные формы собственности, позволяющие гражданам реализовать свои экономические и социальные интересы, гарантированное право производителей распоряжаться результатами своего труда через систему регулируемых в интересах граждан рыночных отношений.

Прежде всего, это экономические отношения, основанные на экономическом плюрализме, – многообразии форм собственности при соблюдении интересов личности и общества в целом. Именно экономический плюрализм дает возможность преодолеть существующее отчуждение человека от средств производства. Гражданское общество только тогда будет жизнеспособно, когда каждый его член станет обладать вполне конкретной собственностью или иметь право на использование и распоряжение собственностью, произведенным им общественным продуктом по своему усмотрению. А это влечет к необходимости формирования нового экономического мышления. Владение собственностью может быть частным или коллективным, но при условии, что каждый участник коллективной собственности (кооператива, колхоза, предприятия и др.) действительно является таковым. Иными словами, наличие собственности – основополагающее условие свободы личности, как в гражданском, так и в любом другом обществе.

Поэтому основной проблемой формирования экономики гражданского общества в современной России является ускоренное создание институтов, деятельность которых направлена на формирование экономического сознания и мышления всех участников социального диалога.

Гражданское общество структурно представлено своими организациями в экономической сфере. Это сеть организаций, образованных негосударственными предприятиями (промышленными, торговыми, финансовыми).

С целью предотвратить нежелательные последствия рыночной стихии, воздействовать на государство, требуя обеспечения экономической и политической стабильности как важнейших условий для нормального функционирования предприятий в хозяйственной сфере, и создаются многочисленные объединения и организации бизнеса. В России, которая находится в стадии развития рыночной экономики, практически все новые субъекты хозяйственного процесса (кооперативы, арендные предприятия, акционерные общества, товарищества с ограниченной ответственностью, коммерческие банки, биржи) создали свои организации, ассоциации, клубы, центры и другие формы объединений, составляющих гражданское общество в экономической сфере.

В разных странах и в разные времена конкретные цели организаций гражданского общества в экономической сфере могут меняться, но магистральные, стратегические направления их активности остаются неизменными. Рассмотрим эти направления, имея в виду, что они характерны и для формирующегося гражданского общества в хозяйственной сфере России:

1. Защита интересов и прав входящих в эти организации предприятий посредством участия их представителей в высших организациях государственной власти, в подготовке проектов нормативных правовых актов или их экспертизе.

2. Всемерное содействие укреплению экономических позиций (на внутреннем и внешнем рынках) предприятий, входящих в организации бизнеса путем привлечения финансовых средств (в том числе и с помощью государства) для реализации перспективных проектов, внедрения новых форм хозяйствования, освоения новых рынков сбыта, продукции, оптимизации всего комплекса условий работы входящих в объединение предприятий.

3. Организация общественного контроля за соблюдением антимонопольного законодательства и правил добросовестной конкуренции.

4. Проведение в рамках объединения хозяйственной и коммерческой деятельности. Например, учреждение фондов.

5. Повышение уровня образования и профессионализма и деловой квалификации предпринимателей посредством создания центров и экономических школ, коммерции, менеджмента, а также проведения конференций и организации деловых встреч и разработка образовательных программ, направленных на формирования экономической грамотности.

Вовлеченность в процессы экономической деятельности, в современном мире, приобрела тотальный характер и в той или иной мере касается жизни каждого индивида. Приобретение экономических знаний, формирование экономического мышления, в настоящее время, является важнейшим условием позитивной социализации человека и его успешной интеграции в гражданское общество.

Экономическая деятельность, как известно, представляет собой неотъемлемую часть социальной жизни любого общества, и ее следует понимать, как универсальную составляющую человеческого существования. Экономическая деятельность не только обеспечивает человеку его существование и развитие, но и способствует развитию социальных взаимоотношений между людьми.

Образование выступает своего рода капиталовложением. Как и любому приобретенному капиталу, ему свойственна тенденция к постоянной капитализации, что неизменно будет развивать существующие профессиональные компетенции и повышать уровень конкурентных качеств индивида на рынке труда. Природные способности и задатки – это первоначальный капитал человека, а затем он постоянно увеличивается с ростом объема знаний. Образование, как приобретенный капитал, при умелом использовании будет приносить прибыль в будущем. Но человеку для сохранения полученного образования в качестве капитала, поддержания его эффективности необходимо постоянно заботиться о соответствии своих знаний и профессиональных навыков уровню современных требований общества.

Экономические знания являются двуполярными. С одной стороны, их наличие повышает потенциал работника, в т.ч. и экономический, а с другой стороны, позволяет оценить его возможности и знания. Для того чтобы можно было отвечать не только за цели, но и за результаты деятельности организации, необходимы знания того, как использовать экономический потенциал персонала, как его оценить. Чтобы оценить экономический потенциал персонала необходимо его активизировать, то есть необходимо создать условия для его реализации в

рамках организации, функционирующей в развитом гражданском обществе, а его эффективная активизация и, как следствие, реализация, возможна только в условиях гражданского общества.

При решении определенной бизнес-задачи существует противоречие между тем, что есть и тем, что необходимо организации. Данное противоречие и есть с одной стороны – внутренний побудительный стимул активизации экономического потенциала каждого сотрудника, с другой – побуждение к внешней активности в решении задач. Современный бизнес делает ставку на экономический потенциал и совершенствование кадров, что невозможно без логично структурированной системы экономических знаний.

На современном этапе работнику необходимо обладать не только знаниями, обеспечивающими взаимодействие со сложной техникой, новейшими технологиями, но и уметь быстро адаптироваться в постоянно меняющихся конкурентных условиях, принимать грамотные решения на любом уровне, что невозможно без знаний основ экономики, поэтому необходимо вести речь об императиве всеобщности экономического образования в стране.

Трудности данного периода также наглядно демонстрируют огромную роль экономических дисциплин, так как ошибки, допускаемые при принятии решений, по причине экономической необразованности дорого обходятся обществу. Экономическое образование призвано стать необходимым атрибутом любой целесообразной деятельности, предпосылкой успешной работы во всех сферах и отраслях хозяйства, неотъемлемой частью социально–культурного облика человека. В этой связи, развитие экономического образования становится не только насущной потребностью, но и важнейшим фактором социально-экономического прогресса.

Многообразие и динамичность экономических процессов, диктуют необходимость формирования экономического мышления и изучения основ экономики еще в раннем возрасте, что, в свою очередь, будет способствовать формированию личности, обладающей современными экономическими знаниями, предприимчивостью, отличающейся высоким уровнем социальной мобильности и профессиональной конкурентностью.

Изучение экономики позволит сформировать общеобразовательные качества личности, характеризующиеся рационализмом мышления, умением анализировать и синтезировать научные факты, использовать полученные экономические знания на практике, что, в конечном итоге, будет способствовать устойчивому росту общего интеллекта обучающихся, и формированию многогранной разносторонне развитой личности, соответствующей требованиям и запросам современного гражданского общества.

Сформированная на протяжении многих лет, современная экономическая теория, доказывает бесконечность своего развития, так как каждая ступень общественного развития способствует постижению новой экономической реальности.

В настоящее время первостепенное значение приобретают не только знания, как таковые, но и умения ориентироваться в информационном пространстве, предприимчивость, высокий уровень социальной мобильности, умение работать в команде и заинтересованность в приумножении ценностей и безопасно-

сти не только фирмы, но и всего общества в целом. Поэтому образовательная практика и ее составляющие должны быть ориентированы на восприимчивости к новизне, исследовательских умений личности, формировании экономического мышления.

В этой связи, современные образовательные технологии должны включать учащихся в поиск и анализ информации, обеспечивающей их ориентацию в многообразных экономических и социальных процессах, и увеличивающей возможности удовлетворения своих и общественных потребностей.

Экономическое мышление является ключом к пониманию закономерностей экономической жизни, того, как циркулируют денежные потоки, к функционированию бизнеса, к базисным ценностям современного гражданского общества.

Рассматривая определение экономики не только как науки о производстве благ, но и о ведении домашнего хозяйства, становится очевидным то, что экономическое мышление напрямую влияет на умение распоряжаться собственностью, доходами, планировать и осуществлять покупки и экономически целесообразно планировать свою жизнь.

Как любой навык или умение, экономическое мышление, может быть сформировано, и чем раньше, общество, посредством школ, университетов, специальных образовательных программ дополнительного образования, обеспечит активную и всестороннюю поддержку молодежи, тем проще молодым людям будет сделать правильный выбор в профессиональной деятельности, сфере своих интересов, получить нужные знания и в целом заложить прочный фундамент для будущей жизни.

В настоящее время в России в условиях формирования гражданского общества и перманентно меняющейся экономической, социальной и политической ситуации, необходим пересмотр содержания, методов и форм экономического образования. Следует особо учитывать, что сформированные еще в раннем возрасте экономические знания и умения, посредством проведения обучающих игр, открытых лекций, сотрудничества студентов, старших школьников и детей младшего школьного возраста в области экономических наук, профориентационной работы сформирует осознанный выбор будущей сферы профессиональной деятельности старшеклассников, их готовность к интеллектуальному и производительному труду, и подготовит сформированную качественно экономически грамотную и социализированную личность, основными параметрами которой будут являться такие гражданские качества как активность, ответственность, справедливость и добросовестность, что является важным фактором роста экономики страны, поскольку в любом обществе главной действующей фигурой был и остается человек.

Экономическое образование не должно быть этапом в начале самостоятельной жизни, оно должно стать непрерывным процессом, сопровождающим человека на протяжении всей его жизни. В этой связи, преподавание основ экономики для детей дошкольного возраста, позволит заложить основы психологической устойчивости индивида в условиях рыночной экономики, которой свойственна цикличность и изменчивость, а также обеспечит адекватную и своевременную реакцию на негативные вызовы рыночной экономики, связанные с безработицей, конкуренцией, необходимостью смены места работы и профессии.

Следовательно, экономическое образование позволит успешно пройти виток гражданскому обществу, предотвращая, смягчая, а порой и аннулируя негативные последствия рыночной экономики.

Повышение качества образования будет связано с ростом вероятности трудоустройства будущего специалиста, с его адаптационными возможностями в профессиональной деятельности, с его конкурентоспособностью на рынке труда. Проблема адаптации выпускников вуза к рынку труда тесным образом связана со степенью сформированности их экономического мышления. Формирование экономического мышления студентов должно осуществляться в процессе их экономического образования.

Развитие современного общества требует от подрастающего поколения умения ориентироваться в сложном экономическом мире повседневной жизни, понимать значимость законов экономики не только в деятельности отдельно взятого индивида, но и всего общества в целом. Динамическое развитие экономической науки настраивает молодежь на необходимость приобретения экономических знаний для возможности выбора будущей профессии.

На современном этапе развития общества проблеме формирования у молодых людей готовности принимать экономически грамотные решения должно уделяться особое внимание. Однако, чтобы принимать эффективные решения, необходимы не только знания и понимание, но и умение анализировать, оценивать, применять полученные знания на практике. На сегодняшний день приоритет отдается не самим знаниям, как таковым, а прежде всего способности их применения на практике.

В этой связи, именно дополнительное обучение основам экономики в дошкольных, школьных, средне-специальных образовательных заведениях, а впоследствии, в вузах позволяет использовать актуальный на современном этапе подход в образовании на основе усвоения компетенций. Важно отметить, что начальным этапом формирования компетенции будет обучение в организации дополнительного образования, в доступной для ребенка игровой форме, что заложит прочный фундамент формирования данной компетенции. Продолжить формирование компетенции возможно при тесном сотрудничестве организаций дополнительного образования и школ. Преподавание основ экономического образования в школах, поможет школьнику, знающему основы экономических знаний, на основе начальных компетенций, сформированных дополнительным экономическим образованием гораздо проще ориентироваться в большом потоке получаемых знаний в дальнейшем, в высшем учебном заведении.

Следовательно, современная образовательная система, имеющая многоуровневый характер, позволит учитывать объем знаний, в том числе и экономических, который сформирует личность, адекватно отвечающую на вызовы времени.

Таким образом, важное значение в формировании гражданского общества приобретает повышение уровня и качества образования и прежде всего, экономического, поскольку оно выступает основой конструктивного экономического мышления, что в свою очередь предопределяет повышение экономической культуры и гражданской экономической активности и ответственности.



### **35.2. Высшее образование в контексте развития «общества потребления»**

Образовательный процесс как рыночная услуга. В последнее время в большинстве стран (страны Европы, США и др.) все чаще превозносится идея платных образовательных услуг как качественного показателя уровня образования. Данная тенденция актуальна и для нашей страны. Более того, «слепое» копирование иностранных методик в сфере высшего образования довольно распространено в России. Аргументами «за» выступают утверждения, что абитуриент увеличивает «стоимость» предоставляемых им услуг на рынке труда благодаря спросу на образовательные услуги. Образовательные услуги больше не трактуются как общественное благо и показателем успешной социальной политики государства, а интерпретируются как выгодная инвестиция в человеческий капитал, которая, как и любой товар, имеет свою цену. В качестве товара образовательному процессу присущи такие свойства, как полезность и универсальность.

В то же время очевидно, что понятие образовательных услуг не может быть полностью исчерпано экономическими показателями. Интересен тот факт, что потребитель данной услуги может быть лишен ее, несмотря на факт оплаты обучения вследствие провала экзаменов и последующего отчисления. Более того, чем сложнее получить данную услугу и чем сильнее вероятность ее потери, тем престижнее считается получение данной услуги. В последнем случае речь идет о престижных высших учебных заведениях, в которые так стремятся попасть абитуриенты, и соответственно где существуют максимально строгие требования к процессу обучения, а также большая вероятность риска быть отчисленным.

Для того чтобы перенести бремя государственных расходов на поддержание системы высшего образования издержки на обучение переносятся на самого потребителя такой услуги – абитуриента. К тому же, после распада Советского союза все сильнее рекламируется так называемое элитное высшее образование, что существенно сказывается на бюджете абитуриентов. С точки зрения экономической выгоды перенос обязанностей по финансированию с государства на частных лиц и существенное повышение стоимости обучения трактуется как выгодная инвестиция для всех участников рынка. Государство заинтересовано в подготовке чиновничьего аппарата с минимальными затратами на их обучение; предприятия и фирмы получают высококвалифицированных специалистов; самим же выпускникам обещано более успешное трудоустройство и быстрый карьерный рост благодаря выбору более престижных и дорогостоящих высших учебных учреждений. Вузы также заинтересованы в максимальном ориентировании на потребителя в силу таких причин, как сокращение финансирования вузов, обострившееся конкуренции между университетами, усиления влияния глобализации и пр.

Для более активного привлечения абитуриентов в вузы процесс обучения, как в Европе, так и в России, становится максимально «удобным» для студента. Поступление в ряде стран происходит без вступительных экзаменов, а лишь на основании оценок среднего аттестата. В вузах, где поступление происходит на базе вступительных экзаменов, проходной балл для зачисления на платную основу существенно снижен.

Помимо упрощения процедуры поступления, послабления коснулись и других аспектов: возможности самостоятельного выбора предметов и составления расписания промежуточных экзаменов, создание благоприятных условий для обустройства студентов и организации их досуга, возможности совмещения работы и учебы (студент может либо взять паузу в связи с устройством на работу, либо вследствие низких требований к процессу учебы с легкостью совмещать процесс работы с учебой в высшем учебном заведении).

Популярность системы оценки деятельности высших учебных заведений с помощью рейтингов, в которых учитываются не только качество подготовки в институте, но и социальные аспекты, в том числе и развлекательная составляющая (организация экскурсий, посещение возможных кружков и секций, участие в спортивных мероприятиях и пр.), дает возможность слабым вузам занять более высокую строчку в рейтинге и тем самым привлечь абитуриентов, несмотря на достаточно низкий уровень качества образования.

Особенности позиционирования отечественных образовательных услуг. Политика российских вузов по привлечению абитуриентов во многом схожа с политикой зарубежных вузов. Немаловажную роль играют и факторы, независимые от усилий конкретного вуза, и, тем не менее, привлекающие абитуриентов, среди которых: возможность остаться в стране на основании студенческой визы для поиска работы и дальнейшего трудоустройства, индивидуальные предпочтения абитуриента, степень сложности изучения иностранного языка, стоимость обучения и жизни в стране в целом, предполагаемый уровень дохода в зависимости от среднестатистического уровня заработной платы по стране, удаленность вуза от дома и т. д. Однако успешная маркетинговая политика способна привлечь абитуриентов, несмотря на вышеупомянутые факторы.

Также, как и большинство зарубежных вузов, российские университеты для привлечения абитуриентов главный акцент делают на качестве обучения, истории и известности вуза, высокой квалификации профессорско-преподавательского состава, разнообразии специальностей, а также на возможности рассрочки оплаты обучения и получения скидок на обучение вследствие успешной сдачи промежуточных экзаменов. Кроме того, на протяжении последнего времени особой популярностью пользуются высшие учебные заведения, включенные в интеграционные образовательные процессы, тем самым предоставляя студентам такие возможности, как: прохождение учебной практики в других странах, прослушивание курсов на иностранном языке (в том числе и у иностранных преподавателей), получение двойного/тройного диплома о высшем образовании и др.

Как в Европе, так и в России, маркетинговые кампании вузов по привлечению абитуриентов происходят с помощью продвижения в сети Интернет, через социальные сети, а также благодаря участию в образовательных выставках и ярмарках. В России в рамках рекламной кампании вузов по привлечению абитуриентов основной упор делается на сильную теоретическую подготовку студентов, небольшую по сравнению с западными странами стоимость обучения и престижность высшего учебного заведения.

Особенности позиционирования зарубежных образовательных услуг. Стратегия позиционирования высших учебных заведений в Европейских странах во

многим схожа со стратегиями многих стран, но в то же время имеет свою специфику. Говоря о специфике продвижения иностранных высших учебных заведений, в первую очередь следует отменить следующие тенденции, присущие большинству западных вузов, отличающие их от методики продвижения, используемой отечественными вузами:

Возможность самостоятельного составления учебной программы самим студентом, а в ряде случаев и составление расписания промежуточных экзаменов в течение срока обучения.

Студенты могут прервать обучение для прохождения трудовой практики.

Большой, нежели в России, упор на практический аспект применения полученных знаний (активное рассмотрение кейсов, реальных практик, поиск решений и пр.).

Большое внимание уделяется не только организации учебного процесса, но и созданию благоприятных условий для обустройства студентов и организации их досуга.

В ряде стран предусмотрено поступление без вступительных экзаменов (Бельгия, Болгария и др.), а лишь на основе оценок аттестата, подтверждающего среднее образование.

Помимо вышеперечисленных особенностей, зарубежные вузы делают акцент не только на интеллектуальный аспект высшего образования и позиционирования высшего образования как экономически выгодную транзакцию, но и на нравственные и духовные составляющие учебного процесса: социальная ответственность, интеллектуальная свобода, защита индивидуальных прав человека, понимание ценности моральных норм и культурного наследия в сочетании со стремлением к инновациям и изменениям, развитие чувства социальной адаптации личности и многое другое. Стоит отметить, что данная практика, к сожалению, почему-то не столь популярна в рамках проведения рекламных компаний в нашей стране. Исходя из приведенных ниже статистических данных, можно сделать вывод, что данный зарубежный “подход” по привлечению абитуриентов довольно успешен (табл. 1).

Данные, приведенные в таблице выше, были опубликованы в 2012 году международной ассоциацией Universitas 21 и демонстрируют рейтинг стран исходя из качественных характеристик системы высшего образования. Качество системы высшего образования оценивалось по таким критериям, как: размер государственного финансирования, нормативно-правовое регулирование сферы высшего образования, наличие научно-исследовательской базы, соответствие программ специальностей требованиям рынка труда, степень автономии вузов и их вовлеченность в международные проекты и программы и многое др.

Возрастающая популярность высшего образования и распространение рейтинговой системы, с одной стороны, привела к плодотворной конкуренции между высшими учебными заведениями, и облегчила анализ качественных характеристик институтов для абитуриентов; с другой стороны, привело к таким негативным последствиям, как: снижение требований к уровню полученных знаний у абитуриентов и студентов, усилению неравенства между вузами, присоединению слабых вузов к более сильным лишь для улучшения имиджа вуза и многое другое.

Таблица 1 – Рейтинг наиболее развитых стран в области образования

Место в рейтинге	Страна	Количество баллов	Место в рейтинге	Страна	Количество баллов
1	США	100.0	25	Украина	58.6
2	Швеция	83.6	26	Чехия	57.9
3	Канада	82.8	27	Польша	56.2
4	Финляндия	82.0	28	Словения	55.8
5	Дания	81.0	29	Греция	54.7
6	Швейцария	80.3	30	Италия	54.0
7	Норвегия	78.0	31	Болгария	52.5
8	Австралия	77.8	32	Россия	52.4
9	Нидерланды	77.4	33	Румыния	51.3
10	Великобритания	76.8	34	Венгрия	50.8
11	Сингапур	75.4	35	Словакия	50.6
12	Австрия	73.8	36	Малайзия	50.5
13	Бельгия	73.7	37	Чили	48.9
14	Новая Зеландия	72.5	38	Аргентина	48.6
15	Франция	77.8	39	Китай	48.3
16	Ирландия	69.5	40	Бразилия	47.2
17	Германия	69.4	41	Таиланд	46.6
18	Гонконг	68.9	42	Иран	45.8
19	Израиль	67.4	43	Мексика	45.3
20	Япония	66.1	44	Хорватия	44.9
21	Тайвань	62.0	45	Турция	44.4
22	Корея	60.2	46	Южная Африка	43.4
23	Португалия	60.1	47	Индонезия	37.5
24	Испания	59.9	48	Индия	34.4

Рейтинг наиболее развитых стран в области образования. URL: <http://www.universitas21.com/news/details/61/>

Активный спрос на образовательные услуги, усиливающийся из года в год, безусловно, является позитивным фактором. Несмотря на это, в погоне высших учебных заведений за выгодой, к сожалению, все больше утрачивают свою силу духовно-социальные функции высшего образования. Помимо экономической функции с ее прагматической составляющей, общество забывает о назначении культурно-социальных функций образования: формирование личности, воспита-

тельная функция, развитие духовных качеств личности, формирование чувства социальной ответственности, нравственных установок, стандартов морали, религии, идеологии, принятой в обществе, предоставление интеллектуальной свободы и др.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Будахина, Н. Л. Актуальные проблемы современного школьного экономического образования / Н. Л. Будахина // Международный научно-исследовательский журнал «Педагогические науки». – 2015. – № 8 (39). – с. 19-21.
2. Перегудов С.П. Корпорации, общество, государство: Эволюция отношений. М.: Наука, 2003.
3. Савзиханова, С.Э., Косинова, В.Н. Системы высшего образования в условиях формирования информационной экономики // Креативная экономика. – 2011. – № 12 (60). – с. 109-114.
4. Тузиков А.Р. Демократия и гражданское общество в России // Социально-гуманитарные знания. 2007. №5.
5. Шабанов, А. Г. Компетентностно-ориентированная модель профессионального образования / А. Г. Шабанов // Инновации в образовании. – 2012. – № 4. – С. 74-78.
6. Вольчик В. В., Кривошеева-Медянцева Д. Д. Реформы в сфере высшего образования: роль институтов и социального капитала // Журнал институциональных исследований, 2016. № 2.
7. Всемирная Ассоциация научно-исследовательских университетов XXI века <http://www.universitas21.com/news/details/61/>
8. Гольшиев И. Г. Показатели качества высшего образования в контексте потребительских ценностей // [https://journals.kantiana.ru/upload/iblock/cfa/ijquvwqzechbxv\\_24-30.pdf](https://journals.kantiana.ru/upload/iblock/cfa/ijquvwqzechbxv_24-30.pdf)
9. Николаева Е. М., Щелкунов М. Д., Потребление. Образование. Личность // Вестник экономики, права и социологии, 2009. № 1. С. 99
10. Соболева О. В. Образ зарубежного вуза, создаваемый через рекламно-информационные материалы // URL: <http://www.lib.csu.ru/vch/104/017.pdf>
11. Тавокин Е. П. Российское образование под прицелом «реформ» // Социологические исследования, 2012. № 8

## Сведения об авторах

1. **Абанина И.Н.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University Департамент экономической теории, к.э. н., доцент
2. **Айтманбетова А.А.** Международный казахско-турецкий университет им.Х.А.Ясави PhD докторант
3. **Альпидовская М.Л.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University Департамент экономической теории, профессор, д.э.н., доцент
4. **Ампар Л.Г.** Абхазский госуниверситет, преподаватель
5. **Андреев С.Ю.** ФГБОУ ВО КубГАУ, доцент, к.э.н.
6. **Ариничев И.В.** ФГБОУ ВО КубГУ, доцент, к.э.н.
7. **Артемяева О.А.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, доцент к.э.н., доцент
8. **Ахмадеев Д.Р.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, к.э.н.
9. **Багба А.Н.** Абхазский государственный университет, преподаватель
10. **Балацкий Е.В.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, д.э.н., профессор
11. **Безсмертная Е.Р.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, к.э.н., доцент
12. **Богачев В.И.** ЛНАУ, д.э.н., профессор, академик
13. **Болик А.В.** ФГБОУ ВО КубГТУ, к.э.н., доцент
14. **Бубнов В.В.** ФГБУВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», к.э.н., доцент
15. **Будович Ю.И.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University Департамент экономической теории, профессор д.э.н., доцент
16. **Бурлака Л.Е.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University Департамент экономической теории, студент (Научный руководитель: профессор, д.э.н., доцент, Альпидовская М.Л.)
17. **Вареник П.К.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, Подполковник юстиции, преподаватель Департамента правового регулирования экономической деятельности
18. **Власова Н.В.** ФГБОУ ВО КубГАУ, доцент, к.э.н.
19. **Гайсин Р.С.** ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА, д.э.н., профессор, зав. кафедрой политической экономики
20. **Гануш Г.И.** Белорусский государственный аграрный технический университет заведующий кафедрой экономической теории и права, д.э.н. профессор, член-корреспондент НАН Беларуси
21. **Геворгян Р.А.** Ереванский государственный университет, д.э.н., доцент
22. **Дементеева И.И.** Кубанский институт социэкономки и права (филиал Академии труда и социальных отношений), к.ю.н., доцент
23. **Дойников И.В.** Московская академия экономики и права, зав.каф. гражданско-правовых дисциплин, д.ю.н.
24. **Дробышевская Л.Н.** ФГБОУ ВО КубГУ, профессор, д.э.н., профессор
25. **Дубовикова Е.Ю.** Волгоградский государственный университет, к.э.н., доцент

26. **Журавлева Г.П.** РЭУ им. Г.В. Плеханова, Залуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор, руководитель научной школы «Экономическая теория»
27. **Зарецкий А.Д.** Кубанский государственный университет, профессор, д.э.н., профессор
28. **Зиядинова Э.З.** Международный казахско-турецкий университет им. Х.А Яссави, факультет социальных наук, кафедра экономики, Phd, докторант по направлению 6D050600 - «Экономика»
29. **Иванова Т.Е.** Кубанский государственный университет, доцент, к.э.н., доцент
30. **Иванова Ю.О.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, сСтарший преподаватель; специалист по УМР
31. **Ильин В.Ю.** Государственный экономико-технологический университет транспорта, д.э.н., профессор
32. **Ильина Е.В.** Государственный экономико-технологический университет транспорта, аспирант
33. **Ильинова В.В.** Всероссийская академия внешней торговли при Минэкономразвития РФ (ВАВТ), профессор, к.э.н., доцент
34. **Исмаилова Т.Р.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, аспирант
35. **Калайдин Е.Н.** ФГБОУ ВО КубГУ, д.ф.-м.н., профессор
36. **Калайдина Г.В.** ФГБОУ ВО КубГУ, к.ф.-м.н., доцент
37. **Кетова Н.П.** Южный Федеральный университет, заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор
38. **Коробов С.А.** Волгоградский государственный университет, зав. кафедрой, к.э.н., доцент
39. **Косарев А.С.** Кубанский государственный университет, аспирант
40. **Кособуцкая (Роднина) А.Ю.** ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет», доцент, д.э.н, доцент
41. **Кочинян Н.С.** Ереванский государственный университет, д.э.н., доцент
42. **Лалин Д.А.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, студент (Научный руководитель: профессор, д.э.н., доцент, Альпидовская М.Л.)
43. **Лебедев К.Н.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, профессор, д.э.н., доцент
44. **Левченко К.В.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, старший преподаватель
45. **Лещинская А.Ф.** НИТУ «МИСиС» Институт Экономики и Управления Промышленными Предприятиями (ЭУПП), кафедра Экономики, профессор, д.э.н.
46. **Малиновская Н.В.** ФГАОУ ВО Российский университет дружбы народов, к.э.н., доцент
47. **Мишулин Г.М.** Кубанский государственный технологический университет, институт экономики, управления и бизнеса, кафедра маркетинга и управления предприятием, профессор, к.э.н., доцент
48. **Морозов М.А.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University Заведующий кафедрой, д.э.н., профессор
49. **Морозова Н.С.** Российский Новый университет, д.э.н., доцент
50. **Мосейко В.О.** Волгоградский государственный университет, профессор кафедры менеджмента, д.э.н., профессор
51. **Мотагали Я. Б.** АНО ВО «Институт непрерывного образования», ст. преподаватель
52. **Мудров А.В.** ФГБОУ ВО КубГАУ, доцент, к.э.н.
53. **Музашвили Д.З.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, к.филос.н., доцент

54. **Мустафаева Б.У.** Международный казахско-турецкий университет им.Х.А.Ясави, докторант
55. **Мырзалиев Б.С.** Международный казахско-турецкий университет им.Х.А.Ясави, Зав.кафедрой, д.э.н., профессор
56. **Николаев С.В.** ФГБУВО Всероссийская академия внешней торговли Министерства экономического развития Российской Федерации, соискатель кафедры международной торговли и внешней торговли РФ
57. **Николаева Е.Е.** ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет», зав. кафедрой, д.э.н., доцент
58. **Нуреев Р.М.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, Научный руководитель Департамента экономической теории, д.э.н., профессор
59. **Нуреева М.Р.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, аспирант
60. **Овчинников В.Н.** Южный Федеральный университет, заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор
61. **Онищенко Е.В.** Сочинский научно-исследовательский центр Российской академии наук, Учёный секретарь, старший научный сотрудник, к.э.н.
62. **Орусова О.В.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, доцент, к.э.н.
63. **Павлов В.А.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, профессор д.э.н., профессор
64. **Панюкова В.В.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, доцент, к.э.н., доцент
65. **Петров И.В.** Краснодарский университет министерства внутренних дел российской федерации, профессор д.э.н., профессор
66. **Пирогова А.Ю.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, аспирант
67. **Пирогова О.В.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, д.п.н., профессор
68. **Псарева Н.Ю.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, профессор д.э.н., профессор
69. **Рожнова О.В.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, профессор д.э.н., профессор
70. **Розанова Т.П.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, профессор, д.э.н., профессор
71. **Сайбель Н.Ю.** ФГБОУ ВО Кубанский государственный университет, доцент, к.э.н., доцент
72. **Саргсян Г.Л.** Ереванский государственный университет, декан факультета Экономики и управления, д.э.н., профессор
73. **Сидоров В.А.** ФГБОУ ВО Кубанский государственный университет, зав. кафедрой, д.э.н., профессор
74. **Сидорова М.И.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, профессор, д.э.н., доцент
75. **Синяев В.В.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, доцент, д.э.н., доцент
76. **Синяева И.М.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, профессор, д.э.н., профессор
77. **Селезнев А.З.** МГИМО (У) МИД России, кафедра Международных финансов, профессор, д.э.н., профессор



78. **Скворцова Е.М.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, доцент к.и.н.
79. **Сорокин Д.Е.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, Научный руководитель, Член корреспондент РАН, д.э.н., профессор
80. **Спичкина Т.Ю.** ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет», преподаватель, к.э.н.
81. **Стыцюзк Р.Ю.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, профессор, д.э.н., профессор
82. **Тазин А.А.** Кубанский государственный университет, аспирант
83. **Тепляков А.Ю.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, ведущий научный сотрудник, к.э.н.
84. **Терская Г.А.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, доцент, к.э.н., доцент
85. **Ткаченко В.Г.** ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет», Ректор, д.э.н., профессор, чл.-корр. НААН Украины
86. **Толкачев С.А.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, д.э.н., профессор
87. **Узаков Н.У.** Каршинский государственный университет, Узбекистан, д.э.н., профессор
88. **Фатхутдинова А.М.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, доцент, к.ю.н.
89. **Цхададзе Н.В.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, профессор, д.э.н., профессор
90. **Чапля В.В.** ФГБОУ ВО Кубанский государственный университет, доцент, к.э.н.
91. **Чередниченко Л.Г.** ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В.Плеханова», кафедра экономической теории, профессор, д.э.н., профессор
92. **Черноризова Н.В.** Кафедра экономической теории Московского технологического университета (МИРЭА), к. э. н., доцент
93. **Чернышев Б.Н.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, профессор, д.э.н., профессор
94. **Чернявская Ю.Н.** Волгоградский государственный университет, к.э.н., доцент
95. **Шалашаа З.И.** Зав. кафедрой экономики АГУ, д.э.н., профессор
96. **Шарафутдинов В.Н.** Сочинский научно-исследовательский центр Российской академии наук, Ведущий научный сотрудник, к.э.н.
97. **Шатилов А.Б.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, декан Факультета социологии и политологии, к.п.н., профессор
98. **Шеденов У.К.** Казахский Национальный университет им. Аль-Фараби, профессор, д.э.н., профессор;
99. **Шулимова А.А.** ФГБОУ ВО Кубанский ГАУ, доцент, к.э.н.
100. **Щегольков Ю.Ю.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, заместитель декана, доцент кафедры "Международный туризм, гостиничный бизнес и социальный менеджмент"
101. **Щеголькова И.М.** МГУ им. Ломоносова, ст. преподаватель
102. **Ядгаров Я.С.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, д.э.н., профессор
103. **Ярухин И.И.** Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University, ассистент