

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ. ИЗДАЕТСЯ С 2007 г.

ВЫХОДИТ 6 РАЗ В ГОД

№ 3/2014

Главный редактор

КОЗЛОВА С.В. – доктор экономических наук

Редакционный совет

Гринберг Р.С. – член-корреспондент РАН (председатель), директор Института экономики РАН

Архипов А.И. – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН

Аносова Л.А. – доктор экономических наук, профессор, начальник Отдела общественных наук РАН

Глинкина С.П. – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики РАН

Головнин М.Ю. – доктор экономических наук, заместитель директора Института экономики РАН

Городецкий А.Е. – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики РАН

Караваева И.В. – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой политической экономии РЭУ им. Г.В. Плеханова, главный научный сотрудник Института экономики РАН

Рубинштейн А.Я. – доктор философских наук, профессор, первый заместитель директора Института экономики РАН

Сенчагов В.К. – доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра финансовых исследований Института экономики РАН

Сорокин Д.Е. – член-корреспондент РАН, первый заместитель директора Института экономики РАН

Тихонков К.С. – доктор экономических наук, первый заместитель генерального директора Международного института исследования риска

Цветков В.А. – член-корреспондент РАН, заместитель директора Института проблем рынка РАН

УЧРЕДИТЕЛЬ:

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт экономики Российской академии наук

МОСКВА

ВЕСТНИК
ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
Научный журнал

№ 3/2014

Журнал «Вестник Института экономики РАН» зарегистрирован
Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства
в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС 77-26786 от 19 января 2007 г.

Индекс журнала в Каталоге агентства «Роспечать» 80713
(для индивидуальных подписчиков)

Редакционная коллегия:

Шацкая И.В., канд. экон. наук (заместитель главного редактора);

Касьяненко Т.М. (ответственный секретарь журнала);

Смотрницкая И.И., доктор экон. наук;

Дерябина М.А., канд. экон. наук;

Грибанова О.М.

**Журнал «Вестник Института экономики РАН»
входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов
и изданий ВАК, в которых должны быть опубликованы
основные научные результаты диссертации
на соискание ученой степени доктора и кандидата наук.**

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

ISSN – 2073-6487

СОДЕРЖАНИЕ

Памяти большого ученого и друга Бориса Захаровича Мильнера	7
--	---

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Акаев А.А.

Энергетическая модель экономического роста В.Н. Покровского в условиях новой парадигмы энергопотребления	12
---	----

Павленко Ю.Г.

Методологический индивидуализм и холизм в экономике и социологии	34
---	----

Сычев Н.В.

Структура экономического уклада (дискуссионные аспекты)	45
---	----

Щеголевский В.А.

Новейшая историческая школа в поисках духа капитализма: осмысление в контексте проблем современного социально- экономического развития	58
--	----

ФИНАНСЫ И НАЛОГИ

Караваева И.В.

Стратегия реформирования налоговой политики для современной России: инновационный и социальный аспекты	64
---	----

Шабалин А.О.

Внешний долг российских банков: тенденции и структура	78
---	----

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Малкова Т.Б.

Инновационные возможности хозяйствующих субъектов при формировании интегрированной структуры теплоэнергетики в регионе	90
--	----

ГОСУДАРСТВО: УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ

Зельднер А.Г.

Привлечение частных инвестиций – ключевое звено обеспечения устойчивого развития российской экономики	102
--	-----

Ширяева Р.И.

Институциональные предпосылки повышения инвестиционной активности экономических агентов	110
---	-----

Осипов В.С.

Базовые предпосылки притока частных инвестиций	118
--	-----

Ганеев А.М.

Привлечение инвестиций в сферу здравоохранения в Российской Федерации	127
---	-----

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО**Мочальников В.Н., Анохина М.Е.**

Модель государственного регулирования социально-экономической системы	134
---	-----

Халтурин Р.А.

Особенности государственно-частного партнерства при реализации проектов транспортной инфраструктуры	152
---	-----

Зедина Ю.А.

Институт государственно-частного партнерства в системной трансформации рыночной экономики	160
---	-----

ЗАРУБЕЖНАЯ ЭКОНОМИКА**Воинов Е.В.**

Великая рецессия и неравенство распределения доходов в США ...	169
--	-----

ЛАУРЕАТ КОНКУРСА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ**Уклеин И.Н.**

Роль стратегического планирования в модернизации и инновационном развитии экономики России	179
--	-----

НА КНИЖНУЮ ПОЛКУ**Архипов А.И., Тихонков К.С., Казанников А.А.**

Важный вклад в разработку теории и практики развития аграрного сектора экономики России (размышления над книгой)	187
--	-----

Аннотации к статьям номера (на английском языке)	194
--	-----

Контактная информация	198
-----------------------------	-----

Требования к рукописям	199
------------------------------	-----

CONTENTS

In memory of Boris Zaharovich Milner, the great scientist and friend	7
--	---

THE QUESTIONS OF ECONOMIC THEORY

Akaev A. A power model of economic growth of V.N. Pokrovskiy in a new paradigm condition of power consumption	12
Pavlenko Yu. Methodological individualism and holism in economics and sociology	34
Sychyov N. Structure of economic way (debatable aspects)	45
Shchegolevsky V. The latest historical school in search of capitalism spirit: judgment in the context of the issues of modern social and economic development	58

FINANCE AND TAX

Karavaeva I. A strategy of the tax policy reforming for modern Russia: the innovative and social aspects	64
Shabalin A. An external debt of Russian banks: tendency and structure	78

INNOVATION ECONOMY: REGIONAL ASPECT

Malkova T. Innovative opportunities of economic entities while forming the integrated structure of heat power engineering system in the region	90
--	----

THE STATE: INVESTMENT MANAGEMENT

Zeldner A. Attraction of private investments – a key link of providing a sustainable development of the Russian economy	102
--	-----

Shiryaeva R.	
Institutional prerequisites of economic agents investment activity increase	110
Osipov V.	
Basic preconditions of private investment inflow	118
Ganeev A.	
Investments attraction into the health care sphere in Russia	127

STATE AND PRIVATE PARTNERSHIP

Mochalnikov V., Anokhina M.	
The model of the social and economic system state regulation	134
Khalturin R.	
The features of state-private partnership at implementation of transport infrastructure projects	152
Zedina Yu.	
The state-private partnership institution in system transformation of modern market economy	160

FOREIGN ECONOMY

Voinov E.	
The great recession and evolution of income inequality in the United States of America	169

WINNER OF THE YOUNG SCIENTISTS COMPETITION

Uklein I.	
The role of strategic planning in modernization and innovative development of the Russian economy	179

ONTO THE BOOKSHELF

Arkhipov A., Tikhonkov K., Kazannikov A.	
An important contribution to development of the theory and practice of the Russian agrarian sector development (reflection over the book) ...	187
Abstracts (in English)	194
Contact	198
Requirements to manuscripts	199

ПАМЯТИ БОЛЬШОГО УЧЕНОГО И ДРУГА БОРИСА ЗАХАРОВИЧА МИЛЬНЕРА

Минул год, как нет с нами Бориса Захаровича Мильнера. Но он не просто продолжает жить в нашей памяти – продолжает жить его большое Дело. Сейчас, оглядываясь на годы нашего сотрудничества с этим незаурядным человеком, приходится только удивляться тому, сколько же он успел привнести в российскую, да и в мировую науку. Практически нет ни одного направления в управленческих дисциплинах, где в числе «классиков» на первых позициях не стояло бы имя Бориса Захаровича. Наряду с основными традиционными разделами теории организации (учебник Б.З. Мильнера выдержал восемь изданий!) в отечественной науке управления появились с его подачи такие новые дисциплины, как теория лидерства, культура организации, теория организационных изменений, управление информационно-коммуникационными технологиями и многое другое. А главное научное достижение последних лет – теория управления знаниями. Б.З. Мильнер вообще чрезвычайно чутко улавливал и осмысливал новейшие тренды мировых экономических и управленческих процессов, встраивал их теоретическое понимание в общее когнитивное научное поле. Благодаря ему в отечественной управленческой науке появились такие новые для нас разделы, как управление творческой деятельностью и талантами, теория современных типов организаций и перспектив их рыночного позиционирования, формирование и управление сетевыми отношениями.

Последняя крупная работа Бориса Захаровича (написана совместно с Т.М. Орловой) поднимает новый пласт научных проблем, связанных с управлением инновационной деятельностью. Предполагалось, что монография «Организация создания инноваций: горизонтальные связи и управление» послужит стартом для научной разработки крупного комплекса актуальных проблем контрактных отношений, горизонтальных кооперационных связей и сетевой рыночной координации. И мы должны быть благодарны за эту своего рода «дорожную карту» нового направления в отечественной управленческой науке.

Работая в течение всей своей жизни над теоретическими проблемами организации, Борис Захарович исходил из того, что, в отличие от некоторых других научных дисциплин, эта область научного знания представляет совокупность различных школ и концепций, которые могут взаимно дополнять, а могут и противостоять друг другу. Невозможно «подгонять» теорию организации под какой-то единый метод

или подход, т.к. сама организация является динамичной и многоликой единицей человеческой деятельности с огромным разнообразием целеполагания, внутренних процессов, структуры, мотивации, стимулов и систем контроля. Исследования организаций в таком качестве динамичны и не имеют конечного рубежа, а потенциал их возможностей и энергии столь же беспределен, как и развитие жизненных сил общества. Научная методология большого ученого позволила ему своевременно уловить и понять новые мировые тренды перехода к инновационной экономике, прежде всего поворот к интеллектуальным ресурсам, как к важнейшему фактору инновационного развития, открывающему и целый ряд современных организационных проблем. Так родилась новая для нас научная дисциплина – управление знаниями.

Создание, распространение и продуктивное применение знаний требуют и соответствующих организационных нововведений. Ведь для извлечения стоимости из интеллектуального капитала необходимо целенаправленное управление потоками знаний, обязательное для организаций всех типов – от зарождения до использования инноваций. Понимая это, Б.З. Мильнер придавал большое значение как общетеоретическим основам управления знаниями, так и возникающим в процессе инновационного развития макроэкономическим проблемам и созданию собственно систем управления знаниями в организациях. Широта научного подхода, характерная для статей, монографий и учебников Б.З. Мильнера по управлению знаниями, потребовала изучения главных источников интеллектуальных ресурсов, заключенных в современной организации научных исследований и систем образования. Это связано также с продуктивными современными методами распространения и коммерческого конкурентного использования знаний – от рынков знаний до их целенаправленного воплощения в конкретных инновациях. При этом важная роль придается выходу на рынок новых типов компаний, прямо занимающихся доведением идей ученых и новаторов до готовых продуктов и услуг.

Отечественная наука об управлении знаниями, выдающимся представителем и главным энтузиастом которой был Б.З. Мильнер, ввела в оборот значимый круг понятий, новых для российского читателя. Если термины «нематериальные активы», «инновации» и некоторые другие категории управленческой науки уже хорошо знакомы нашему менеджменту, то проблемы интеллектуального предпринимательства, лидерства, корпоративных сообществ, современных коммуникационных технологий, роли инженерии знаний требуют специального изучения, теоретического и прикладного. Так, концепции ключевой компетентности компаний и их динамических способностей в качестве основ эффективного управления рассматриваются современной наукой об управлении знаниями в качестве уникального источника

конкурентоспособности и импульса к ускорению технологического развития. Создание инновационных альянсов и консорциумов, формирование кластеров организаций, не только тесно сотрудничающих между собой, но и жестко конкурирующих на рынках, является важным звеном в системе распространения и коммерциализации знаний в инновационной экономике.

Важен вклад Б.З. Мильнера и в общую теорию инновационного развития. Его главный посыл в этой области состоит в том, что созданием инноваций можно и нужно управлять как процессом. По его мнению, целенаправленная и рациональная организация создания новшеств играет ключевую роль, и именно процессный подход может преодолеть фрагментарность инновационной практики, которая на сегодняшний день в российской практике является главной преградой для превращения инноваций в непрерывный поток.

Формирование инновационной экономики Б.З. Мильнер связывал и с функциональной структурной трансформацией систем управления современных организаций в направлении перехода от жестко детерминированной многоуровневой иерархии, построенной на централизованном административном управлении, к гибкой инновационной модели, основанной на сочетании традиционных вертикальных и пока недооцененных, по его мнению, горизонтальных взаимосвязей. По сути дела, Борис Захарович дал новое звучание принципам программно-целевого управления, которые еще в 1980-е годы были им же глубоко проработаны и эффективно применялись в практической деятельности советских предприятий. Эти подходы рассматривают любой объект управления как систему, состоящую из взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, оба подхода требуют четкого определения цели системы и на этой основе создают механизмы реализации, оба предполагают междисциплинарный анализ функционирования и путей развития системы, учитывающий влияние всей совокупности факторов (производственных, технических, экономических, социальных, правовых, психологических).

В последние годы Борис Захарович активно искал ответ на главный вопрос: как организационный механизм горизонтального управления в сочетании с системой вертикальных связей способствует мобилизации и использованию материальных и интеллектуальных ресурсов при создании инноваций. В своих работах он показал, что цель горизонтальной модели организации инновационного бизнеса в первую очередь заключается в изменении мышления всех работников компании, в едином понимании ключевых компонентов современных структур управления. При этом такими компонентами следует считать не просто структурные подразделения, а взаимосвязи и взаимоотношения элементов, обеспечивающих функционирование и разви-

тие организации как единого целого, исходя из стратегических задач. Сформулировав новый подход к управлению организацией как социально-экономическим объектом, представленным горизонтальными связями и горизонтальной координацией, Борис Захарович по сути дела сам выступил с управленческой инновацией.

Особое внимание при формировании экономики инновационного типа Б.З. Мильнер отводил развитию человеческого капитала, повышению качества рабочей силы, наращиванию и эффективному использованию интеллектуальных ресурсов. Он указывал на важность сохранения свободы творческой деятельности, подчеркивая, что инновационная экономика нуждается в минимуме регламентации по поводу использования творческого потенциала людей. Сегодня это звучит особенно актуально в условиях проводимых жестких реформ российской науки, когда под предлогом повышения эффективности научных исследований и разработок взят курс на регламентацию творческой свободы в науке, прежде всего в проведении фундаментальных исследований.

Как истинный ученый Б.З. Мильнер с живым интересом относился к развитию новых современных концепций управления. Несмотря на тяжелую болезнь в последние годы жизни, он активно участвовал в разработке проблемы формирования контрактной модели управления в инновационной экономике. В монографии «Организация создания инноваций: горизонтальные связи и управление» Б.З. Мильнер убедительно обосновал приоритетность развития горизонтальных связей в современной информационной экономике. Уже сегодня возникают виртуальные проектные команды на базе сетей Интернет, растет популярность сетевых организаций и удаленной работы. Системы, основанные на принципе самоорганизации, бросили вызов традиционным структурам, и теперь организующей силой стали не только работники предприятий, но и ученые, и потребители. Компании стали считать себя не отдельными замкнутыми системами, а фрагментами экономических цепочек и сетей. Все это – начало новых организационных моделей, требующих новых принципов и подходов к управлению материальными ресурсами, нематериальными активами, инфраструктурой. По сути, речь идет о новом качестве и содержании управленческой деятельности, о развитии гибких систем управления, базирующихся на многообразии использования различных форм контрактных соглашений. Это, как уже было сказано, – мощная управленческая инновация.

Трудно переоценить вклад Б.З. Мильнера в реформирование и развитие современной российской экономики. Результаты научных изысканий возглавляемого им научного направления в Институте системного анализа АН СССР (1970–1980гг.), во многом носивших пионер-

ный характер, были использованы при подготовке государственных решений по совершенствованию хозяйственного механизма и организации управления народным хозяйством. Наиболее значимыми среди официально признанных результатов можно считать общеотраслевые научно-методические рекомендации по формированию организационных структур управления объединениями и предприятиями, утвержденные в 1978 г. Госпланом СССР и ГКНТ СМ СССР и направленные министерствам и ведомствам для непосредственного использования. В ряду востребованных научно-прикладных результатов следует также назвать реализованные на практике проекты систем управления производственными объединениями и организациями. В их числе: «КамАЗ», «Уралэлектротяжмаш», «Ростсельмаш», «Херсонский комбайновый завод». А в годы перестройки Б.З. Мильнер (Первый заместитель директора Института экономики РАН) был одним из руководителей проекта преобразования Министерства газовой промышленности СССР в Государственный газовый концерн «Газпром» – гордость нашей современной отечественной промышленности.

Научная общественность высоко оценила заслуги Бориса Захаровича Мильнера, он был избран членом-корреспондентом Российской Академии наук.

*Коллектив Института экономики РАН,
редакционный совет и редакционная коллегия журнала*

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

А.А. АКАЕВ

доктор технических наук, профессор, иностранный член РАН,
главный научный сотрудник Института математических
исследований сложных систем МГУ им. М.В. Ломоносова

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В.Н. ПОКРОВСКОГО В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ПАРАДИГМЫ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ¹

Дано краткое описание энергетической модели экономического роста Покровского и предложена ее модификация, позволяющая упростить практические расчеты в условиях перехода к новой парадигме энергопотребления. Модифицированная модель Покровского используется для прогноза развития мировой экономики в XXI в.

Ключевые слова: производительная энергия, энергетическая модель Покровского, новая парадигма энергопотребления, стабилизация душевого энергопотребления, душевой доход.

Классификация JEL: Q43, Q47, O11.

Трехфакторная производственная функция Покровского

Профессор Владимир Покровский разработал оригинальную теорию экономического развития, учитывающую роль энергии при производстве стоимости [1; 2, с. 769–788]. Систематическое изложение теории дано в его замечательной монографии [3], выпущенной известным издательством «Шпрингер». Существенно дополненное издание этой книги выходит в России в 2014 г. Поскольку все работы В.Н. Покровского, касающиеся указанной теории, публиковались на Западе, она недостаточно известна российским экономистам. Насколько известно автору, единственная работа В.Н. Покровского на эту тему в российских изданиях была опубликована им в 2013 г. [4, с. 80–97]. Поэтому изложим вкратце суть энергетической теории экономического роста Покровского.

В основе теории экономического роста Покровского лежит трехфакторная производственная функция:

¹ Данное исследование выполнено при поддержке Российского научного фонда (проект № 14-11-00634).

$$Y = F(K, L, P), \quad (1)$$

где Y – выпуск продукции; K – физический капитал; L – трудозатраты; P – услуга капитала. Третий дополнительный производственный фактор P вводится В.Н. Покровским. По его определению, работа человека замещается услугами капитала, так что трудозатраты (L) и услуга капитала (P) замещают друг друга. Пользуясь этим свойством, В.Н. Покровский предлагает записать трехфакторную производственную функцию для выпуска в одноотраслевом приближении в виде двух альтернативных линий²:

$$Y = \begin{cases} \xi K, & \xi > 0; \\ Y_0 \frac{L}{L_0} \left(\frac{L_0}{L} \cdot \frac{P}{P_0} \right)^\alpha, & 0 < \alpha < 1. \end{cases} \quad (2)$$

Здесь ξ и α – параметры; Y_0, L_0, P_0 – начальные значения.

Верхняя линия в (2) напоминает элементы кейнсианской модели экономического роста Харрода–Домара [5] или частный случай АК-модели Лукаса [6]. Ее основным свойством является постоянная отдача от капитала, порождающая нестабильность динамического равновесия. Поэтому для поддержания устойчивого равновесного темпа экономического роста требуется его ювелирное государственное регулирование путем ускорения или замедления накопления физического капитала, что редко удается реализовать на практике. Нижняя линия в (2) представляет собой неоклассическую модель роста Солоу, в которой вместо основного капитала (K) вводится услуга этого капитала (P). Модель роста Солоу основана на законе убывающей отдачи факторов, являющейся основным условием достижения равновесного состояния и устойчивого развития. С другой стороны, эта линия напоминает эндогенную модель Ромера–Эрроу.

П. Ромер [7, с. 1002–1037] исходил из базовой неоклассической модели роста Солоу с трудосберегающим экзогенным техническим прогрессом [8, с. 65–94] и постоянной отдачей от масштаба:

$$Y = K^\alpha (AL)^{1-\alpha}. \text{ Он ввел в нее индуцированный технический прогресс}$$

(А) по формуле Эрроу [9]: $A = K^\theta$; $0 < \theta < 1$. К. Эрроу установил, что технический прогресс (А) зависит от объема знаний и навыков работников, приобретенных ими в процессе трудовой деятельности, и определяется задействованным в производстве объемом основного капитала

² Подробнее см.: Покровский В.Н., 1999.

(К). Он также показал, что для авиационной промышленности параметр $\theta \cong 0,7$. В окончательной форме модель Ромера–Эрроу выглядит следующим образом: $Y = K^{\alpha+\theta(1-\alpha)} L^{1-\alpha}$.

Отсюда непосредственно видно, что модель Ромера–Эрроу существенно повышает отдачу от капитала и обеспечивает возрастающую отдачу от масштаба. В отличие от кейнсианских моделей роста Харрода–Домара, модель Ромера–Эрроу сохраняет возможность взаимозамещения труда и капитала, заложенную в неоклассической модели Солоу, но в рамках возрастающей отдачи от масштаба. Именно это свойство и обеспечивает устойчивый рост душевого дохода в рамках модели Ромера–Эрроу.

Таким образом, $\left(\frac{P}{P_0}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}}$ в производственной функции Покровского представляет собой аналог индуцированного технического прогресса Эрроу ($A = K^{\theta}$), только порождается он услугами капитала. Поэтому в модели Покровского (2) можно полагать:

$$A = \left(\frac{P}{P_0}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}}. \quad (3)$$

Ключевой идеей В.Н. Покровского стала идентификация услуги капитал (P) с замещающей, или производительной энергией. Он убедительно показал, что услуга капитала представляется как та часть работы производственного оборудования, которая непосредственно замещает усилия человека в производственном процессе. Вполне естественно, что работа замещения может быть измерена энергией, затраченной на ее выполнение, которая совершает истинную работу замещения. В.Н. Покровский подчеркивает, что лишь малая часть первичной энергии идет на выполнение работы замещения. Основная же часть первичной энергии, как и в классических моделях роста, рассматривается в качестве промежуточного продукта, который исчезает в процессе производства, добавляя свою стоимость к цене конечного продукта. Необходимо отметить, что оценка величины производительной энергии (P) является сложной задачей. В.Н. Покровским были выполнены расчеты, с приемлемой точностью, только для экономик США и России.

Таким образом, малую часть первичной энергии, которая преобразуется, чтобы выполнить истинную работу замещения, В.Н. Покровский рассматривает в качестве дополнительного производственного фактора наряду с традиционными факторами – основным капиталом

и трудозатратами. Введение третьего производственного фактора – услуги капитала (P) позволяет описать вклад энергии в производство стоимости. Следовательно, трехфакторную производственную функцию Покровского (2) можно назвать энергетической моделью экономического роста. Отношение $\frac{P}{L}$ в модели (2) показывает, во сколько раз увеличивается эффективность трудозатрат благодаря привлечению внешней энергии. Оно также характеризует уровень технологического развития производственной системы. Достаточно точные оценки этого отношения получены В.Н. Покровским для США за период 1900–2000 гг., для России – за период 1960–2006 гг., а также для мира в целом – с Рождества Христова и по настоящее время³. Значения $\frac{P}{L}$ к 2000 г. для США превышают 10, тогда как для России они едва достигают единицы. К сожалению, оценки $\frac{P}{L}$ для других стран мира отсутствуют.

Сохранение двух линий в модели Покровского (2) важно, поскольку коэффициент капиталоотдачи ξ и технологический индекс (определение В.Н. Покровского) α являются взаимосвязанными параметрами экономической системы. Они позволяют более точно оценивать их конкретные значения на определенных периодах развития, так как в общем случае являются переменными величинами. Для практических расчетов, конечно же, будет использована вторая линия в производственной функции Покровского.

Идея энергетической теории производства, по признанию самого В.Н. Покровского⁴, первоначально была предложена канадским экономистом Бернардом Бодро [10], но систематическая разработка энергетической теории экономического развития выполнена В.Н. Покровским и изложена впервые в указанной монографии⁵. Главная идея Б. Бодро и В. Покровского заключается в том, что основной капитал является средством привлечения трудовых и энергетических услуг к производству, сумма которых может служить мерой стоимости произведенных товаров и услуг [11, с. 2597–2606]. Они особо подчеркивают, что рост производства определяется технологическим прогрессом в преобразовании труда и энергии, а основной результат технологического прогресса – замещение работы человека работой внешних источников энергии посредством инновационного производственного оборудования. Поэтому энергетическую теорию экономического развития Бодро и Покровского следует рассматривать

³ Pokrovskii V.N., 2011.

⁴ Покровский В.Н., 2013.

⁵ Pokrovskii V.N., 2011.

как весьма плодотворное обобщение и расширение неоклассической теории роста Солоу.

Чтобы оценить практическую ценность своей теории, В.Н. Покровский рассмотрел развитие экономики США в двадцатом столетии. Наиболее трудной задачей оказалось оценка первичной производственной энергии (E_p). Истинная работа замещения (P), или производительная энергия, является малой частью E_p . Коэффициент эффективности $\frac{P}{E_p}$ зависит от используемой технологии P . Итак, сначала из

общего объема потребления энергии E выделяется первичная производственная энергия E_p . Затем оценивается коэффициент эффективности производительной энергии, который для США находится в пределах $0,1 \div 0,01$. Отсюда уже легко получить оценку работы замещения. Например, общая величина работы по замещению усилий человека в экономике США в 1999 г. была оценена как 1 quad (1 quad $\cong$ 1018 Дж, обычно используется в США). Эта величина приблизительно в сто раз меньше чем первичное общее потребление энергии, оцененное в 97 quad. Однако величина первичной производственной энергии, которая необходима для того, чтобы обеспечить указанную величину работы замещения, составляет примерно 25 quad.

Энергоэкологическая стратегия XXI в.

Современная индустриальная цивилизация в значительной степени базируется на потреблении огромных количеств энергии. При сокращении энергоемкости экономического роста в развитых государствах происходит стремительный рост потребления энергоресурсов в развивающихся странах, переживающих период индустриализации (рис. 1).

Поставив в основу своего развития энергетический прогресс, мир переживает сегодня самый настоящий экологический регресс. Современные энергетические источники тепла и света создают большие проблемы окружающей среде. Отходы энергетики загрязняют атмосферу, водные ресурсы и землю. Состояние окружающей среды вызывает серьезную тревогу. Таким образом, энергоэкологическое развитие является важнейшим фактором устойчивого развития и глобальной безопасности.

Ведущая роль энергетики в мировой экономике, безусловно, будет сохраняться и в XXI в. В двадцатом столетии мировой ВВП (Y) фактически рос пропорционально объему вырабатываемой человечеством энергии (E), т.е. $Y \sim E$, что легко можно показать. Большинство развитых стран имеют похожую структуру производства и потребления первичной энергии. Приблизительно 40% полной выработки энер-

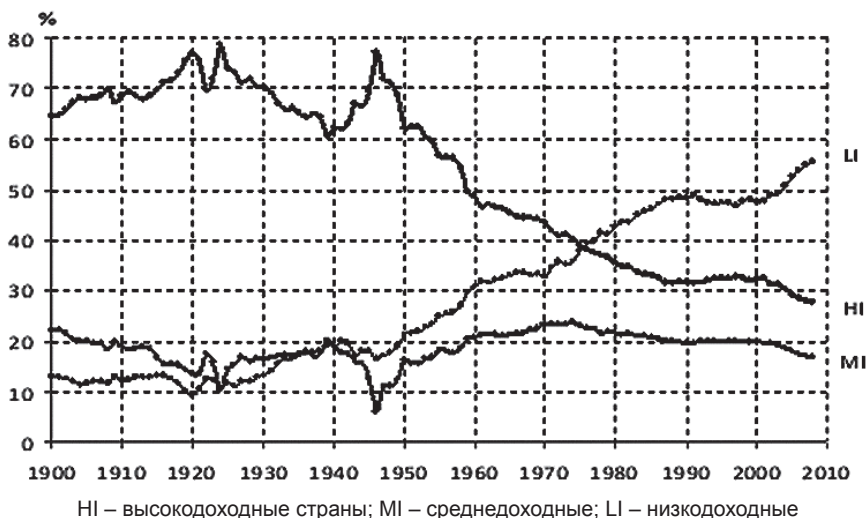


Рис. 1. Динамика структуры мирового энергопотребления

Источник: BP Statistical Review of World Energy. June 2013. tsp-data-portal.org/Energy-Production-Statistics#tspQvChart.

гии тратится на промышленное производство, 25% – на транспортные средства всех видов и остальные 35% – на отопление, освещение, приготовление пищи. Разделение мира на развитые и развивающиеся страны заметно сказывается на количестве производимой энергии и характере ее распределения. В настоящее время $\frac{2}{3}$ энергии потребляется в промышленно развитых странах, общее число жителей которых немного больше 1 млрд чел., $\frac{1}{3}$ – приходится на остальных 6 млрд жителей планеты.

В XX в. в мире произошло пятнадцатикратное увеличение уровня потребления энергоресурсов (см. рис. 2) при увеличении численности населения Земли в 3,8 раза. Конечно, представляет большой интерес сравнение роста населения с ростом потребления энергии, как главного ресурса развития. Такое исследование с целью установления функциональной связи между величиной глобального потребления энергии и роста численности населения мира было предпринято Дж. Холдреном [12]. Он показал, что суммарное потребление энергии E на всем протяжении XX в. было пропорционально квадрату численности населения Земли N :

$$E \sim N^2. \quad (4)$$

Практически все стороны жизни и деятельности человека связаны с использованием того или иного вида энергии. Поэтому рост энергопотребления человека приводил к улучшению комфорта его

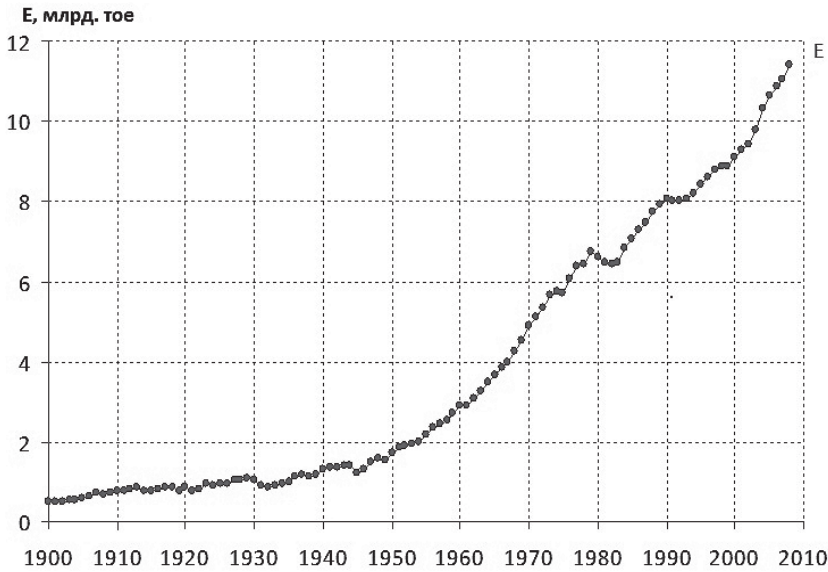


Рис. 2. Динамика мирового энергопотребления

Источник: BP Statistical Review of World Energy. June 2013. tsp-data-portal.org/Energy-Production-Statistics#tspQvChart.

жизнедеятельности, что в свою очередь положительно сказывалось на увеличении численности населения. Эти два фактора и привели к бурному росту мирового потребления и производства энергии в XX в. Растущая численность населения мира вызывает дальнейший рост потребности в топливно-энергетических ресурсах, обеспечивающих современное индустриальное развитие и расширение производства продовольствия. В этой связи естественно возникает вопрос: сохранится или нет в XXI в. та квадратичная закономерность (4) развития энергопотребления, которая имела место в XX столетии? Прежде чем ответить на этот вопрос, рассмотрим основные характеристики энергопотребления.

Самым общим показателем, демонстрирующим уровни потребления и потребностей, является потребление энергии на душу населения. Без достижения некоторого критического уровня потребления энергии невозможно добиться требуемого развития производительных сил и экономического благосостояния. Учитывая, что разные страны имеют в настоящее время неодинаковые уровни энергопотребления, можно отметить существенную региональную дифференциацию душевого энергопотребления, как показано в табл. 1 (в тоннах нефтяного эквивалента – т.н.э. на человека в год).

Так развитые страны имеют энергопотребление на душу населения, почти в 3 раза превышающее среднее по миру. С другой стороны,

Таблица 1

**Уровни душевого энергопотребления ведущих стран мира в XXI в.,
т.н.э./чел. в год**

Страны	Душевое энергопотребление, т.н.э./чел. в год	
	настоящее время	к середине века
Мир в целом	1,7	1,8
Страны с душевым энергопотреблением выше среднемирового:	4,9	2,85
США	6,8	4,0
Россия	4,4	3,2
ЕС, Япония	3,6	2,5
Страны с душевым энергопотреблением ниже среднемирового:	0,7	1,8
КНР	0,86	1,6
Индия	0,57	1,6

развивающиеся страны имеют душевое энергопотребление более чем в 2,4 раза ниже среднемирового потребления. Отношение между уровнем душевого энергопотребления в развитых и развивающихся странах достигает 7.

Вместе с тем оценка динамики мирового энергопотребления за последние 100 лет свидетельствует о постоянно сокращающемся разрыве между душевым потреблением энергии в развитых и развивающихся странах. Так, если в начале прошлого столетия этот разрыв был почти 52-кратным, то уже в конце столетия он составлял 7-кратную величину (см. табл. 2) [13]. Причем для развивающихся стран характерна тенденция к быстро сокращающемуся разрыву фактического душевого потребления энергии относительно среднемирового. Так, если в начале столетия этот разрыв был более чем 22-кратным, то уже в конце столетия он имел кратность, равную 2,5 (см. табл. 2). Отношение душевого энергопотребления в развитых странах к среднедушевому энергопотреблению по миру в целом оставалось практически постоянным на протяжении всего XX столетия и примерно равным 2,65.

Е.П. Велихов, А.Ю. Гагаринский, С.А. Субботин в фундаментальном труде [14] отмечают, что наблюдение за функцией распределения человечества по удельному энергопотреблению (q) показало, что существуют две группы людей, одна из которых тяготеет к низкому (S-группа), а вторая – к высокому удельному энергопотреблению (L-группа). Оказалось, что эти группы довольно устойчивы и по относительной численности они распределены в соотношении примерно 2:1. В то же время группа с меньшим удельным энергопотреблением

Таблица 2

Отношение душевого энергопотребления в разных странах мира

Периоды	Душевое энергопотребление		
	Развитых стран к развивающимся	Развитых стран к среднемиро- вому уровню	Среднемирового уровня к уровню в развивающихся странах
1900-е годы	52	2,3	22,5
1930-е годы	27	2,5	10,9
1950-е годы	19,7	2,6	7,5
1980-е годы	17,9	3,0	6,1
2000-е годы	7,1	2,8	2,5

весьма энергично преодолевает свое отставание. Для сравнения, в книге представлены кривые распределения для 1965 и 2005 гг. и показано, что кривые 1965 г. дают средние значения $q_s \approx 0,2$ т.н.э./чел. и $q_L \approx 3$ т.н.э./чел., а для 2005: $q_s \approx 0,7$ т.н.э./чел. и $q_L \approx 3,5$ т.н.э./чел. Как видим, различие в удельном энергопотреблении между двумя группами за сорок лет сократилось примерно в 3 раза [14, с. 31].

Таким образом, динамика распределения ориентирована на выравнивание удельного энергопотребления между двумя группами людей. Это сопровождается наращиванием энергопотребления группой с его низким значением при небольшом увеличении для группы с высоким значением. Данный вывод, как показано в работе [14, с. 32], справедлив для развитых и развивающихся стран. Однако наиболее существенным является то, что сокращение различия в удельном энергопотреблении между двумя группами стран с низким (развивающиеся страны) и высоким (развитые страны) уровнем энергопотребления – объективная мировая тенденция современности.

При сравнении значимости причин, приводящих к росту энергопотребления, становится очевидным, что определяющим является процесс, связанный с ростом экономики развивающихся стран. Если предположить, что указанная тенденция выравнивания сохранится на ближайшие десятилетия, тогда $q_s \approx q_L$ наступит примерно в 2030–2035 гг. Если энергопотребление в развитых странах сохранится на современном уровне, тогда спрос на энергетические ресурсы может вырасти к этому моменту в три раза [14, с. 32] и достигнуть примерно 30 млрд т.н.э., тогда как добыча органического топлива прогнозируется к 2030 г. в объеме около 13 млрд т.н.э. Следует отметить, что за последние тридцать лет XX в. мировое потребление энергетических ресурсов выросло в два раза и сегодня превысило 10 млрд т.н.э.

Отсюда вытекает вывод о том, что развитые страны непременно должны и далее снижать энергопотребление и содействовать развивающимся странам в освоении энергосберегающих и энергоэффективных технологий. Только встречное движение развитых стран по снижению душевого энергопотребления способно удержать авангардные развивающиеся страны, осуществляющие масштабную индустриализацию, от неограниченного роста энергопотребления. Как будет показано далее, приемлемой нормой мирового душевого энергопотребления является 1,8 т.н.э., т.е. в два раза меньше фактического значения для развитых стран.

Переход к новой парадигме энергопотребления

В последние 30 лет произошли значительные изменения в мировой энергетике, связанные прежде всего с переходом от экстенсивных путей ее развития, от энергетической эйфории к прагматической энергетической политике, основанной на повышении эффективности использования энергии и всемерной ее экономии. Поводом для этих изменений стали энергетические кризисы 1973 и 1979 гг., заметное истощение запасов ископаемого топлива и удорожание его добычи и, наконец, – озабоченность по поводу ухудшения экологической ситуации как на суше, так и в атмосфере Земли. Начиная с 1980-х годов прошлого столетия фактор роста душевого потребления стал снижаться, постепенно замещаясь фактором повышения коэффициента использования энергии. Таким образом, логика развития энергопотребления в XXI в. требует минимизации регионального разрыва в первую очередь за счет существенного понижения душевого энергопотребления в развитых странах при необходимом повышении энергопотребления в развивающихся странах. Очевидно, что такие авангардные страны с динамично развивающимися рынками, как Китай и Индия, в XXI в. значительно повысят свое душевое энергопотребление. В целом ожидается, что развивающиеся страны повысят душевое энергопотребление до среднемирового уровня в 1,8 т.н.э., обеспечивающего индустриализацию экономики при широком использовании энергосберегающих и энергоэффективных технологий.

Развитые страны после энергетического кризиса резко повысили эффективность использования энергии путем широкомасштабного использования энергосберегающих технологий. Фактическое снижение и стабилизация душевого потребления энергии в развитых странах началось уже в 1980-х годах (см. рис. 3). Это снижение будет продолжаться весь XXI в. Уже к середине XXI в., к завершению шестого технологического уклада (2018–2050 гг.), душевое потребление энергии в развитых странах снизится до 40–45% и затем стабилизируется,

выйдя на постоянные уровни (см. табл. 1), которые должны стать нормативами для развитых стран. Они также отвечают обязательствам, взятым развитыми странами на Копенгагенской конференции ООН по окружающей среде (2009 г.). К тому же, как полагают эксперты, уровень душевого энергопотребления выше 2,5 т.н.э. является весьма комфортным для граждан развитых стран.



Рис. 3. Динамика душевого энергопотребления (т.н.э. – англ. от т.н.э.)

Источник: BP Statistical Review of World Energy. June 2013. bp.com/en/global/corporate/about-bp/energy-economics/statistical-review-of-world-energy-2013.html.

Исследуя указанные тенденции в душевом энергопотреблении в разных странах мира, авторы работы «Энергия, природа и климат» [15] пришли к выводу, что в XXI в. среднемировое потребление энергии на душу населения Земли (е) уже к 2030 г. стабилизируется на уровне $1,9 \div 1,8$ т.н.э. на человека в год, как это хорошо просматривается на рис. 3.

Другой ученый, Ю.А. Плакиткин, анализируя динамику душевого потребления энергии в зависимости от численности населения мира, [13] пришел к такому же заключению: в XXI в. душевое потребление энергии в мире стабилизируется и займет энергетическую «полку» на уровне примерно 1,8–1,9 т.н.э. на человека в год. Это свидетельствует о том, что мы имеем дело с объективным процессом стабилизации уровня душевого энергопотребления.

Однако следует отметить, что стабилизация среднемирового душевого потребления энергии на уровне 1,8 т.н.э./чел. в год возможна лишь при трех одновременно выполняемых условиях:

1) сокращение душевого потребления энергии в развитых странах на 40% – с 4,9 т.н.э./чел. в год до 2,85 т.н.э./чел. в год;

2) увеличение примерно на 150% душевого потребления энергии в развивающихся странах – с 0,7 т.н.э./чел. в год в настоящее время до среднемирового уровня в 1,8 т.н.э./чел. в год;

3) опережающие темпы роста эффективности использования потребляемой энергии.

Переход к режиму стабилизации душевого потребления энергии в мире в XXI в. назовем переходом к новой парадигме энергопотребления. Полагая справедливой тенденцию к стабилизации душевого потребления энергии во всех без исключения странах мира, отметим, что уровень, на котором оно стабилизируется, и сроки его достижения будут существенно различаться для каждой страны. Итак, в соответствии с новой парадигмой энергопотребления в XXI в. мировые объемы производства энергии будут расти прямо пропорционально численности населения Земли:

$$E_w = 1,8N \text{ (т.н.э./год)}. \quad (5)$$

Таким образом, имея долгосрочный прогноз роста численности населения мира N , по формуле (5) мы сможем прогнозировать уровень мирового энергопотребления в XXI в.

Исходя из новой парадигмы потребления энергии, Ю.А. Плаkitкин предложил модель душевого энергопотребления для XXI в. для различных стран, которая представлена в графической форме на рис. 4. Для реализации душевого энергопотребления по этой модели необходимо, чтобы эффективность использования потребляемой энергии, как утверждалось выше, росла опережающими темпами.

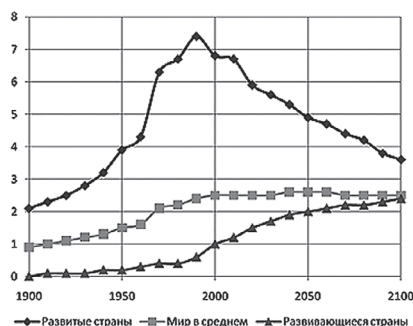


Рис. 4. Прогноз душевого потребления энергии т.у.т./чел. год в развитых и развивающихся странах.

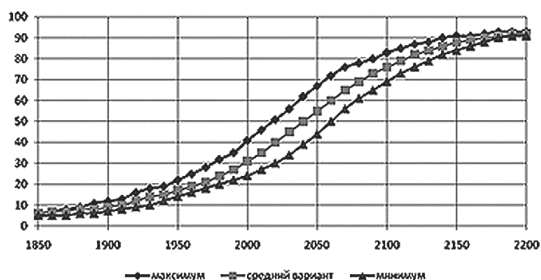


Рис. 5. Прогноз коэффициента использования энергии (%) в развитых странах.

Предполагается, что коэффициент использования потребляемой энергии будет увеличиваться по логистической кривой, как показано на рис. 5. Коэффициент использования энергии отражает уровень технологического развития в энергетике. Все это справедливо как для развитых, так и для развивающихся стран, с некоторым временным сдвигом, который будет постепенно уменьшаться. Благодаря этому душевое потребление энергии стабилизируется на уровне 1,8 т.н.э./чел. в год. А этого вполне достаточно для комфортного проживания человека в современных условиях.

Описанные выше модели душевого энергопотребления для развитых и развивающихся стран в XXI в. с удовлетворительной точностью можно описать логистическими кривыми, характеризующими переход к новой парадигме энергопотребления [16]:

1. Динамика энергопотребления E_d в развивающихся странах (Китай, Индия, Бразилия и др. страны) описывается восходящей логистической кривой:

$$E_d = e_d N_d(T) = \frac{e_d^{(0)}(1+\rho) N_d(T)}{1 + \rho \exp[-\vartheta(T - T_0)]}, \quad (6)$$

где e_d – душевое энергопотребление, в т.н.э.; $N_d(T)$ – численность населения в момент T ; ρ и ϑ – постоянные параметры. Учитывая, что $e_d^{max} = e_d^{(0)}(1+\rho) = 1,8$ т.н.э. и $e_d^{(0)} \cong 0,7$ т.н.э., легко получаем: $\rho = 1,5$ и $\vartheta = 0,044$; $T_0 = 2010$ г. В частности, для Китая $e_d^{(0)} \cong 0,8$ т.н.э.; $\rho = 1,08$; $\vartheta = 0,031$, а для Индии $e_d^{(0)} \cong 0,57$ т.н.э.; $\rho = 2,12$; $\vartheta = 0,037$.

2. Для развитых стран (США, страны ЕС, Япония и др.) динамика энергопотребления E_{hd} описывается нисходящей логистической кривой:

$$E_{hd} = e_{hd}^{(0)} N_{hd}(T) \frac{1 + \rho \{2 \exp[-\vartheta(T - T_0)] - 1\}}{1 + \rho \exp[-\vartheta(T - T_0)]}. \quad (7)$$

С учетом формул (6) и (7), описывающих переход к постоянному (нормативному) уровню душевого энергопотребления в развивающихся и развитых странах, мы рассчитали модельную динамику душевого энергопотребления в мире $\left(e_w = \frac{E_w}{N_w} \right)$ при переходе от старой парадигмы энергопотребления (4) к новой (5). График этой динамики представлен на рис. 6. Там же для сравнения приведена фактическая кривая движения душевого энергопотребления по миру в целом. Из рисунка ясно видно, что динамика душевого энергопотребления

имеет S-образный характер и приближается к насыщению на уровне примерно 1,8 т.н.э./чел. в год.

Как показал Ю.А. Плаиткин (см. рис. 5), значение коэффициента использования энергии (коэффициент энергоэффективности) k_{ee} также изменяется по логистическому закону.

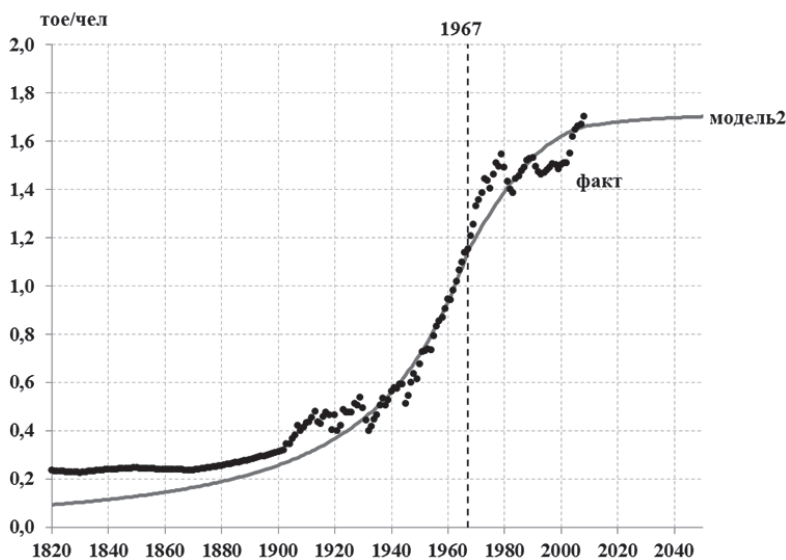


Рис. 6. Динамика мирового душевого энергопотребления (модель 2)

Источник: BP Statistical Review of World Energy. June 2013. bp.com/en/global/corporate/about-bp/energy-economics/statistical-review-of-world-energy-2013.html.

Из рис. 5 видно, что в 1900 г. значение коэффициента составляло 0,1, а в 2200 г. составит 0,9. Следовательно, в 2050 г. k_{ee} достигнет значения, равного приблизительно 0,5. Таким образом, можно записать:

$$k_{ee} = \frac{k_{ee0}(1+c)}{1+c \exp[-d(t-T_{ee0})]}. \quad (8)$$

Нетрудно подсчитать параметры d и c , учитывая, что $T_{ee0} = 1900$ г., $k_{ee0} = 0,1$; $c = 9$; $d = \frac{\ln c}{150} \cong 0,0146$. Относительное повышение полезности энергопотребления выразится через нормированный коэффициент:

$$\bar{k}_{ee} = \frac{k_{ee}}{k_{ee0}} = \frac{1+c}{1+c \exp[-d(t-T_{ee0})]}. \quad (9)$$

О практической методике проведения прогнозных расчетов по энергетической модели Покровского

Как мы уже видели выше, единственную сложность в модели Покровского представляет отсутствие достаточно простого и точного алгоритма для вычисления услуги капитала (P) и оценки первичной производительной энергии (E_p). В этой связи, для упрощения практических расчетов по модели Покровского, мы предлагаем использовать широкодоступные данные по энерговооруженности работника $\left(\tilde{e} = \frac{E}{L}\right)$ или душевому энергопотреблению $\left(e = \frac{E}{N}\right)$. Действительно, если предположить весьма приближенно, что $P \sim E_p \sim E$, тогда модель Покровского (2) примет вид:

$$\text{а) } \tilde{Y} = \tilde{Y}_0 \frac{L}{L_0} \left(\frac{\tilde{e}}{\tilde{e}_0} \right)^{\tilde{\phi}} \quad \text{или} \quad \text{б) } Y = Y_0 \frac{N}{N_0} \left(\frac{e}{e_0} \right)^{\phi}. \quad (10)$$

Здесь, в отличие от Покровского, мы вводим параметр ϕ вместо α , чтобы не путать его с аналогичным параметром в неоклассической модели Солоу, который показывает долю капитала в доходе. Параметр ϕ по своему смыслу более схож с параметром θ в индуцированном техническом прогрессе Эрроу ($A = K^{\theta}$).

Если численность занятых (L) составляет постоянную долю общей численности населения (N), то очевидно, что $\tilde{Y} = Y$. Учитывая, что при устойчивом экономическом развитии колебания занятости незначительны, можно полагать $\tilde{Y} \cong Y$. Поэтому для практических расчетов лучше воспользоваться моделью (10б), поскольку имеются более надежные данные для душевого энергопотребления (e). Кроме того, имеются простые формулы для прогнозных расчетов динамики душевого энергопотребления как развивающихся (6), так и развитых (7) стран. Технический прогресс в модели Покровского (3) запишется в виде:

$$A = \left(\frac{e}{e_0} \right)^{\phi}. \quad (11)$$

Итак, для прогнозных расчетов более подходящей является модель (10б):

$$Y = Y_0 \frac{N}{N_0} \left(\frac{e}{e_0} \right)^{\phi} = Y_0 \frac{N}{N_0} A. \quad (12)$$

Полученную модификацию модели Покровского также можно записать в виде:

$$\frac{g}{g_0} = \left(\frac{e}{e_0} \right)^\varphi = A, \quad (13)$$

где $g = \frac{Y}{N}$ – душевой доход. Таким образом, душевой доход определяется душевым энергопотреблением. Означает ли это, что в XXI в. душевой доход также стабилизируется на определенном постоянном уровне, определяемом соотношением (13), поскольку душевое энергопотребление (e) стабилизируется, как было показано выше на уровне 1,8 т.н.э./год? К большому удивлению, ответ – отрицательный: душевой доход будет монотонно расти, как это будет показано далее.

Обратимся к главному вопросу: как определить $\varphi(t)$? Для определения $\varphi(t)$ в ретроспективе, непосредственно из соотношения (13), получаем следующую формулу:

$$\varphi(t) = \frac{\ln g - \ln g_0}{\ln e - \ln e_0}. \quad (14)$$

Для оценки значений $\varphi(t)$ в прогнозном периоде мы брали результаты прогнозных расчетов душевого дохода по методике, изложенной в работе [17], а душевое энергопотребление рассчитывалось по формулам (4)–(7), приведенным в настоящей работе. Вычисляя $\varphi(t)$ по формуле (14), мы получили кривую «энерго 1», представленную на рис. 7. Вполне естественно, что кривая $\varphi(t)$ стремительно возрастала в XX в., поскольку в этот период шло постоянное повышение эффективности использования энергии, как было показано на рис. 5. Понятно также существенное расширение диапазона определения $\varphi(t)$, вместо $0 < \varphi < 1$, как в исходной модели Покровского, поскольку душевое энергопотребление сильно

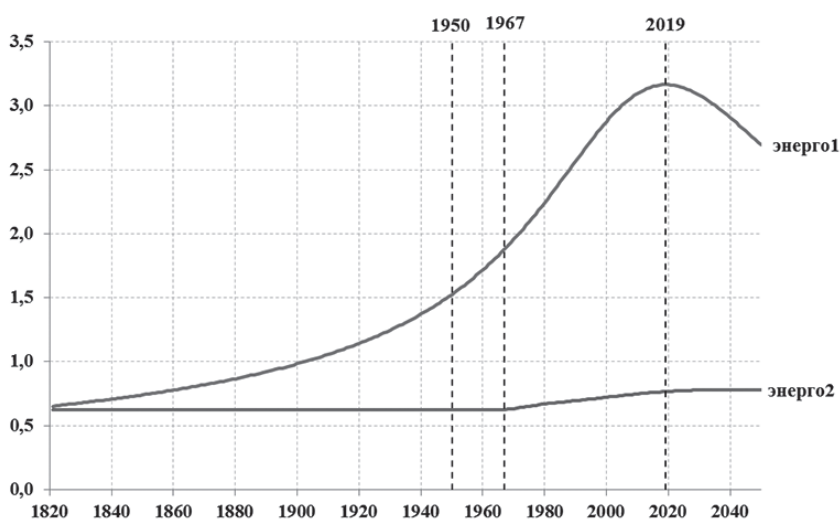


Рис. 7. Динамика параметра Покровского $\varphi(t)$.

отличается от услуги капитала на одного занятого в экономике. На рис. 7 1967 г. указан как начало перехода к новой парадигме энергопотребления: тогда началась микроминиатюризация в радиоэлектронной аппаратуре, вскоре распространившаяся на все отрасли экономики развитых стран, что значительно повысило энергоэффективность.

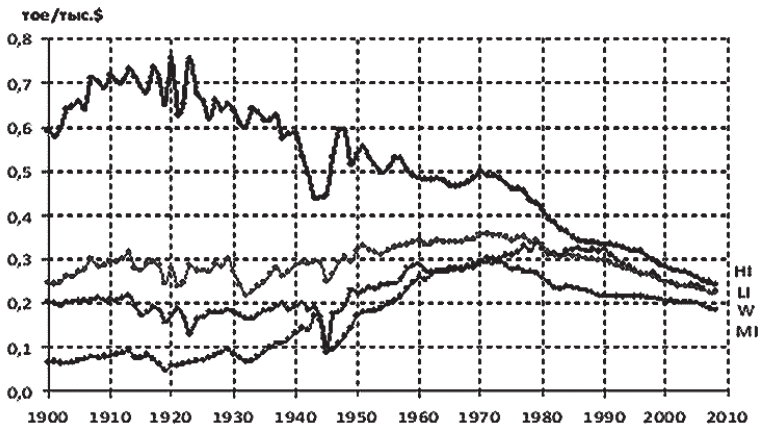
Указанную ситуацию можно исправить путем коррекции душевого энергопотребления (e) с учетом коэффициента энергоэффективности K_{ee} (8):

$$\text{а) } Y = Y_0 \frac{N}{N_0} \left(\frac{e}{e_0} \cdot \bar{k}_{ee}^* \right)^{\bar{\varphi}}; \quad \text{б) } \bar{A} = \left(\frac{e}{e_0} \cdot \bar{k}_{ee}^* \right)^{\bar{\varphi}}. \quad (15)$$

Здесь:

$$\bar{k}_{ee}^* = 1(t - T_{eep}) \frac{k_{ee}}{k_{eep}}, \quad (16)$$

где $1(t - T_{eep})$ – единичная функция, начиная с момента T_{eep} . В качестве T_{eep} мы берем 1980 г, когда началось широкое и повсеместное внедрение технологий повышения энергоэффективности. Соответственно $k_{eep} = k_{ee}(t = T_{eep})$. Заметим, что вплоть до мирового энергетического кризиса 1970-х годов шло эволюционное повышение энергоэффективности, которое учитывалось в рамках общего технического прогресса. Однако начиная с 1980-х годов рост душевого энергопотребления в развитых государствах происходит главным образом за счет повышения коэффициента энергоэффективности $\bar{k}_{ee}^*$ при снижении энергоемкости выпускаемой продукции, как это показано на рис. 8.



HI – высокоразвитые страны; MI – среднедоходные; LI – низкоразвитые; W – по миру в целом

Рис. 8. Динамика энергоемкости ВВП

Источник: BP Statistical Review of World Energy. June 2013. bp.com/en/global/corporate/about-bp/energy-economics/statistical-review-of-world-energy-2013.html.

Из рис. 8 видно, что происходит сближение энергоемкости экономик развитых и развивающихся стран. Еще раньше, уже в 1950-е годы началось сближение показателей энергоотдачи непосредственно в производственной сфере, как следует из рис. 9.

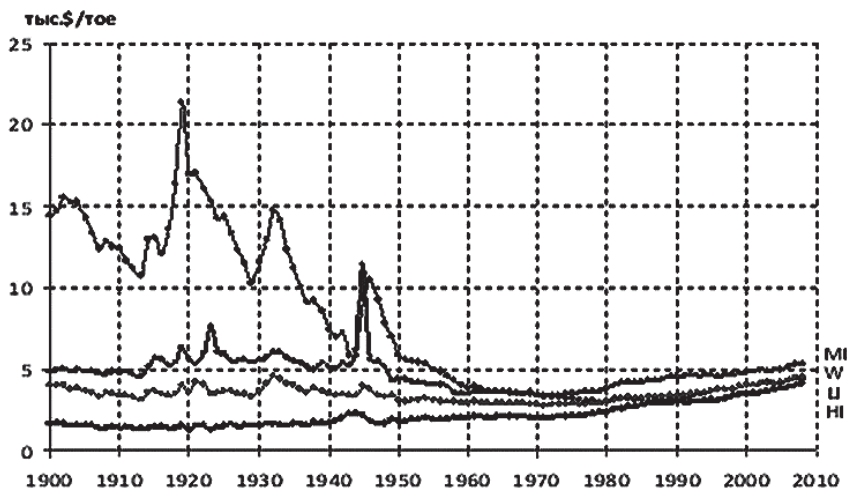


Рис. 9. Динамика энергоотдачи

Источник: BP Statistical Review of World Energy. June 2013. bp.com/en/global/corporate/about-bp/energy-economics/statistical-review-of-world-energy-2013.html.

Используя полученную ранее формулу для коэффициента энергоэффективности k_{ee} (8), нормированный коэффициент повышения энергоэффективности $\bar{k}_{ee}^*$ в уравнении (15) можно представить в виде:

$$\bar{k}_{ee}^* = 1(t - T_{ee0}) - 1(t - T_{eep}) + 1(t - T_{eep}) \cdot \frac{1 + c \exp[-d(T_{eep} - T_{ee0})]}{1 + c \exp[-d(t - T_{ee0})]}, \quad (17)$$

где $T_{ee0} = 1900$ г.; $= 1980$ г.

Для вычисления $\bar{\varphi}(t)$ теперь нужно пользоваться формулой:

$$\bar{\varphi}(t) = \frac{\ln g - \ln g_0}{\ln e - \ln e_0 + \ln \bar{k}_{ee}^*}, \quad (18)$$

как это следует из уравнения (15). В отличие от формулы для $\varphi(t)$ (14) здесь в знаменателе появляется дополнительное слагаемое $\ln \bar{k}_{ee}^*$, которое легко рассчитывается с использованием формулы (17) для $\bar{k}_{ee}^*$.

Результаты расчетов $\bar{\varphi}(t)$ по формуле (18) для мира в целом представлены на рис. 7 (энерго 2), рядом с кривой $\varphi(t)$. Как видно из рис. 7, гра-

фик $\bar{\varphi}(t)$ представляет практически прямую линию, т.е. $\bar{\varphi}(t) \cong \text{const}$ и теперь ее легко оценить, причем достаточно точно.

Верификацию формул (15) начнем с формулы для расчета технического прогресса (15б). В нашей работе [18, с. 749–755] была получена приближенная формула для технического прогресса в масштабах всей мировой экономики:

$$A = \gamma N^{1+\sigma}, \quad N = K^2 \arctg \left(\frac{T_1 - t}{\tau} \right), \quad (19)$$

где $\gamma = 0,168$; $\sigma = 0,76$; $K = 60100$; $T_1 = 1995$ г.; $\tau = 45$ лет. График кривой технического прогресса для Мир-системы (19) представлен на рис. 10 для всей индустриальной эпохи (1820–2050 гг.).

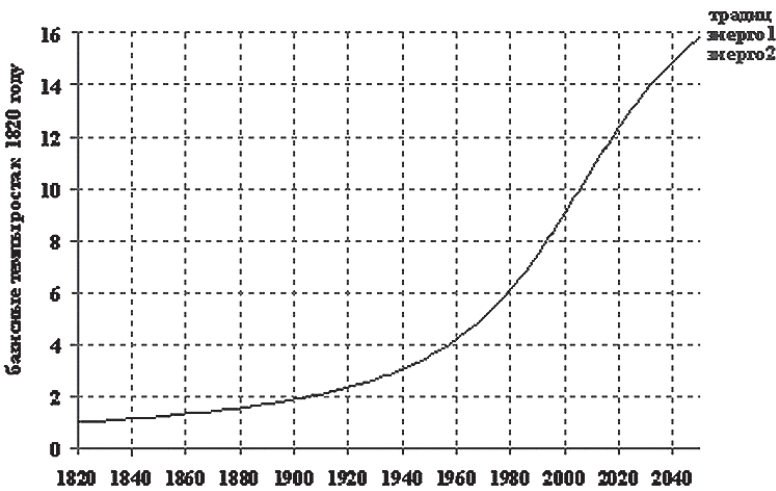


Рис. 10. Технический прогресс для Мир-системы

Верификация полученной кривой на всем протяжении до 2008 г. показала высокую точность ее соответствия с фактическими данными. На этом же рисунке представлены графики, иллюстрирующие динамику технического прогресса по модифицированным моделям Покровского (13) и (15в), со значениями параметров $\varphi(t)$ (14) и $\bar{\varphi}(t)$ (18), представленным на рис. 7. Как видим, все они практически слились в одну кривую, что говорит о состоятельности модифицированной модели Покровского (15б) в отношении прогнозных расчетов динамики технического прогресса. Из рис. 10 также следует, что технический прогресс (A) в XXI в. будет постоянно развиваться, несмотря на стабилизацию душевого энергопотребления, о чем было сказано ранее. Это происходит потому, что реальное душевое энергопотребление будет расти за счет непрерывного повышения коэффициента энергоэффективности $\bar{k}_{ee}^*$ (17) по логистическому закону. Поскольку

душевой доход пропорционален, как это следует из уравнений (13) и (15), то он также будет монотонно расти. Это очень важный результат. Например, даже такой видный российский экономист-энергетик, как Ю.А. Плакиткин, в числе первых установивший тенденцию к стабилизации душевого энергопотребления, в своей работе [13, с. 203–242] сделал ошибочный вывод о том, что среднедушевой доход по миру в целом также ляжет на «полку», равную примерно 8 тыс. долл./чел. Действительно, зная, что в 2000 г. душевой доход по миру в целом составлял $g_W = 6$ тыс. долл./чел., нетрудно подсчитать что g_W в 2050 г. с использованием графика технического прогресса на рис. 10, учитывая, что $g_W \sim A$ (13). Базисные темпы роста душевого дохода в 2000 г. составляли 9, а в 2050 г. – 16. Следовательно, $g_W^{2050} = g_W^{2000} \cdot \frac{16}{9} \cong 10$ тыс. долл./чел., т.е. больше, чем предполагает Ю.А. Плакиткин.

Имея прогнозные траектории $A(t)$ до 2050 г. (рис. 10), нетрудно рассчитать прогнозные траектории движения мирового ВВП по формуле (15а). Для верификации этой формулы мы воспользовались ранее верифицированной формулой для расчета динамики мирового ВВП [18]:

$$Y_W = \gamma N_W^{2+\sigma}; \quad N_W = K^2 \operatorname{arccctg} \left(\frac{T_1 - t}{\tau} \right). \quad (20)$$

Численные значения параметров были приведены ранее (19). График траектории Y_W (20) представлен на рис. 11. Графики траекторий движения ВВП по модифицированным моделям Покровского (12, энерго 1) и (15а, энерго 2) также нанесены на рис. 11. Оказалось, что только путем подбора одного коэффициента γ все три модели экономического роста (12), (15а) и (20) дают одинаковые траектории роста, которые практически совпадают в ретроспективе с фактической траекторией роста мировой экономики. В энергетических моделях (12) и (15а) $\gamma = 0,69$.

Таким образом, энергетическая модель Покровского ясно показывает, что соотношение душевых доходов в различных странах будет определяться соотношением уровней душевого энергопотребления и технологий повышения энергоэффективности (15).

Поскольку высоко- и среднеразвитые страны, а также развивающиеся страны с растущей экономикой будут иметь в XXI в. разные нормативы душевого энергопотребления (см. табл. 1), то очевидно, что и душевой доход в них будет стремиться к разным уровням, которые мы сможем легко оценить по формулам (15). Если принять за базовый – душевой доход в развивающихся странах с растущей экономикой, например, в странах БРИКС, – g_{Lr} , а также единый коэффициент энергоэффективности $\bar{k}_{ee}^*$ для всех стран, то получим соотношения душевых доходов, которые представлены в табл. 3.



Рис. 11. Динамика мирового ВВП

Источник: ggdc.net/MADDISON/oriindex.htm.

Таблица 3

Соотношения душевых доходов в развитых и развивающихся странах к середине XXI в.

Государства	e (2050)	g (2050)
Высокоразвитые	4 т.н.э.	> 3
Среднеразвитые	2,85 т.н.э.	$> 2,3$
Развивающиеся	1,8 т.н.э.	

При оценке соотношений душевых доходов, представленных в табл. 3, учтено, что $\bar{\varphi} \cong 0,8$ (см. рис. 7), а $k_{ер} (2050) \cong 0,55$ (см. рис. 5). Итак, как видно из табл. 3, к середине XXI в. в высокоразвитых странах душевой доход будет более чем в 3 раза превышать душевой доход, который может быть достигнут в развивающихся странах с растущей экономикой при продолжении нынешней тенденции к конвергенции развитых и растущих экономик. Почему более чем в 3 раза? Потому что в высокоразвитых странах предполагается сохранение лидерства в разработке и использовании высоких технологий, обеспечивающих опережающее повышение коэффициента энергоэффективности.

В заключение отметим, что энергетическая модель экономического роста, разработанная В.Н. Покровским, как мы видели выше, является весьма эффективным инструментом для анализа и прогноза экономического развития различных стран с учетом энергетических затрат. Предложенная автором модификация энергетической модели Покровского позволяет с ее помощью упростить практические расчеты, используя показатели душевого энергопотребления вместо чистой производительной энергии, оценка которой представляет достаточно сложную задачу.

Литература

1. *Pokrovskii V.N.* Physical principles in the theory of economic growth. Al-dershot: Ashgate Publishing, 1999.
2. *Pokrovskii V.N.* Energy in the Theory of Production // *Energy*. 2003. Vol. 28, № 8.
3. *Pokrovskii V.N.* Econodynamics. The Theory of Social Production. Dordrecht: Springer, 2011.
4. *Покровский В.Н.* Технический прогресс в теории экономического роста /Мировая динамика. М.: КРАСАНД, 2013.
5. *Никифоров А.А., Антипина О.Н., Миклашевская Н.А.* Макроэкономика. М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2008.
6. *Туманова Е.А., Шагас Н.А.* Макроэкономика. М: ИНФРА-М, 2004.
7. *Romer P.* Increasing Returns and Long-Run Growth // *Journal of Political Economy*. 1986. Vol. 94. № 5.
8. *Solow R.* A Contribution to the Theory of Economic Growth // *Quarterly Journal of Economics*. 1956. Vol. 70.
9. *Arrow K.* The Economic Implications of Learning-by-doing // *Review of Economic Studies*. 1962. Vol. 29. № 80.
10. *Beaudreau B.C.* Energy and Organization: Growth and Distribution Reexamined. Westport, CT: Greenwood Press, 1998.
11. *Beaudreau B.C., Pokrovskii V.N.* On the energy content of a money unit // *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*. 2010. 389/13.
12. *Holdren J.* Population and the energy problem // *Population and environment*. *Journal of Interdis Studies*. 1991. Studies 3.
13. *Плакицкий Ю.А.* Закономерности инновационного развития мировой экономики. Энергетические уклады XXI века. СПб.: 2012.
14. *Велихов Е.П., Гагаринский А.Ю., Субботин С.А., Цибульский В.Ф.* Эволюция энергетики в XXI в. М.: ИздАт, 2008.
15. *Клименко В.В., Клименко А.В., Андрейченко Т.Н., Довгалюк В.В., Микушина О.В., Терешин А.Г., Федоров М.В.* Энергия, природа и климат. М.: Изд-во МЭИ, 1997.
16. *Акаев А.А.* Стабилизация климата Земли в XXI веке путем стабилизации душевого энергопотребления. М.: Научный эксперимент, 2012.
17. *Акаев А.А., Ануфриев И.Е., Акаева Б.А.* Авангардные страны мира в XXI в. в условиях их конвергентного развития: долгосрочное прогнозирование экономического роста. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2013.
18. *Акаев А.А.* К вопросу о фундаментальных пределах экономического роста и потребления // *ДАН*. 2010. Т. 434. № 6.

Ю.Г. ПАВЛЕНКО
доктор экономических наук, профессор, заведующий Центром
Института экономики РАН

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ИНДИВИДУАЛИЗМ И ХОЛИЗМ В ЭКОНОМИКЕ И СОЦИОЛОГИИ

Статья показывает отсутствие непреодолимой стены между индивидуализмом и холизмом как методологическими принципами (теория социального действия Т. Парсонса и теория структурного функционализма П. Бурдьё). Рассмотрена возможность преодоления ограничений методологического индивидуализма в экономической теории в рамках экономико-социологической модели. Модель способна совместить принципы методологического индивидуализма и холизма и служить инструментом институциональных, компаративных исследований социально-экономических систем.

Ключевые слова: методологический индивидуализм, холизм, ортодоксальная экономическая теория, социэкономический человек.

Классификация JEL: B50, B51, B52.

Принцип методологического индивидуализма в экономической теории и связанная с ним модель «экономического человека» часто подвергается критике со стороны экономистов за пределами ортодоксальной экономической теории, а также со стороны представителей других социальных наук. В настоящей работе предпринята попытка анализа некоторых принципов методологического индивидуализма с точки зрения возможностей и ограничений его практического применения и соотнесения с принципом холизма.

Под методологическим индивидуализмом мы понимаем подход, который допускает, что социальная реальность описывается и выясняется посредством редукции всей ее сложности до уровня анализа поведения индивида. Противоположностью методологического индивидуализма выступает методологический холизм, рассматривающий индивидуума как часть целого. Любопытно, что по мнению некоторых авторов, на принцип методологического индивидуализма в своих работах опирался и такой «методологический гений» макроструктур, как К. Маркс. Один из представителей аналитического марксизма, Джон Элстер, в своей книге «Осмысление Маркса» утверждает, что основным методом, который использовал Маркс для объяснения соци-

альных явлений, было внимание к непреднамеренным последствиям человеческого действия. В отличие от большинства других марксистов, считающих Маркса «методологическим гением» макроструктур, Элстер полагает, что Маркс практиковал «методологический индивидуализм» или «доктрину, согласно которой все социальные явления – их структура и их изменения – принципиально объяснимы исключительно с точки зрения индивидов, их качеств, целей, убеждений и действий» [13, р. 5]. Элстер подчеркивает, что Маркса интересовали акторы, их цели, намерения и их рациональный выбор. Опираясь на теорию рационального выбора, Элстер уделяет особое внимание этим рациональным агентам (капиталистам и пролетариату) и их взаимоотношениям. По его словам, «капиталистические предприниматели в самом что ни на есть активном смысле являются агентами. Их роль нельзя свести к простому занятию определенных позиций в капиталистической производственной системе» [13, р. 13]. Другой представитель аналитического марксизма, Джон Рёмер, утверждает, что «марксистский анализ требует микрообоснований», особенно применения теории рационального выбора и теории игр, а также «арсенала разработанных в неоклассической экономике методов моделирования» [16, р. 192]. Иными словами, теория рационального выбора в марксизме ищет микрообоснования марксистской теории [10, с. 204]. Говоря о Марксе, следует также помнить его положение из Тезисов о Феербахе, что «...сущность человека не есть абстракт, присущий отдельному индивиду. В своей действительности она есть совокупность всех общественных отношений». Несколькими абзацами ранее в той же работе Маркс пишет: «Материалистическое учение о том, что люди суть продукты обстоятельств и воспитания, что следовательно, изменившиеся люди суть продукты иных обстоятельств и измененного воспитания, – это учение забывает, что обстоятельства изменяются именно людьми и что воспитатель сам должен быть воспитан» [7, с. 1–2]. Можно заключить, что методологический индивидуализм наряду с холизмом был одним из методов, на которые Маркс опирался в своих исследованиях современной ему социально-экономической системы.

Принципиальным и последовательным методологическим индивидуалистом был Макс Вебер, утверждавший, что все социологические объяснения остаются объяснениями кажущимися, причем так долго, как долго мы не в состоянии ответить, почему индивиды действуют так, как действуют. Это они создают всевозможные коллективные «органы», это они являются атомами социального мира. Главным предметом, интересовавшим Вебера, были действия индивидов. При этом речь идет не о любом действии, но о действии важном. Он отмечал принципиальную разницу между таким действием, которое он называл социальным действием, и действием бессознательным,

автоматическим [1, с. 6]. Таким образом, принцип методологического индивидуализма находит применение и за пределами ортодоксальной экономической теории. В то же время современному мейнстриму в экономической теории присуща определенная двойственность. Всеобщее признание ценностей поведенческого анализа, альтернативных моделей поведения человека существует наряду с тем, что большинство экономистов продолжают работать в русле старой неоклассической концепции [6, с. 24].

В большинстве современных течений экономической теории, как отмечает В. Радаев, при множестве отступлений от исходной модели и разносторонней критике «экономического человека», все же сохраняется приверженность усредненному подходу к человеку, действия которого заданы сетью безличных обменных или контрактных отношений. В конечном счете социальные институты выводятся из некой «натуры человека», или из того, что Ф. Найт называл «человеческой природой, как она нам известна». В рассмотрении этой человеческой природы ударение делается, как правило, на индивидуально-психологические факторы (А. Маршалл даже объявлял экономическую теорию «психологической наукой»). При этом действия, подчиненные складывающимся социальным нормам, остаются на обочине без особого внимания к ним [9, с. 36]. Современный американский социолог П. Димаджо замечает, что «сталкиваясь с аномалиями в процессе принятия людьми решений, экономисты предпочитают когнитивную психологию культурной антропологии» [4, с. 475]. Наконец, несмотря на возникающий порою интерес к историческим проблемам, большинство экономистов остаются на принципиально внеисторических позициях. Никто особенно не возражает против того, чтобы учитывать факт развития. Но многие вслед за К. Менгером считают это требование банальностью, полагая, что исторические формы и так даны нам сегодня в своем снятом виде. Фактически в качестве универсальной предпосылки берется частнокапиталистический порядок, который «опрокидывается» и на более ранние исторические периоды [9, с. 36].

Анализу ограничений методологического индивидуализма в экономической теории и поведению «человека экономического» много внимания уделяет современная социологическая наука. Она предлагает расширить ограниченные рамки методологического индивидуализма в рамках современной экономической теории с помощью социологического подхода к поведению экономических агентов. В рамках экономической социологии изучаются социальные основания экономического действия. Иными словами, экономическое действие укоренено в социальных отношениях, такое действие не рассматривается как автономное, независимое от социальных отношений, но раскрывается в формах социальных структур, институтов, властных и культурных

отношений. Социологический подход рассматривает экономическое действие как форму социального действия. В качестве формы социального действия исследуется не только наблюдаемое поведение хозяйственного агента, но и его субъективная позиция – мотивы, установки. При этом мотивы хозяйственного агента выходят за пределы сугубо экономических целей. Источниками хозяйственной мотивации, наряду с экономическим интересом, выступают социальные нормы и принуждение [9, с. 78].

В рамках категории социального действия М. Вебера последнее также рассматривается с позиций методологического индивидуализма, который, однако, резко отличается от методологического индивидуализма, принятого в экономической теории. Социологический индивидуализм – явление другого методологического порядка. Индивид рассматривается здесь в совокупности своих социальных связей и включенности в разнородные социальные структуры. Социологический индивидуализм, таким образом, в значительной степени относителен. Веберовский подход социологи называют индивидуализмом в противовес холизму Э. Дюркгейма [9, с. 19–20].

Один из путей преодоления методологического индивидуализма в экономической теории заключается в построении экономико-социологической модели, или модели экономико-социологического или социоэкономического человека. Исходной точкой в этом случае может быть использование позиции В. Парето, который разделил экономическую теорию и социологию: экономическая наука рассматривает, по существу, логические поступки, тогда как социология трактует главным образом нелогические [1, с. 408]. Или, по словам экономиста Дж. Дьюзенберри, «Вся экономическая теория посвящена тому, как люди делают выбор, а вся социология – тому, почему люди не имеют никакого выбора» [12, р. 233]. Если рассматривать социологического и экономического человека как полных антиподов, то экономический человек – это человек независимый, эгоистичный, рациональный и компетентный, тогда как человек социологический оказывается человеком, который подчиняется общественным нормам и альтруистичен, ведет себя иррационально и непоследовательно, слабо информирован и не способен к калькуляции выгод и издержек. «Человек экономический» (*homo economicus*) представлен экономистами К. Бруннером и У. Меклингом. У Бруннера это «человек изобретательный, оценивающий, максимизирующий полезность» (*Resourceful, Evaluating, Maximizing Man*, или модель REMM). У Меклинга добавлял еще две характеристики – «человек, действующий в условиях ограничений (*Restricted*)» и «человек ожидающий (*Expecting*)» (модель RREMM) [2, с. 55–58]. «Социологический человек» описывается моделью, предложенной С. Линденбергом, то есть как «человек социализированный,

исполняющий роли, поведение которого санкционировано обществом» (Socialized, Role-Playing, Sanctioned Man, или модель SRSM). Для эмпирической социологии С. Линденберг вводит еще одну модель – «человек, имеющий собственное мнение, восприимчивый, действующий» (Opinionated, Sensitive, Acting Man, или модель OSAM) (Lindenberg [14, p. 99–113]).

В развернутом виде различия человека экономического и человека социологического представлены в табл. 1.

Таблица 1

Человек экономический и человек социологический

Измерение	Человек экономический	Человек социологический
Субъект	Индивид	Группа, сообщество (индивид как член группы, сообщества)
Мотивация	Личный интерес	Ценности (традиции, солидарность, свобода, равенство, вера)
Критерии оценки	Рациональность утилитарная, калькуляционная (баланс прибыль – потери)	Множество рациональностей, нормативная нерациональность и иррациональность (например, хорошее против плохого)
Принципы действия	Свободный выбор, жесткие ограничения (например, капитал, кадры)	Ограничения в действии (мягкие), действуют другие, действия имеют различные значения, сила привычки обычаев
Пространство действия	Рынок, частная сфера	Общество (рынок как социальный институт), публичная сфера
Принципы организации социального пространства	Интеракции индивидов, согласно предпочтений и процедурной рациональности	Влияние политики (власти) согласно критериям субстанциональной рациональности (например, социальной справедливости)
Цели анализа	Предвидение	Описание, выяснение, интерпретация
Методы	Формальные, математические	Эмпирические, качественные
Методология	Редукционизм, индивидуализм	Холизм, органицизм
Интеллектуальная традиция	Смит, Маршалл, Кейнс, Самуэльсон	Маркс, Дюркгейм, Вебер, Парсонс

Источник: [15, s. 33].

Экономический анализ, основанный на фигуре *homo economicus*, и социологический анализ, который исходит из существования *homo sociologicus*, представляет собой две противоположные точки зрения. В то время как первая сводит все социальные явления к действиям как бы изолированных индивидов и не учитывает других социальных взаимосвязей, вторая объясняет индивидуальные действия давлением социальной взаимозависимости, не допуская, что последняя, в свою очередь, возникает из общения между отдельными людьми. Человеческий тип, охватывающий оба этих крайних типа в качестве специальных случаев, определяется как человек социоэкономический или *homo socioeconomicus*. Модели *homo economicus* и *homo sociologicus* представляют собой две крайние точки, задающие некую общую ось. Методом взаимного сближения и уступок можно найти на оси между двумя полюсами компромиссную точку, своего рода «золотую середину», которая и должна указать на «социоэкономического человека», сближающего экономистов и социологов [3, с. 115–130]. В отличие от методологии *homo economicus*, подход, основанный на методологии *socioeconomicus*, характеризуется не одной фиксированной моделью, но является программой построения разных моделей, описывающих широкий спектр типов действия в континууме между полюсами «недосоциализированного» и «пересоциализированного» действия. Модель «экономического человека» в этом случае не отбрасывается, а включается в методологический арсенал в качестве одной из ключевых рабочих моделей для типологических построений. При этом она рассматривается не как единственная или господствующая, но скорее как крайний случай. Существует класс явлений и процессов, действительно описываемых моделью рационального эгоиста. Как отмечает Г. Беккер, отказ от допущения неоклассики нередко не ведет к изменению содержательных результатов моделей [11].

Противоположностью методологического индивидуализма выступает методологический холизм, рассматривающий индивидуума как часть целого. Помещение человека в континуум между крайними, радикальными позициями не только предполагает снятие жесткого противопоставления указанных выше двух типов или моделей человека, но и помогает убрать «китайскую стену» между двумя концептуальными подходами – методологическим индивидуализмом и холизмом.

В качестве проекта, демонстрирующего взаимосвязь, сочетание методологического индивидуализма и методологического холизма, можно рассматривать теорию генетического структурализма Пьера Бурдьё [5, с. 386–403]. У Бурдьё социальная действительность оказывается структурированной дважды. Во-первых, существующими объективно, то есть независимо от сознания и воли людей, социальными отношениями. Во-вторых, практиками агентов (их практическими схе-

мами). Диалектика между структурами и действиями эквивалентна диалектике объективных и инкорпорированных (агентами) структур.

Ключевое понятие в концепции Бурдье – габитус, представляющий собой инкорпорированные, интериоризированные агентами социальные отношения – диспозиции, социальные представления, практические схемы мышления и действия, которые служат составными частями габитуса. Он является результатом интериоризации¹ социальных отношений (объективных) и необходимым субъективным условием практик агентов. Габитус делает возможной экстериоризацию интериоризированного, т.е. выступает как механизм, порождающий практики. Таким образом, габитус выполняет роль своеобразного посредника между социальными отношениями и агентом.

Особенность габитуса заключается в том, что, с одной стороны, он есть продукт интериоризации объективных социальных структур, то есть воспроизводства внешних социальных структур под видом внутренних структур личности, а с другой – необходимое индивидуальное условие их экстериоризации, то есть реализации в практической деятельности агентов [8, с. 8–11].

По мнению Бурдье, поскольку практические схемы габитуса устойчивы и могут быть более долговечны, нежели социальные отношения их собственного производства, то всякий раз, когда условия функционирования габитуса слишком удаляются от условий его породивших, он производит дезадаптированные практики. В этом случае практики, соответствующие уже не существующим социальным условиям, оказываются объективно не приспособленными к условиям настоящего. На наш взгляд, в определенных условиях, например, при навязывании обществу разрушительных социальных отношений, такие «дезадаптированные» практики агентов могут выполнять и положительную, а иногда, возможно, и спасительную роль.

Преодолению разрыва между методологическим индивидуализмом и холизмом на практике может способствовать также применение институционального анализа в рамках компаративных (сравнительных) исследований социально-экономических систем.

Отсюда один шаг к построению моделей капитализма. Причем основания для разграничения, классификации и построения таких моделей могут быть разные, например особенности догоняющей модернизации или цивилизационные различия.

¹ Интериоризация – формирование внутренних структур человеческой психики посредством усвоения внешней социальной деятельности. Соответственно экстериоризация – процесс превращения внутреннего психического действия во внешнее действие.

Приведем пример одной из таких классификаций, предложенной голландскими исследователями Чарльзом Тернером и Альфонсом Тромпернаарсом (Charles Hampden-Turner и Alfons Trompenaars), представленной в табл. 2. Исследователи выявили различия в моделях капитализма на основе реализуемых в конкретных странах стратегий индустриализации. Речь идет, с одной стороны, о Японии и Германии, реализовавших стратегии «догоняющей» индустриализации, а с другой стороны, о Великобритании и США с их стратегией ранней индустриализации, которая обозначается как «инновационная». Обе стратегии служат логичным ответом на различные исходные условия.

«Догоняющая» стратегия, реализованная Японией, Германией и рядом других стран, включая Францию, принципиально отличается от «инновационной» стратегии ранней индустриализации в Великобритании и Соединенных Штатах. Обе стратегии последовательны и логичны, но при этом соответствуют различным условиям в конкретных странах.

Таблица 2

Сопоставление национальных стратегий индустриализации

	Великобритания, США	Германия, Япония
Фактор времени	Ранняя индустриализация	Поздняя индустриализация
Стратегия развития	Инновации охватывают широкий круг предпринимательства и управления	Выбор наиболее приоритетных технологических секторов
Историческая роль правительства	В принципе не ориентируются в новых явлениях в области бизнеса. Вмешиваются постфактум с целью «реформирования» создателей богатства, последние выполняют роль советников в отношении реформаторов из правительства	В принципе знают сильные стороны ведущих экономик мира, сотрудничают с самого начала, способствуя индустриализации, играют конструктивную роль
Образование	Очень широкое и общее, с акцентом на естественные науки и менеджмент.	Концентрация на эффективных технологиях и прикладной науке в ключевых отраслях
Экономика	Разделена между макроэкономикой и микроэкономикой	Организована вокруг мезоэкономики (развития отдельных секторов и отраслей промышленности)

	Великобритания, США	Германия, Япония
Социальная политика	Отсталая по сравнению с инновационным развитием. Правительство в состоянии накладывать социальные обязательства, тормозящие бизнес.	Включена на принципах соответствия в задачи индустриализации. Правительство рассматривает социальные привилегии в качестве основы поддержки со стороны общества.
Отношения в сфере труда	Обычно напряженные вследствие давления со стороны развивающихся стран и с точки зрения стоимости рабочей силы, что ведет к попыткам снижения размеров оплаты труда.	Обычно хорошие, поскольку развитие начинается с низкого уровня оплаты труда, который постепенно повышается, по мере того как ведущие страны догоняются и перегоняются.
Философия развития	Лэйзерферизм, свободная торговля и англо-американский эмпиризм в отношении рыночного спроса, избегание крупных проектов и «выбранных победителей».	Управляемая конкуренция, ранний протекционизм и теология – логика целей уже достигнутых ведущими экономиками. Ключевые ниши и «выбор учителей»
Переход от феодализма	Постепенный, в основном законченный. Промышленность, построенная на базе среднего класса, индивидуализма и личной выгоды.	Быстрый и частично не законченный. Промышленность построена на базе коллективных феодальных представлений об обязательствах и взаимности.
Концепция финансирования промышленности	Доминирование нестабильного краткосрочного рынка акций и идущих на риск индивидов, стремящихся к быстрой прибыли, ограниченное знание, кратковременные связи.	Доминирование кратковременного банковского финансирования и ориентирование на менее рискованные институты, более глубокие знания, на меньшую неопределенность, более близкие связи.

Источник: [17, p. 202].

Как показывает проведенное исследование, принцип методологического индивидуализма при построении теорий сам по себе является достаточно универсальным и используется как в экономической теории, так и в социологии. При этом многие ученые, и экономисты,

и социологи, включая К. Маркса, в своих исследованиях применяли этот принцип наряду с принципом холизма.

Следует отметить также, что модели человека экономического и человека социологического представляют собой крайние случаи человека социоэкономического, т.е. модели, описывающей широкий спектр типов действия в континууме между полюсами «недосоциализированного» и «пересоциализированного» действия.

Исследование также показывает отсутствие непреодолимой стены между индивидуализмом и холизмом как методологическими принципами. Оно, в частности, проявляется в теории социального действия Т. Парсонса и в теории структурного функционализма П. Бурдьё с ее ключевым понятием *габитуса*.

Модель социоэкономического человека не только способна совместить принципы методологического индивидуализма и холизма, но и служить инструментом институциональных, компаративных исследований социально-экономических систем.

Литература

1. Арон Р. Этапы развития социологической мысли. М., 1993.
2. Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // *Thesis*, 1993. Т. 1. Вып. 3.
3. Вайзе П. *Homo economicus* и *homo sociologicus*: монстры социальных наук // *Thesis*, 1993. Т. 1 Вып. 3.
4. Димаджио П. Культура и хозяйство // *Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики*. М., 2004.
5. История теоретической социологии. В 4-х т. Т.4. СПб.: РХГИ, 2000.
6. Либман А.М. Экономическая теория и социальные науки об экономике: некоторые направления развития (научный доклад). М.: ИЭ РАН, 2007.
7. Маркс К., Энгельс Ф. Избранные сочинения. В 9-ти т. Т.2 М. 1985.
8. Павленко Ю.Г. Гражданское общество: теория, модели, перспективы. М.: ИЭ РАН, 2008.
9. Радаев В.В. Экономическая социология. М., 2005.
10. Ритцер Дж. Современные социологические теории. СПб.: Питер, 2002.
11. Becker Gary S. Irrational Behavior and Economic Theory // *The Journal of Political Economy*. Vol. 70. No. 1 (Feb., 1962).
12. Duesenberry J. Comment on «Economic Analysis of Fertility» /*Demographic and Economic Change in Developed Countries*, ed. by the Universities-National Bureau Committee for Economic Research. Princeton. Princeton University Press, 1960.
13. Elster J. Making Sense of Marx. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.

14. *Lindenberg S.* An Assessment of the New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular // *Sociological Theory*. Spring 1985.
15. *Morawski W.* Socjologia ekonomiczna. W-wa: PWN. 2001.
16. *Roemer J.* Rational Choice Marxism: Some Issues of Method and Substance // *J. Roemer (ed.). Analytical Marxism*. Cambridge. 1986.
17. *Turner Charles H., Trompenaars Alfons.* The Seven Cultures of Capitalism: Value Systems for Creating Wealth in the United States, Japan, Germany, France, Britain, Sweden, and the Netherlands Doubleday Business; NY, 1993.
18. *Weber M.* Gospodarka I społeczeństwo. W-wa, 2002.

Н.В. СЫЧЕВ

доктор экономических наук, профессор,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН

СТРУКТУРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО УКЛАДА (ДИСКУССИОННЫЕ АСПЕКТЫ)

В статье рассматриваются основные концептуальные подходы к трактовке структуры экономического уклада, выявляются их достоинства и недостатки, обосновывается авторский подход к данному вопросу.

Ключевые слова: *экономический уклад, структура экономического уклада, хозяйственная ячейка, хозяйственный организм, технологические уклады, многоукладность экономики.*

Классификация JEL: B240 B410.

Экономический уклад, как и любое системное образование, имеет свою структуру. Данный вопрос относится к числу наименее разработанных в отечественной экономической науке¹. В ходе дискуссий конца 20-х – начала 30-х годов. XX в. экономический уклад отождествлялся со способом производства и соответственно отождествлялись структуры этих категорий [1, с. 104–123]. Существенных подвижек в решении вопроса не было достигнуто и в ходе дискуссий 60–70-х годов.

Пожалуй, одним из первых проблему структуры экономического уклада в теоретико-методологическом аспекте поставил Ю.М. Семенов [2, с. 142]. Исходя из трактовки уклада как системы производственных отношений определенного типа, отождествляемой с системой отношений собственности, он выделяет два его основных элемента – хозяйственную ячейку и хозяйственный организм. Под хозяйственной ячейкой понимается любой собственник (им может быть как один человек, так и группа людей) вместе с принадлежащими ему вещами, в том числе и средствами производства, посредством которых происходит процесс созидания потребительных стоимостей. В этом качестве она выступает одновременно и как единица функционирования про-

¹ В дореволюционной политико-экономической литературе при анализе структуры экономики рассматривались, как правило, различные элементы хозяйственной деятельности (См. работы П.И. Георгиевского, И.Я. Горлова, В.Я. Железнова, А.А. Исаева, И.М. Кулишера, А.А. Мануилова, А.И. Чупрова).

изводительных сил. Каждому общественно-экономическому укладу присуща хозяйственная ячейка определенного типа.

Существуют также уклады, состоящие из одной единственной подобной ячейки. В этом случае хозяйственная ячейка совпадает с социальным организмом и представляет собой образование, которое может функционировать самостоятельно, вне связи с другими такого же рода образованиями. Такое экономическое образование можно назвать хозяйственным организмом. По мнению Семенова, подобного рода совпадение – крайне редкое явление в истории общества. Большинство общественно-экономических укладов имело гораздо более сложную структуру. Поэтому хозяйственные ячейки в принципе могли существовать только в составе более крупного экономического образования. Это сложное образование, включавшее в себя множество хозяйственных ячеек, и было хозяйственным организмом.

Данная концепция весьма примечательна. Прежде всего автор отходит от исходной методологической посылки: он рассматривает систему производственных отношений (по его определению, отношений собственности) как систему хозяйственных отношений. Поэтому общественно-экономический уклад отождествляется по существу с хозяйственным организмом, общественным хозяйством [3, с. 26]. Едва ли подобный подход можно признать правомерным – он стирает качественную грань между разными группами экономических отношений. Во-первых, внешние хозяйственные связи изображаются как внутреннее, сущностное. Во-вторых, структура общественно-экономического уклада отображается с точки зрения одного, причем не главного элемента – непосредственной организации хозяйственной деятельности. Другие, более существенные элементы уклада вообще остаются вне поля зрения.

Другой, технологический, подход к исследованию структуры уклада развивает С.Ю. Глазьев в разрабатываемой им теории долгосрочного технико-экономического развития. Автор считает, что привычное (традиционное) представление о технологической структуре хозяйства базируется главным образом на анализе отраслевых, подотраслевых и внутрипроизводственных процессов, объективно обусловленных характером реального функционирования экономической системы. По существу, «оно отражает сложившееся разделение труда и соответствует привычной практике хозяйственного управления. Отрасли являются довольно устойчивыми образованиями, что делает их удобными для использования в практике планирования и управления» [3, с. 55].

По мнению автора, возможности такого анализа ограничены: устойчивое состояние отрасли, удобное при изучении стационарных процессов экономики, затрудняет исследование характера и особенностей технико-экономического развития. Дело в том, что в условиях

НТР произошли глубокие технологические изменения во всех отраслях общественного производства. Это выразилось в усложнении и расширении внутриотраслевых и межотраслевых связей, в формировании новой технологической структуры экономики. В результате отраслевой подход уже не позволяет проследить возникновение и развитие новых технологических систем, направления внедрения нововведений в макроэкономические структуры, происходящие в них технологические сдвиги. Очевидно, что «на уровне отраслей удается наблюдать лишь некоторые последствия изменения технологической структуры экономики, в то время как внутренний механизм, логика этих изменений остаются скрытыми от анализа» [3, с. 55–56]. Вследствие технологической неоднородности отраслей, включенности их в разные производственно-технологические системы, приводящей к утрате любой типичной отрасли свойств целостности, она не может рассматриваться в качестве основного структурного элемента экономической системы [3, с. 57].

При исследовании процессов технико-экономического развития важное значение имеет «прозрачность» самой экономической системы в процессе технико-технологических изменений. Эта «прозрачность» определяется устойчивостью элементов системы и взаимосвязей между ними. При изучении закономерностей технического развития экономики необходимо выбрать экономическую структуру, основной элемент которой не только сохранял бы целостность в процессе технологических сдвигов, но и был бы носителем технологических изменений, т. е. не требовал бы дальнейшей дезагрегации для их описания и измерения.

В качестве такого элемента экономической системы автор рассматривает совокупность технологически сопряженных между собой производств, т. е. технологическую совокупность. Последняя «складывается в воспроизводящую целостность из связанных «входами» и «выходами» технологических процессов, продукция которых используется главным образом внутри технологической совокупности. Критерием отнесения конкретного производственного процесса к той или иной технологической совокупности является степень его специализации: если его продукция потребляется внутри нее, то он является ее составной частью; в случае, когда у него имеется несколько разнородных потребителей, он представляет собой «выход» соответствующей технологической совокупности, сопряженной со «входами» других технологических совокупностей». При этом «каждая технологическая совокупность на «входе» потребляет универсальные ресурсы («выходы» смежных) и обеспечивает их переработку в продукт, входящий в сферу конечного потребления или использующийся другими технологическими совокупностями в качестве «входного» ресурса».

По мнению автора, прочность связей между входящими в одну и ту же технологическую совокупность производствами обусловлена главным образом их технико-технологической однородностью, т.е. примерно одинаковым техническим уровнем производства, использованием единой технологии, сырья, материалов, качеством производимой продукции, квалификацией занятых, культурой организации труда, принадлежностью к одной и той же технологической парадигме. Эта однородность обеспечивает синхронизацию производственных процессов в рамках данной технологической совокупности.

Указывая на это обстоятельство, С.Ю. Глазьев подчеркивает, что техническая структура экономики формируется в ходе взаимодействия различных по своему характеру и функциональному назначению технологических совокупностей. При этом каждая из них связана со многими смежными технологическими совокупностями, соединяя, таким образом, несколько технологических цепей. В результате складываются группы технологических совокупностей, связанных друг с другом более тесно, чем с остальными. Причем в ту или иную группу включаются технологические совокупности всех типов. Поддерживается производственная кооперация этих совокупностей, техническая приспособляемость друг к другу, относительно одинаковый технический уровень производства. В итоге в технической структуре экономики возникают группы технологических совокупностей, связанные друг с другом однотипными технологическими цепями и образующие воспроизводящие целостности – технологические уклады. Каждый такой уклад представляет собой целостное и устойчивое образование, в рамках которого осуществляется замкнутый цикл, включающий в себя добычу и получение первичных ресурсов, все стадии их переработки и выпуск конечных продуктов, удовлетворяющих соответствующему типу общественного потребления.

Согласно автору, технологический уклад может быть рассмотрен и в динамике, и в статике его функционирования. В первом случае он представляет собой единый воспроизводственный контур, во втором – некоторую совокупность подразделений, близких друг к другу по технологии ресурсов и выпускаемой продукции. Будучи группой однотипных технологических совокупностей, технологический уклад характеризуется единым техническим уровнем составляющих его производств, связанных между собой разными потоками (вертикальными, горизонтальными, комбинированными) движения качественно однородных ресурсов и опирающихся на наличие общих ресурсов (квалифицированной рабочей силы, научно-технический потенциал). Поэтому он имеет сложную внутреннюю структуру. Его ядро образует комплекс базисных совокупностей технологически сопряженных производств. Составляющие технологический уклад технологические

цепи охватывают технологические совокупности всех уровней переработки ресурсов и замыкаются на соответствующий тип непроеизводственного потребления. Последний, замыкая воспроизводственный контур технологического уклада, служит одновременно важнейшим источником его расширения, обеспечивая воспроизводство трудовых ресурсов соответствующего качества [3, с. 62].

Подобный подход не выходит в целом за рамки концепции технологического способа производства, активная разработка которой велась в 70–80-е годы. XX в. При этом обнаружились различные суждения по поводу категориальной сущности данного способа производства, его места и роли в экономической системе. В частности, ряд экономистов выступил против употребления двух понятий – «технологические производственные отношения» и «технологический способ производства» [5, с. 29]. Они считают эти понятия вульгаризирующими понятия «производственные отношения» и «способ производства».

Другие экономисты занимают прямо противоположную позицию, считая, что понятие «технологический способ производства» отражает наличие связей между элементами производительных сил, а отрицание правомерности использования этого понятия равносильно отрицанию определенной самостоятельности производительных сил и их внутренних структурно-функциональных связей. Понятие «технологический способ производства» несет большую гносеологическую нагрузку при исследовании процесса перехода от одной экономической системы к другой. Без исследования технологического способа производства утверждение о влиянии производительных сил на производственные отношения носит декларативный характер [6, с. 66].

Наряду с технологическим способом производства различается также и общественный (экономический) способ производства. По мнению В.К. Черняка, последний охватывает не только производительные силы, но и производственные отношения. Соединение человека со средствами производства осуществляется на основе отношений собственности. Между технологическим и социальным способами производства не существует абсолютных границ, что является характерной особенностью всякого органического целого [6, с. 67].

Такое понимание структуры способа производства получило широкое распространение в литературе². Вместе с тем следует отме-

² «Единство и взаимодействие производительных сил, находящихся на определенном уровне развития, и данного типа производственных отношений составляют способ производства», а «средства труда в единстве с материалами, технологиями, энергией, информацией и организацией производства составляют содержание *технологических способов производства*». См.: Дзарасов С. Политическая экономия. М., Политиздат 1988. С. 8; [7, с. 46, 94]. *Технологический способ производства* выражает «совокупность используемых в обществе технологий, принципов и форм организации производ-

тять, что в методологическом аспекте оно противоречит марксистской теории. Согласно данной теории, способ производства как экономический организм представляет собой диалектическое единство двух взаимосвязанных сторон, т. е. производительных сил и производственных отношений, в котором первые составляют его материально-вещественное содержание, а вторые – исторически определенную общественную форму. Каждая из этих сторон предполагает другую в качестве условия и предпосылки своего собственного существования и прогресса. Вне взаимной связи, т. е. отдельно, обособленно друг от друга, они не могут функционировать и развиваться. Находясь в непосредственной зависимости от производительных сил и изменяясь под их воздействием, производственные отношения, однако, не ведут себя пассивно, а оказывают обратное активное воздействие на производительные силы. Это воздействие проявляется прежде всего в том, что они создают определенные стимулы для развития производительных сил. Таким образом, производительные силы и производственные отношения непрерывно взаимодействуют друг с другом. Именно посредством этого взаимодействия разрешается противоречие между обществом и природой, связанное с производством и воспроизводством материальных благ.

ства, средств производства, а также естественных производительных сил», а *экономический способ производства* – «строй экономических (производственных) отношений» [8, с. 61–62, 63]. «В отличие от экономического способа производства, выражающего единство производительных сил и производственных отношений, технологический способ производства связан со сферой действия производительных сил». См. Экономическая теория. Минск, 1997. С. 21. «И средства производства, и рабочая сила в процессе развития приобретают все новые свойства, которые оказывают модифицирующее воздействие на механизм соединения элементов в системе производительных сил. Отдельные качественно разные исторические уровни этого механизма отражаются понятием технологического способа производства, то есть **технологический способ производства** – это те же производительные силы, но взятые не в аспекте их общеэкономической сущности, а в системном аспекте конкретно-исторического состояния», а «закономерности этих (производственных – Н.С.) отношений оказывают значительное модифицирующее влияние на фактическую реализацию технологических параметров, в связи с чем движение производительных сил в диалектическом единстве с производственными отношениями **объективно** выступает как **общественный способ производства**» [9, с. 115, 117–118]. Заметим, что подобная точка зрения получила распространение и в социально-философской литературе. «В структуре самого материального производства следует различать две взаимосвязанные подсистемы. Имеются в виду, с одной стороны, **технологический способ производства** – способ взаимодействия людей с предметами и средствами своего труда и по этому поводу между собой в связи с технико-технологическими особенностями производства, а с другой – **экономический способ производства**, то есть общественный способ взаимодействия производительных сил и производственных отношений, который позволяет обществу нормально функционировать на данной конкретно-исторической ступени своего развития» [10, с. 77].

В этой связи теоретическое разграничение двух способов производства – технологического и экономического (общественного) – в качестве самостоятельных, обособленных подсистем материального производства представляется не только весьма сомнительным, но и ошибочным по существу.

Во-первых, если рассматривать взаимосвязь элементов производительных сил как технологический способ производства, то кроме терминологической путаницы ничего иного получить невозможно. Содержание этих понятий одно и то же, поскольку оно отображает материально-вещественную сторону производства, характер взаимодействия его факторов.

Во-вторых, если иметь в виду коренные изменения, которые происходят в составе материально-вещественных элементов производства и оказывают решающее воздействие на развитие экономики, то в этом случае речь идет о трансформации материально-технической, технико-технологической базы самого производства, а следовательно, о трансформации структурных элементов производительных сил.

В-третьих, если рассматривать взаимодействие производительных сил и производственных отношений как экономический (общественный) способ производства, то такая трактовка не выходит за рамки традиционного представления о способе производства, диалектической взаимосвязи двух его сторон, т. е. производительных сил и производственных отношений. Поэтому понятия экономический (общественный) способ производства и способ производства как таковой являются тождественными друг другу, поскольку они охватывают одну и ту же область экономических явлений³.

В-четвертых, термин «способ» указывает лишь на объективную необходимость взаимодействия двух сторон материального производства, а потому всегда характеризует исторически определенную форму этого взаимодействия. Напомним в этой связи известное высказывание К. Маркса: «В общественном производстве своей жизни, – писал он, – люди вступают в определенные, необходимые, от их воли не зависящие отношения – производственные отношения, которые соответствуют определенной ступени 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, поли-

³ Разумеется, это вовсе не означает отрицания возможности и необходимости различения технико-технологической, организационно-управленческой и социально-экономической сторон способа производства.

тический и духовный процессы жизни вообще. Не сознание людей определяет их бытие, а, наоборот, их общественное бытие определяет их сознание»⁴. Следовательно, способ производства – это способ диалектического взаимодействия производительных сил и производственных отношений. Он является одновременно и экономическим, и общественным, и никаким иным быть не может. Исторически определенный способ производства в совокупности с обусловленными им надстроечными структурами образует соответствующую экономическую формацию общества.

Сказанное в полной мере относится к трактовке понятий технологического и экономического укладов, базирующейся на вышеуказанной методологической посылке. В соответствии с ней сущность технологического уклада определяется с точки зрения структурных преобразований, крупных изменений, происходящих в материально-технической базе производства, в составе производительных сил. Все эти преобразования и изменения рассматриваются как технико-технологические, присущие отдельным производствам и отраслям экономики. Попытка объединить последние в единое целое, в некую технологическую совокупность, предпринятая С.Ю. Глазьевым, не выходит, по существу, за рамки общеизвестного факта: под воздействием НТР происходят существенные интеграционные сдвиги в сфере производства, вследствие чего создаются крупные производственно-технологические структуры. Эти структуры наиболее адекватно отвечают требованиям современного этапа социально-экономического развития.

Такая трактовка технологического уклада является по своей сути механистической, которая не позволяет раскрыть его категориальную сущность. Последняя не столько теоретически обосновывается, сколько эмпирически постулируется. Вследствие этого предложенное С.Ю. Глазьевым определение технологического уклада как технологической совокупности сопряженных производств и отраслей фиксирует лишь факт формирования крупных хозяйственных комплексов, которые занимают ведущие позиции в современной экономике. Но подобные комплексы суть особые внутриотраслевые и межотраслевые образования, а потому их нельзя трактовать как технологические уклады.

В этой связи возникает общеметодологический вопрос: можно ли рассматривать технологический уклад обособленно, независимо от экономического? Думается, что вряд ли. Это обусловлено следующими обстоятельствами. Во-первых, любой экономический уклад имеет не

⁴ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 13. С. 6–7.

только технологическую, но и социальную сторону⁵. При этом, как и в рамках способа производства, первая сторона характеризует его материально-вещественное содержание, а вторая – исторически определенную общественную форму. Но как нет содержания без формы и формы без содержания, так друг без друга не могут существовать эти стороны⁶. Во-вторых, каждый экономический уклад представляет собой основной структурный элемент экономики, а стало быть, системы способа производства. Данная система складывается в результате взаимодействия различных укладов. Но среди них, как известно, всегда выделяется ведущий, основной уклад, который предопределяет общественную природу способа производства, специфику и направленность его функционирования и развития.

Признание общественной природы способа производства означает вместе с тем, что и производительные силы не могут не иметь определенной общественной природы. Последняя обусловлена прежде всего непрерывным прогрессом самих производительных сил. По мнению ряда исследователей, он включает в себя три этапа, которым соответствуют и три типа производительных сил:

- 1) естественные (природные ресурсы, возможности человека);
- 2) общественные (средства производства, разделение труда);
- 3) всеобщие (наука, образование, культура)⁷.

Кроме того, общественная природа производительных сил обусловлена также и тем, что их функционирование и развитие всегда осуществляются в условиях и посредством определенного типа производственных отношений. Поэтому в любом обществе, независимо от степени его зрелости, существуют качественно определенные типы производительных сил, которым соответствуют качественно определенные типы производственных отношений. Это общий закон существования и развития всякого способа производства.

Подобный концептуальный подход коренным образом отличается от традиционного, согласно которому в рамках того или иного

⁵ На первый взгляд, такой подход противоречит вышеуказанной теории способа производства. Но это – кажущееся противоречие. Дело в том, что понятие «уклад», как уже отмечалось, охватывает не только экономическую, но и другие сферы общественной жизни, исследование которых выходит за рамки настоящей работы.

⁶ Отметим, что в работе, изданной в конце 1990-х годов, мы придерживались точки зрения, согласно которой выделялись, с одной стороны, общеэкономические уклады (включая и технологические подуклады), с другой – социально-экономические [11, с. 92–94]. Однако в изданных вслед за ней других работах мы отказались от этой ошибочной концепции и стали рассматривать экономический уклад как органическое целое, включающее в себя и технико-технологическую, и социально-экономическую стороны [12, с. 82–85]; см.: Политическая экономия. Курс лекций. М., 2002. С. 152–153.

⁷ См.: Экономическая теория. М., 2000. С. 45. В литературе существуют и другие подходы к трактовке данного вопроса. См. Экономическая теория. Минск, 1997. С. 21–22.

способа производства существует только один тип производительных сил и, соответственно, только один тип производственных отношений. В этом заключается одна из основных причин отождествления способа производства с экономическим укладом, сведения всей структуры экономики к одноукладности (за исключением экономики переходного периода, рассматривавшейся в аспекте ее многоукладности). Соответственно, признание многотипности структуры каждого способа производства, двух его взаимосвязанных сторон дает методологический ключ к исследованию многоукладности, являющейся неотъемлемым атрибутом историко-экономического процесса, и к переосмыслению на этой основе содержания самого способа производства. Последний приобретает статус сложной экономической структуры, предстает как сложный экономический организм, включающий в свой состав различные типы экономических укладов.

Ключевую роль в каждом из них играет собственность на факторы и результаты производства. Это объясняется тем, что она предопределяет и характеризует:

- 1) исторически определенные социальные условия и соответствующие им формы присвоения-отчуждения материальных благ;
- 2) способ соединения непосредственных производителей со средствами производства;
- 3) объективную направленность (цель) развития общественного производства и средства ее достижения;
- 4) социально-экономическую природу любого уклада и способа производства в целом;
- 5) хозяйственный механизм общества, приоритетные направления его развития;
- 6) социальную структуру каждой формации, в том числе и наличие тех или иных классов.

Таким образом, в собственности заключается самая глубокая тайна, скрытая основа всего общественного строя. Вследствие этого, с одной стороны, вопрос о собственности является наиболее жизненным для каждого господствующего класса, а с другой – революционный или эволюционный прогресс общества связан прежде всего с изменениями отношений собственности.

В любую эпоху собственность имеет конкретно-исторический характер. Развитие ее форм зависит от достигнутой степени разделения труда. Имея в виду эту зависимость, К. Маркс и Ф. Энгельс писали: «Различные ступени в развитии разделения труда являются вместе с тем и различными формами собственности, т.е. каждая ступень разделения труда определяет также и отношения индивидов друг к другу соответственно их отношению к материалу, орудиям и про-

дуктам труда»⁸. Основоположники марксизма рассматривали данное развитие как единый процесс, поскольку разделение труда и форма собственности – «это тождественные выражения: в одном случае говорится по отношению к деятельности то же самое, что в другом – по отношению к продукту деятельности»⁹.

В самом общем виде под разделением труда обычно понимается исторический процесс обособления (дифференциации, специализации) отдельных видов трудовой деятельности¹⁰. Структура данного процесса чрезвычайно сложна и многогранна. Так, в зависимости от половозрастного признака различают естественное разделение труда, от характера применяемых средств производства и технологии – технологическое разделение труда. В зависимости от специфики трудовой деятельности выделяют отраслевое разделение труда, а от масштаба и степени специализации трудовой деятельности – общее, частное, единичное и подетальное (пооперационное) разделение труда. Пространственно-географические особенности определяют территориальное разделение труда, а экономические связи между различными странами – международное разделение труда. Разумеется, все эти виды разделения труда тесно связаны между собой, взаимно обуславливают и предполагают друг друга в рамках социума.

Отсюда видно, что разделение труда выражает непосредственно общественный характер труда и производства¹¹. Вместе с тем разделение труда представляет собой весьма противоречивое социально-экономическое явление. С одной стороны, оно разъединяет членов общества, которые в ходе осуществления той или иной трудовой деятельности всегда преследуют определенные экономические интересы [13, с. 137]. С другой стороны, разделение труда, напротив, предполагает и в известной мере обуславливает необходимость взаимодействия, объединения его субъектов ради повышения производительности труда и тем самым роста общественного продукта, посредством которого удовлетворяются их многообразные потребности¹².

Следовательно, с дифференциацией трудовой деятельности неразрывно связана противоположная тенденция – интеграция, которая также непосредственно выражает общественный характер труда и

⁸ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 3. С. 20.

⁹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 3. С. 31.

¹⁰ Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Т. 3. М., 1975. С. 447.

¹¹ Начиная с середины 20-х годов XX в. в отечественной литературе шла острая дискуссия по проблеме взаимосвязи разделения труда с производительными силами и производственными отношениями. Сформировались различные точки зрения на эту проблему. Более подробно см. История политической экономии социализма. Л., 1983. С. 88–110.

¹² Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Т. I. М.–Л., 1935. С. 17.

производства. Эта тенденция обусловлена совместной деятельностью людей в процессе труда, т.е. кооперацией труда¹³. «Та форма труда, при которой много лиц планомерно работает рядом и во взаимодействии друг с другом в одном и том же процессе производства или в разных, но связанных между собой процессах производства, называется кооперацией»¹⁴. Последняя имманентна общественному процессу производства и воспроизводства и «представляет собой всеобщую форму, которая лежит в основе всех общественных устройств, направленных на увеличение производительности общественного труда...»¹⁵.

Всякий совместный труд предполагает обмен деятельностью и обмен продуктами труда. Оба вида обмена диалектически взаимодействуют друг с другом и образуют единое целое, выступая в качестве способа существования и развития кооперации. Посредством нее достигаются важные экономические результаты. Во-первых, осуществляется стимулирование трудовой деятельности, обусловленной эффектом усиления состязательности между ее участниками. Во-вторых, повышается производительность труда, поскольку задействованная в нем рабочая сила выступает как совокупная рабочая сила. В-третьих, возникает необходимость и возможность координации и управления процессом труда, что весьма важно для достижения максимального экономического эффекта. Наконец, в-четвертых, благодаря совместной деятельности становится возможным обмен экономической информацией и продуктами труда.

Таким образом, дифференциация и интеграция являются двумя сторонами диалектически противоречивого процесса труда, т. е. разделения труда и кооперации труда [14, с. 20]. Взаимосвязь между ними такова. С одной стороны, чем выше степень разделения труда, тем острее проявляется потребность в согласовании, координации и интеграции отдельных видов трудовой деятельности. С другой стороны, кооперация труда создает новые предпосылки для дальнейшего углубления дифференциации данной деятельности¹⁶.

Все выделенные элементы (факторы труда, производительные силы, производственные отношения, включая и отношения собственности, разделение труда, кооперация труда) в совокупности образуют структуру экономического уклада. Подобная трактовка, во-первых,

¹³ Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Т. 2. М., 1975. С. 238.

¹⁴ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 337.

¹⁵ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 47. С. 285. Исключительную значимость учения К. Маркса о кооперации труда в истории экономической науки подчеркивал в своих работах известный русский экономист Н.И. Зибер. См. *Зибер Н.И. Избранные экономические произведения*. В 2-х т. Т. 1. М., 1959. С. 386.

¹⁶ Интеграция неразрывно связана с обобществлением не только труда, но и производства [15, с. 8].

органически сопрягается с вышеуказанным критерием определения категориальной сущности экономического уклада. Во-вторых, она позволяет уяснить главный недостаток предложенных ранее дефиниций данного феномена (в них, как правило, отображаются отдельные элементы уклада, такие как система производственных отношений, форма общественного хозяйства). В-третьих, данная трактовка позволяет рассматривать каждый уклад как динамично развивающийся в силу присущих ему внутренних противоречий. Любой способ производства должен рассматриваться как сложная система взаимодействующих укладов (включая, разумеется, и основной, господствующий уклад), каждому из которых присущи исторически определенные типы и соответствующие им формы.

Литература

1. *Дубровский С.М.* К вопросу о сущности «азиатского» способа производства, феодализма, крепостничества и торгового капитала // Историк-марксист. 1930. Т. 16.
2. Теория общественно-экономической формации. М., 1982.
3. *Семенов Ю.И.* Категория «общественно-экономический уклад» и ее значение для философской и исторической наук // Философские науки. 1964. № 3.
4. *Глазьев С.Ю.* Теория долгосрочного технико-экономического развития. М., 1993.
5. *Эйххорн В., Бауэр А., Кох Г.* Диалектика производительных сил и производственных отношений. М., 1977.
6. *Черняк В.К.* Структура экономического развития. Киев, 1981.
7. *Яковец Ю.В.* История цивилизаций. М., 1995.
8. *Елецкий Н.Д.* Основы политической экономии. Ростов-н/Д. 1997.
9. *Крапивенский С.Э.* Социальная философия. Волгоград, 1995.
10. *Сычев Н.В.* Многоукладная экономика (политико-экономическое исследование). М., 1999.
11. *Сычев Н.В.* Диалектика многоукладной экономики. М., 1999.
12. *Мануилов А.А.* Политическая экономия. М., 1919.
13. *Зомбарт В.* Современный капитализм. Т. 1. М.–Л., 1931.
14. *Дунаев Э.П.* Обобществление социалистического производства. М., 1980.

В.А. ЩЕГОЛЕВСКИЙ

кандидат экономических наук, доцент Российского экономического
университета им. Г.В. Плеханова

НОВЕЙШАЯ ИСТОРИЧЕСКАЯ ШКОЛА В ПОИСКАХ ДУХА КАПИТАЛИЗМА: ОСМЫСЛЕНИЕ В КОНТЕКСТЕ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОГО СОЦИАЛЬНО– ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Настоящая статья посвящена осмыслению роли исторической школы в развитии методологии экономической науки в контексте понимания современных процессов. Автор показывает, что историческая школа противопоставила либеральной концепции рыночного общества государство как основу экономических отношений. В этом заключался путь исторической школы сначала к расцвету, а потом и к закату, так как данный методологический подход к экономическому анализу слишком ограничен и ведет к отрицанию позитивности рыночных отношений в контексте современного экономического развития.

Ключевые слова: историческая школа, протестантская этика, экономическая мысль Германии XIX в.

Классификация JEL: B2, O10.

В наше время наследие исторической школы стало привлекать к себе повышенное внимание российских исследователей в контексте проблемы становления рыночных институтов в России [1, с. 71–85]. Правда, в отличие от научных работ советского периода работы современных ученых, занимающихся методологическими проблемами экономических исследований, посвящены в основном кризису неоклассического анализа, который не дал весомых результатов в ходе реформ 1990-х годов и в период восстановления экономики в 2000-х годах, когда меры монетарной политики не предотвратили сильнейший после дефолта 1998 г. спад в экономике страны.

Благодаря экономикс российские молодые экономисты в большинстве своем перестали видеть в экономических процессах социальные стороны. Неоинституционализм не решает эту новую методологическую проблему современного познания экономики, так как это течение экономической мысли само базируется на экономикс, одной из основ которого является концепция рыночной конкуренции, ставшей базисом шumpетерианского подхода в институциональном анализе [2, с. 146–156].

Социальная антропология, столь модная ныне на Западе научная дисциплина, не нашла в России, к сожалению, отклика в научных кругах, которые продолжают работать в основном с экономикс. А он, в свою очередь, не в состоянии ответить на вопросы, почему Китай, сильно отстававший по всем пунктам экономического развития от Запада еще 30–40 лет назад, сейчас вырвался на одно из первых мест в мире, потеснив старые центры развития капитализма. Да и сам термин капитализм оказался «затертым» в отечественной науке после «крестового похода» либералов против политической экономики в российской высшей школе.

В этой связи изучение наследия исторической школы, которое противоречит по многим пунктам экономикс, положения которого уже признаются устаревшими на Западе, дает нам новые возможности в усовершенствовании методологии экономической науки в сторону развития ее социальных сторон.

В конце 1850-х годов историческая школа в Германии стала демонстрировать признаки упадка, но в 1870-е годы произошло ее возрождение на новых основах. Ученых, «осуществивших» это возрождение, объединили под названием «новая (или молодая) историческая школа», ее представителей отличала меньшая радикальность по отношению к универсальности в экономической науке. Как и многие немецкие исследователи, они отрицали возможность создания универсальной экономической теории, но не отвергали наличие объективных экономических законов, будучи убежденными, что такие законы возможно вывести, но не абстрактно-дедуктивными методами, а за счет конкретно-исторических и статистических исследований. Другими отличительными особенностями подхода представителей «новой исторической школы» были акцент на изучении конкретных хозяйственных объектов и учреждений, а не хозяйства в целом, а также акцент на взаимопереплетении экономических, моральных и психологических факторов.

Ведущими представителями новой исторической школы являются Густав Шмоллер (1838–1917), Карл Бюхер (1847–1930), Луйо Брентано (1844–1931), а основными работами были: Г. Шмоллер «О некоторых основных вопросах права и народного хозяйства» (1875); «Об основополагающих вопросах социальной политики и народнохозяйственного учения» (1898); Л. Брентано «Об отношении заработной платы и рабочего времени к производительности труда» (1876).

Лидером новой исторической школы являлся Г. Шмоллер. Он делал особый акцент на роли хозяйственного «этоса» (греч. «ethos» – обычай, нрав), т.е. на моральных и правовых рамках, в которых функционирует экономика. Согласно его мнению, процесс экономического (и в целом общественного) развития заключается в постепенном подчинении правовым и моральным нормам всех естественно сложив-

шихся общественных отношений между людьми. Примерами таких норм являются право частной собственности, запрет рабства и расовой дискриминации и т.д.

Наличие хозяйственного этоса является необходимым условием для существования свободного обмена денежного обращения, разделения труда и других характеристик рыночной экономики. Все экономические отношения являются производными от этических и правовых аспектов: например, спрос на товар представляет собой частицу конкретной истории этических отношений у данного народа в данный момент времени. Г. Шмоллер критиковал классическую политическую экономию прежде всего за игнорирование ее представителями этического характера хозяйственных явлений и повышения роли правовых и моральных норм по мере экономического развития.

Особенно важным элементом подхода Г. Шмоллера является его учение о роли государства. По его мнению, это учреждение, находящееся как бы «над» интересами различных социальных групп и классов. Именно государство создает значительную часть хозяйственного этоса (особенно то, что связано с правовой системой).

Во всем учении о хозяйственном этосе можно усмотреть зачатки концепций старого и особенно нового институционализма. Так, само понятие хозяйственного этоса близко неоинституциональному термину «институциональная среда», а описание роли государства похоже на трактовку некоторых новых институционалистов этого учреждения как организации, отвечающей прежде всего за спецификацию и защиту прав собственности.

Большую известность Г. Шмоллер получил и как участник «спора о методе с представителем австрийской школы маржинализма К. Менгером» в 1883–1884 гг. Г. Шмоллер отстаивал конкретно-исторические методы исследования и значимость индукции, приоритет социального целого, культуры, социума над действиями отдельных людей, в которых неистребимо ценностное, этическое начало. Он противопоставлял все эти аспекты приоритету дедукции, принципу методологического индивидуализма и идее об универсальности человеческой природы – эти тезисы отстаивались К. Менгером.

Свою периодизацию истории развития хозяйства предложил К. Бюхер. В качестве критерия периодизации он избрал длительность пути товара от его непосредственного производителя до конечного потребителя. Им были выделены следующие стадии развития:

а) домашнее хозяйство. На этом этапе развития продукты потребляются там же, где произведены;

б) городское хозяйство. Здесь производитель и потребитель – уже разные субъекты, но на пути товара от одного субъекта к другому не возникает никаких посредников:

в) народное хозяйство. А вот на этой стадии такие посредники как раз и появляются. Производитель работает на точно неизвестный ему рынок; прежде чем дойти до конечно потребителя, товар проходит через «руки» множества посредников. На этой, самой высшей стадии развития большую роль играют финансовые рынки и учреждения.

Л. Brentano известен своими исследованиями вопросов, касающихся труда и заработной платы. Можно считать, что он предвосхитил идеи ортодоксальных и особенно новых кейнсианцев по поводу положительных аспектов высокого уровня заработной платы для экономики. Во-первых, высокая заработная плата положительно влияет на стимулы к труду и тем самым способствует повышению производительности труда, а во-вторых, стимулирует замену труда машинами, а следовательно, технический прогресс и все тот же рост производительности труда. Низкая же заработная плата, напротив, отбивает стимулы к трудосберегающему техническому прогрессу вследствие дешевизны труда.

Эти воззрения Л. Brentano имели неоднократное подтверждение в экономической истории. Так, низкий уровень технической развитости экономики России до отмены крепостного права в 1861 г. был обусловлен практикой применения чрезвычайно дешевого труда крепостных на мануфактурах (институт «крепостных мануфактур»); тогда как в США редкость трудовых ресурсов обусловила быстрый технический прогресс в XIX в.

Третий этап развития исторической школы Германии, именуемый «новейшей исторической школой», относят к первой трети XX в. Ее основными представителями являются В. Зомбарт, М. Вебер, А. Шпитхоф.

М. Вебер (1864–1920) происходил из состоятельной буржуазной семьи. Еще в ранней юности он приобрел вкус к политике. В своей пионерной работе «Протестантская этика и дух капитализма» (1904) [3] он связал генезис капитализма с радикальной сменой типа общественных связей. Он выделил два таких типа: «естественную общность» – общество, строящееся на основе общинных, родоплеменных и патерналистских отношений, т.е. традиционных связей между людьми; и «гражданское общество» – общество, строящееся на основе добровольного формирования связей между людьми, свободными от давления общины или рода. Капитализм как хозяйственная система возможен лишь в гражданском обществе. Поэтому его генезис связан с разрушением естественной общности.

По мнению М. Вебера, такое разрушение было вызвано постепенным распространением крайних направлений протестантизма – кальвинизма, пуританизма и т.д. Этика данных конфессий ориентировала их приверженцев на достижение максимального успеха в хозяйственной деятельности. Это вытекает из кальвинистской доктрины предопределения, согласно которой одни люди еще до своего

рождения предопределены Богом для рая, а другие – для ада. Критерием, позволяющим определить, кто куда предопределен, как раз и служит успех в хозяйственных делах, конкретно измеряемый суммой накопленного капитала. Теория М. Вебера имеет непреходящее значение и служит сегодня основой для исследования связей между религией и экономикой.

В. Зомбарт (1863–1941) в своей работе «Евреи и хозяйственная жизнь» (1911) выдвинул иные возможные причины разрушения традиционных связей между людьми. К таким причинам он отнес роль иудаизма и специфику психологии переселенцев. По его мнению, капиталистические отношения в Нидерландах, Франции, а затем в Англии и США зарождались за счет деятельности переселенцев-иудеев, пренебрегавших традиционными связями в этих странах. К сожалению, учение В. Зомбарта оказало определенное влияние на становление идеологии германского фашизма.

Что касается взглядов Зомбарта на перспективы экономического развития, то они сконцентрировались в его теории «социального плюрализма». Согласно Зомбарту, капитализм в своем развитии создает условия, когда носители «капиталистического духа», предприниматели, «жиреют» и превращаются в «буржуа». Наступает эпоха позднего капитализма, на смену которому должно прийти общество «социального плюрализма». Переход к этому обществу Зомбарт видит исключительно в мирной, эволюционной, а главное, в длительной борьбе рабочих за увеличение своей доли в национальном доходе, зависимой от активности профсоюзов.

В 1894 г. Зомбарт выступил с высокой оценкой третьего тома «Капитала» К. Маркса. Вместе с тем стоимость для Зомбарта есть «рабочая идея», с помощью которой можно «ввести законообразность в экономическую жизнь»: капитал – понятие, выражающее «господствующую психологию», а концентрация – «психологическое принуждение». Но «основное противоречие» в марксизме Зомбарт усматривал в том, что Маркс и Энгельс не проводили последовательно эволюционную точку зрения.

В 1934 г. появляется последняя большая работа Зомбарта «Немецкий социализм», где автор формирует социальный идеал для Германии в виде «государственного социализма», который у него равнозначен «плановому», или «организованному» капитализму. Основные элементы этой модели: корпоративное государство, осуществляющее планирование национальной экономики, жестокая централизация управления. Строгая иерархия и сословное деление были восприняты германским фашизмом и стали частью его социально-экономической политики.

Таким образом, в «Немецком социализме» В. Зомбарта мы видим завершение в дегенеративной форме немецкой исторической школы, что и придало ей вид консервативного учения, хотя основатель школы –

Ф. Лист – был либералом и противником юнкерского государства Бисмарка [1, с. 71–85]. Явилась ли деградация школы следствием политических процессов в самой Германии или это было результатом развития каузального метода, на котором основывались не только представители исторической школы?

Мы считаем, что деградация исторической школы уже в период заката Веймарской республики стала следствием того, что ранее ее представители сделали государство началом и концом всего в экономике. Точно так же неоклассики сделали рынок альфой и омегой экономических процессов в обществе, а границы рынка – границами практически любой хозяйственной системы выше уровня домохозяйства.

Политические процессы в самой Германии первой трети XX в. создали благодатную почву для ускорения процесса деградации исторической школы, когда, например, В. Зомбарт ушел в еврейский вопрос, ища там истоки трансформации европейского капитализма [4], как сделал его современник М. Вебер относительно протестантской этики.

Тем не менее метод исторической школы нам интересен и как серия исторических документов об экономической мысли недавнего прошлого, так и как платформа для того, чтобы разобраться с сущностью государства в экономике в Новом и Новейшем времени, а еще и тем, что в основе метода представителей исторической школы лежит интерес человека к человеку через выстраивание этических норм поведения, когда классики и неоклассики, а также неоинституционалисты видели только отношения между людьми, опосредованные товаром. У классиков и неоклассиков между человеком и человеком расположены товар и машина производства, когда интерес человека к человеку, будь то, например, национальная солидарность, практически отсутствует либо выведен в разряд отклонений, как расовые предрасудки у Г. Беккера. Хотя на самом деле проблема отношений между людьми в социуме гораздо глубже в аспекте их влияния на экономику, нежели представляют себе неоклассики.

Литература

1. Попов Г.Г. Национальное экономическое развитие в условиях глобализации: Фридрих Лист vs классическая школа // TERRA ECONOMICUS. 2007. Т. 5. № 4. С. 71–85.
2. Фомина Ю.А. Инновации, организация, устойчивость и кризисы с позиций «Международного общества Й. Шумпетера» // TERRA ECONOMICUS. 2011. Т. 9. № 1. С. 146–156.
3. Вебер М. Избранное. Протестантская этика и дух капитализма. М.: Центр гуманитарных инициатив, 2013.
4. Зомбарт В. Собрание сочинений в 3 томах. Т. 2. Торгаши и герои. Евреи и экономика. М.: Владимир Даль, 2005.

ФИНАНСЫ И НАЛОГИ

И.В. КАРАБАЕВА

доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой политической экономии
РЭУ им. Г.В. Плеханова,
главный научный сотрудник Института экономики РАН

СТРАТЕГИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ИННОВАЦИОННЫЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ

В статье представлена авторская концепция трансформации основных направлений налоговой политики современной России в контексте реиндустриализации отечественной экономики. Рассматривается возможность сочетания инновационного и социального аспектов налоговой политики. Обоснованы базовые направления реформирования налога на прибыль и налога на доходы физических лиц.

Ключевые слова: *налоговая система, налоговая политика, инновационное развитие, социальная стабильность.*

Классификация JEL: D630, H210, H230, H240.

Приоритетные задачи налоговой политики

Первоочередной задачей финансовой системы страны, включающей финансовые институты государственного и корпоративного уровня, а также уровня домашних хозяйств, в условиях объективной необходимости активизации инновационной предпринимательской деятельности становится распределение прироста ВВП, обеспечивающего накопление капитала в целях достижения кардинальной цели – увеличения национального богатства как основы благосостояния населения.

Решение этой задачи должно сопровождаться *реформами, в том числе бюджетной и налоговой политики, по мотивации деятельности органов государственного управления, предпринимателей и домашних хозяйств ориентированными:*

- на увеличение массы поступлений средств в систему государственных финансов в номинальном и реальном выражении и

- повышение ее доли в ВВП, имея в виду использование бюджетных средств, как для решения социальных проблем, так и для инвестиций в производство;
- на увеличение доли и массы средств в номинальном и реальном выражении, остающихся в распоряжении предприятий при условии их использования на развитие производства;
 - на увеличение массы средств, остающихся в распоряжении домашних хозяйств в расчете на одного жителя в номинальном и реальном выражении. При этом интересы населения должны быть переориентированы с конечного потребления на увеличение средств, инвестируемых домашними хозяйствами в реальное производство;
 - на сочетание инновационной и социальной составляющих налоговых реформ, в контексте формирования новых подходов к механизму налогового стимулирования социально ориентированных расходов населения, что позволит минимизировать расходы бюджета через ФСС.
 - кроме того, необходимы также существенные изменения в системе налогообложения доходов населения с целью формирования источников замены выпадающих фискальных доходов при налоговом стимулировании инвестиционной и инновационной деятельности.

В качестве приоритетных направлений изменения стратегии федеральной налоговой политики следует рассматривать- реформирование налога на прибыль и НДС.

Реформирование налога на прибыль

В современной России роль прибыли хозяйствующих субъектов в финансировании накопления ослаблена. Это ограничивает величину сбережения и инвестиций в экономике. Увеличение доли чистой прибыли, используемой на инвестиции, предполагает повышение заинтересованности собственников предприятий и высших менеджеров в развитии производства путем выработки и реализации мер, ориентирующих собственников на инвестирование в национальное производство.

Однако действующая концепция налога на прибыль предприятий и организаций, выражающаяся в практике двойного налогообложения общей и распределяемой прибыли, в замене реальных налоговых льгот системой налоговых кредитов, в значительной степени сводит на нет провозглашенную Правительством политику стимулирования инвестиционной и инновационной предпринимательской активности. Практика также показывает, что использование действующих в рам-

как НП налоговых льгот неэффективна – суммы расходов на НИОКР в составе общих расходов предприятий и организаций весьма незначительны и составляют от 0,5 до 2%. Отсутствуют четкие критерии отнесения НИОКР к «приоритетным», и поэтому система инновационных налоговых льгот в реальной практике мало эффективна.

Основные направления реформирования налога на прибыль в 2013– 2014 гг. были ориентированы на стимулирование инвестиционной деятельности предпринимателей и изменение порядка применения амортизационной премии. Однако главным минусом применения амортизационной премии, как отмечает И.С. Букина, является снижение первоначальной стоимости основного средства, что ведет к последующему занижению амортизационных начислений, принимаемых к вычету из налогооблагаемой прибыли [1].

Мы согласны с И.С. Букиной в том, что возможность единовременного списания от 10 до 30% от стоимости вновь вводимых в эксплуатацию основных средств, в дальнейшем приводящая к сокращению амортизационных расходов, что в целом не является более льготным режимом, чем обычный порядок начисления амортизации для целей расчета налога на прибыль. Более того, применение амортизационной премии усложняет ведение бухгалтерского учета за счет увеличения различий с налоговым учетом и необходимостью расчета отложенных налоговых обязательств.

В части поддержки инновационной деятельности интересной мерой стало реализуемое с 2013 г. освобождение от обложения налогом на доходы физических лиц грантов Президента Российской Федерации, выделяемых молодым российским ученым – кандидатам и докторам наук для проведения научных исследований. Данная мера, безусловно, является целесообразной, однако очевидно, что она не формирует благоприятных условий налогообложения для инновационной предпринимательской деятельности в целом.

Основным инструментом налогового регулирования в области инвестиционной и инновационной политики является налог на прибыль. Именно в рамках главы 25 Налогового кодекса РФ должны быть предусмотрены основные инструменты налоговой поддержки проводимой государством промышленной политики. Назовем базовые направления трансформации методов начисления налога на прибыль, которые способны оказать действенное влияние на ускорение инновационных преобразований в современной российской промышленности.

К таким мероприятиям прежде всего следует отнести введение новой для отечественной модели налогообложения прибыли (и действующей в налоговых системах экономически развитых стран), ориентированной:

- на реализацию принципа отдельного налогообложения инвестируемой (не распределяемой) прибыли и дивидендов (распределяемой прибыли);
- обложение инвестируемой прибыли с учетом дифференциации ее объемов;
- изменение порядка начисления налоговых льгот (вычета части расходов налогоплательщика из суммы начисленного налогового платежа).

Целесообразно реформирование налога на прибыль осуществлять по следующим направлениям:

1. Ввести отдельные ставки налога на прибыль: 20% ставки – на инвестируемую (не распределяемую) прибыль предприятий и организаций и 5% ставки – на дивиденды. (Стоит напомнить, что данные меры дали положительный эффект инвестиционного и инновационного развития экономики ФРГ в условиях кризисной ситуации 2009–2010 гг.).

2. Отказаться от практики предоставления налоговых льгот в виде отсрочки платежа и реализовать при расчете налога на прибыль систему реальных вычетов из налогооблагаемой базы существенной части затрат предприятия на капитальные вложения (до 50%) либо полного объема затрат на НИОКР. При этом расходы на НИОКР, содержащиеся в утвержденном Правительством РФ перечне (Постановление Правительства РФ от 24.12.2008 г. № 988), следует вычитать с применением повышающего коэффициента 1,5.

Также целесообразно предоставление предприятиям и организациям возможности вычета из налогооблагаемой базы всего объема затрат на разработку и внедрение в производство нанотехнологий в течение первого года их выпуска с коэффициентом 2.

3. В целях повышения объемов инвестирования и их доли в чистой прибыли изменить подходы к налогообложению прибыли, направляемой на дивиденды и другие выплаты собственникам и высшим менеджерам, с одной стороны, и инвестирование – с другой, с целью сделать инвестирование более предпочтительным.

Сверхприбыль корпораций, не ориентированная на осуществление инвестиций и инноваций, должна изыматься государством и использоваться для целей экономического развития. Могут быть рассмотрены различные варианты идентификации данного вида прибыли, в том числе и обязывающие осуществлять инвестиции. Для менеджеров высшего звена необходимо законодательно установить потолок денежных выплат. С позиции этих мер, для инвестиционных вложений может быть мобилизована дополнительно не одна сотня миллиардов рублей в год.

Введение данных изменений в налоговое законодательство в части реформирования налога на прибыль позволит сформировать реаль-

ные налоговые стимулы для предприятий в увеличении вложений в модернизацию и расширение производства. Таким образом может быть на деле реализована оптимизационная налоговая политика стимулирования инвестиционной и инновационной предпринимательской активности.

Реализация рекомендуемых мер, очевидно, будет способствовать определенному ограничению поступлений в бюджет от налога на прибыль.

Однако следует особо отметить, что в условиях посткризисной ситуации ведущие страны мира сознательно идут на снижение фискальных поступлений от налога на прибыль: в государственных бюджетах стран ЕС доля поступлений от НП сегодня составляет не более 4–6%, а средняя ставка налога – менее 20%. Если же сослаться на опыт США с его прогрессивной системой налоговых ставок в диапазоне от 15 до 35%, то нельзя забывать, что в этом случае налог взимается по ступенчатой схеме, а реальная ставка НП (с учетом широкого спектра инвестиционных и инновационных налоговых льгот составляет менее 18%)¹.

Компенсационные источники фискальных поступлений следует искать и в политике переноса налогового давления с производства на потребление. Традиционно такими направлениями в современной налоговой практике становится рост косвенного налогообложения, включая подакцизные товары, предметы роскоши, а также налоги на собственность и пр.

Реформирование косвенных налогов

В рамках восстановления макроэкономической сбалансированности на основе уменьшения зависимости бюджетных обязательств от нефтегазовых ресурсов правительство прогнозирует увеличение ненафтегазовых доходов федерального бюджета к ВВП в 2014–2016 гг. по отношению к 2013 г., связанное в основном, с увеличением поступлений:

- по акцизам на отечественную табачную и алкогольную продукцию;
- от роста акцизов на бензин, дизельное топливо, другие энергоносители и автомобили отечественного производства;
- за счет роста ставки водного налога и платы за пользование водными объектами;

¹ kpmg.com/HU/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Tax-Newsletter/Documents/Approved-and-Pending-Tax-Law-Changes-Szell-Kalman-plan-2-eng.pdf; kpmg.com/ES/es/servicios/Abogados/Fiscal/Documents/Nota-explicativa-tax-alert-RDL-20-2012-ingles.pdf; <https://www.wellsfargoadvisors.com/market-economy/economic-market-reports/fiscal-cliff/tax-law-changes-130102.htm>.

– за счет существенного возрастания тарифов на импортируемую продукцию широкого потребления.

Указанные изменения в совокупности приведут к увеличению прогнозного объема доходов федерального бюджета в 2014 г. на 142,8 млрд руб. (0,2% ВВП), в 2015 г. – на 197,3 млрд руб. (0,2% ВВП), в 2016 г. – на 389,8 млрд руб. (0,4% ВВП).

Таблица 1

Изменение доходной базы федерального бюджета в связи с изменением законодательства Российской Федерации (млрд руб.)

№	Наименование	2014 г.	2015 г.	2016 г.
	% к ВВП	0,2	0,2	0,4
	В том числе:			
1.	индексация специфических ставок акцизов:	4,8	11,8	154,9
1.1.	на табачную продукцию (установление с 1 января 2016 г. ставки в размере 1 200 руб. за 1 тыс. штук)			105,2
1.2.	на алкогольную продукцию с объемной долей этилового спирта свыше 9% (установление с 1 января 2016 г. ставки в размере 660 руб. за 1 литр безводного этилового спирта)			6,2
1.3.	на нефтепродукты (установление ставок на автомобильный бензин 4 и 5 классов с 1 января 2014 г. в размере 9 916 и 6 450 руб. за 1 т, с 1 января 2015 г. – 10 858 и 7 750 руб. за 1 т; установление ставок с 1 января 2016 г. на автомобильный бензин 5 класса в размере 9 500 руб. за 1 т, на дизельное топливо 5 класса – 5 970 руб. за 1 т, на масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей – 9 577 руб. за 1 т, на прямогонный бензин – 14 665 руб. за 1 т)	4,8	11,8	38,0
1.4.	на автомобили легковые и спирт этиловый из всех видов сырья			1,1
1.5.	на табачную и алкогольную продукцию, нефтепродукты, автомобили легковые, пиво и вина, ввозимые на территорию Российской Федерации			4,4
2.	увеличение средневзвешенных ставок импортного тарифа (в 2014 г. с 6,57 до 7,54%, в 2015 г. с 5,94 до 7,07%, в 2016 г. с 5,94 до 6,61% в соответствии с основными направлениями таможенно-тарифной политики на 2014–2016 гг.)	87,3	110,1	71,3

№	Наименование	2014 г.	2015 г.	2016 г.
3.	увеличение доходов федерального бюджета в виде дивидендов по акциям, принадлежащим Российской Федерации, исходя из 25% чистой прибыли акционерных обществ, определенной по МСФО	30,0	53,0	53,0
4.	индексация ставок водного налога и платы за пользование водными объектами в 2014 г. в 2,5 раза, в 2015 г. на 5%	20,7	22,4	24,4
5.	увеличение поступлений вывозных таможенных пошлин на нефть в связи с необходимостью урегулирования вопроса с беспошлинными поставками российской нефти и российских нефтепродуктов государствам Таможенного союза			91,1
6.	снижение норматива зачисления в федеральный бюджет платы за негативное воздействие на окружающую среду в 2016 г. с 20 до 5%			-4,9

Источник: minfin.ru/ru/press/transcripts/index.php?idh=19186.

Однако необходимо отметить, что данные основные фискальные источники ориентированные на увеличение доходов бюджета, представляют собой перелагаемые налоги, увеличение которых неизбежно повлияет на рост оптовых и розничных цен и сформирует мультипликативный эффект, способный существенно изменить прогнозы инфляции в худшую сторону.

Здесь речь прежде всего идет об установлении норматива зачисления в доходы федерального бюджета от поступления акцизов на алкогольную и табачную продукцию, автомобили, бензин, дизельное топливо, моторные масла для дизельных и карбюраторных двигателей, производимые на территории Российской Федерации, а также на импортируемую продукцию широкого потребления.

Последовательное возрастание акцизов на энергоносители и транспортные средства закономерно приведет к увеличению производственных, в том числе в сельском хозяйстве, и реализационных издержек и как следствие – к каскадному увеличению цен на продукты питания и промышленные товары широкого потребления.

Вспомним, как в рамках бюджета 2011–2013 гг. декларировалось, что с целью компенсации негативных эффектов, возникающих вследствие дополнительной нагрузки на население из-за повышения акцизов на моторное топливо, предполагается принять ряд решений, направленных на *снижение ставок транспортного налога*:

- снизить с 2011 г. средние ставки транспортного налога в 2 раза по некоторым объектам налогообложения;
- установить возможность для субъектов Российской Федерации понижать средние ставки транспортного налога для легковых автомобилей с мощностью двигателя до 150 л.с. вплоть до нуля;
- рекомендовать органам власти субъектов Российской Федерации принять решения о снижении с 2011 г. установленных законодательством субъектов Российской Федерации ставок транспортного налога.

Однако на фоне продолжающегося роста акцизов на энергоносители данные компенсационные меры не принесли ожидаемых результатов.

Нельзя также забывать, что акцизы (в том числе и на алкогольную и табачную продукцию), рост которых наиболее заметен в структуре доходов федерального бюджета, – это налоги, обладающие выраженным регрессивным характером. Налоговое бремя при взимании акцизов, оцениваемое как отношение суммы налога в цене приобретаемых товаров и услуг к общей сумме доходов физического лица, очевидно смещено в сторону низкодходных категорий населения.

Чем человек беднее, тем больше своих доходов, в процентном отношении, он тратит на приобретение жизненно необходимых благ, в качестве которых большинство активного населения РФ в трудоспособном возрасте позиционирует именно личные транспортные средства, энергоносители, а также табачную и алкогольную продукцию, и меньше инвестирует с целью получения иных видов дополнительных доходов. Высокодходные же категории населения, с более высокой долей сбережений, имеют более выгодное соотношение выплаченных ими акцизов и полученных доходов.

Таким образом, реструктуризация налоговой нагрузки в ближайшие три года сместится в сторону ужесточения налогового давления на низкодходные слои населения и может привести к негативным социальным последствиям в условиях развивающейся экономики.

Альтернативой последовательного повышения налогового давления на низкодходные слои населения и в то же время возможностью формирования нового источника фискальных поступлений может стать реформирование системы подоходного налогообложения граждан. При этом в рамках реформы НДФЛ жизненно важным должно стать сочетание социальных интересов населения с фискальными интересами бюджета.

Социально ориентированная система подоходного налогообложения граждан даст возможность сократить необходимые отчисления в государственные социальные внебюджетные фонды и соответственно снизить объем предоставляемых государством социальных услуг.

Одновременно у семьи в качестве налогоплательщика появится возможность более свободно распоряжаться имеющимися доходами, а у главы семьи – стимул к профессиональному росту и активизации своей предпринимательской деятельности.

Реформирование системы подоходного налогообложения граждан

Использование плоской модели налогообложения доходов физических лиц насчитывает уже более 12 лет. Вместе с тем в современной России сформировались условия для возврата в той или иной форме прогрессивной модели налогообложения населения, которая сможет обеспечить формирование дополнительных доходов государства, ориентированных на накопление.

Дело в том, что сложившаяся в России модель распределения бремени подоходного налогообложения имеет существенные отличия от таковых в развитых странах. В отечественной системе подоходного налогообложения граждан ярко выражен сдвиг налогового бремени в сторону низкодоходных групп населения. Для основной массы этих налогоплательщиков (50%) – в РФ на долю половины наименее состоятельных приходится 21,4% налоговых платежей, в то время как в Великобритании – 11,2%, а в США только 8,2%. Интересна и ситуация по наиболее обеспеченным налогоплательщикам (1%) – в России на их долю приходится 5,1% платежей, в то время как в Великобритании – 26,5%, а в США – 34,0% [2].

Следствием асоциального характера распределения налоговой нагрузки является то, что низкий уровень доходов основной массы населения ограничивает покупательный спрос, сдерживает расширение внутреннего, в том числе инвестиционного, рынка и соответственно возможности роста производства. Развивается база для социальных противоречий и конфликтов.

Стоит также вспомнить, что в демократических государствах сегодня при взимании подоходного налога *в качестве налогооблагаемой базы рассматривается расходующий доход семьи*, то есть доход главы семьи или работающих супругов с учетом социально необходимых затрат, в том числе на содержание нетрудоспособных членов семьи. Подобные затраты учитывают (в законодательно зафиксированных пределах) расходы на обучение детей, повышение профессионального уровня самого налогоплательщика, содержание нетрудоспособных членов семьи и престарелых родителей, расходы на добровольное пенсионное страхование, добровольное медицинское страхование и страхование жизни плательщика и членов его семьи, выплаты по ипотечной задолженности и т.д. Рассчитанный таким образом налогооблагаемый

доход облагается по дифференцированным ставкам в зависимости от уровня «свободных» от социальных обязательств доходов, оставшихся в распоряжении налогоплательщика.

Подобный метод формирования налогооблагаемой базы при взимании подоходного налога с физических лиц обеспечивает своеобразную налоговую неприкосновенность доходов семьи, направляемых на реализацию общественно обоснованных социальных потребностей. В семье с доходами среднего уровня такие потребности обычно обеспечиваются за счет 50–70% от общего объема доходов. В богатых семьях уровень расходов на реализацию общественно обоснованных социальных потребностей существенно ниже.

В российской же налоговой практике в течение последних двух лет сформировалась внешне похожая, но обеспечивающая совершенно иные социальные результаты система начисления *налога на доходы физических лиц (НДФЛ)*. В рамках действующего НК РФ изменен сам принцип дифференцированного налогообложения доходов граждан: величина ставки НДФЛ зависит не от величины получаемых доходов, а от источника их происхождения. Таким образом, при взимании НДФЛ сохраняется принцип «горизонтальной справедливости», означающий что все налогоплательщики с одинаковыми объектами налогообложения должны платить одинаковые налоги, но игнорируется принцип «вертикальной справедливости», закрепленный в п. 3 ст. 3 НК РФ и означающий, что налогоплательщики, имеющие однородные объекты налогообложения, но разные налоговые базы, должны платить налоги, дифференцированные по налоговой базе.

Высокодоходные группы населения имеют в рамках отечественной системы налогообложения институциональные преимущества, которые правильнее было бы назвать *институциональными дефектами системы подоходного налогообложения физических лиц, без устранения которых невозможно нивелирование острых социальных конфликтов, получающих все новые формы проявления в нашем обществе.*

К наиболее «выгодным» для обеспеченных слоев населения социальным налоговым льготам при начислении НДФЛ можно отнести следующие:

- при приобретении медицинских страховок и оплате расходов на дорогостоящие медицинские услуги;
- при формировании инвестирования в рамках накопительных ипотечных схем;
- при налогообложении доходов от ценных бумаг;
- при налогообложении доходов при покупке и реализации недвижимости.

Например, увеличение социальных налоговых вычетов, в том числе исключение из сумм, облагаемых налогом на доходы физи-

ческих лиц, сумм возмещения организациями своим работникам затрат по уплате процентов по займам (кредитам) на приобретение и (или) строительство жилого помещения (Федеральный закон от 22 июля 2008 г. № 158-ФЗ), некорректно. А современная система образовательных, лечебных и жилищных вычетов, для которых нет предела по уровню доходов налогоплательщика, превратила их, по сути, в механизм предоставления крупных налоговых льгот обеспеченным и богатым людям.

Подобная система налоговых вычетов, применяемая сегодня в России при начислении НДФЛ, без учета социального статуса налогоплательщика (уровень его доходов, количество детей и иждивенцев в семье) и в отсутствии прогрессивной шкалы налоговых ставок превратила их, по сути, в механизм предоставления крупных налоговых льгот обеспеченным людям. По экспертным оценкам, только 19–25% от общей суммы трансфертов на социальную помощь было предоставлено семьям с доходами ниже прожиточного минимума (см. табл. 2).

Таблица 2

Распространенность льгот среди бедного и небедного населения

Виды льгот	Доля домохозяйств, имеющих льготы, %	
	Бедные	Небедные
Льготы на ЖКХ	28,2	49,5
Льготы на медицинские услуги и лекарства	11,7	21,3
Льготы на транспорт	24,2	47,5

Источник: SOCPOL.RU. 2010 №5. <http://SPEDO>.

Следствием неравенства в распределении доходов является то, что низкий уровень доходов основной массы населения ограничивает покупательный спрос, сдерживает расширение внутреннего рынка и соответственно возможности роста производства. Развивается база для социальных противоречий и конфликтов.

Мы полагаем рациональным исходить из посылки, что оптимальным в системе подоходного обложения является распределение налоговой нагрузки пропорционально степени удовлетворения социальных потребностей налогоплательщика за счет получаемых доходов.

Для реализации этого положения следует осуществить ряд принципиальных изменений в системе налогообложения доходов граждан:

1. Целесообразно отменить все формы прямого обложения доходов, не превышающих прожиточный минимум работников (подходный и социальный налоги, другие удержания). Очевидно, работники с

такими доходами не могут и не должны участвовать в финансировании государственных расходов и в накоплении ресурсов на свое пенсионное обеспечение. Бессмысленно изымать деньги у этих лиц – ведь они тут же включаются в систему обеспечения пособиями за счет того же государства. *Доходы налогоплательщика в пределах прожиточного минимума семьи не должны подпадать под подоходное обложение.* Это предполагает введение необлагаемого минимума или стандартного вычета на самого налогоплательщика в размере прожиточного минимума и аналогичных вычетов на детей и супругу (супруга), если супруга не имеет собственного источника доходов.

2. По мере экономической стабилизации и перехода к устойчивому экономическому росту целесообразно восстановление прогрессивной системы ставок при взимании налога с доходов граждан с одновременным уменьшением совокупной налоговой нагрузки на фонд оплаты труда за счет снижения суммарных отчислений в страховые социальные фонды. *Под прогрессивное налогообложение должны подпадать все доходы налогоплательщика, независимо от источника.* С этой точки зрения не должно быть различий в налогообложении доходов от трудовой деятельности, пассивных доходов, а так же иных категорий доходов (роялти, доходы от сдачи имущества в аренду или наем, доходы в виде наследства и т.д.). Этого объективно требует подход с точки зрения справедливости налоговой системы. Проблемы налогового администрирования и вопросы экономической эффективности могут влиять на порядок исчисления налоговой базы, порядок учета доходов и т.д., но при этом не должны подрывать основополагающее действие принципа справедливости.

Исключение должны составить только дивиденды от частных инвестиций в реальный сектор экономики. Налог на них не должен превышать 5%.

3. Необходима дифференциация величины социальных, имущественных и профессиональных налоговых вычетов относительно уровня получаемых налогоплательщиком доходов.

4. Принципиально важным в создании системы социально ориентированного подоходного налогообложения, с нашей точки зрения, является необходимость изменения самого объекта обложения. Обложению подоходным налогом должен подлежать не доход отдельного физического лица, а доход семьи, поскольку это позволит через налог осуществлять финансовую поддержку семьи, стимулировать ее рост.

Ориентиром для решения данной проблемы может стать подход, предусматривающий разработку оптимальной привязки различных градаций «бюджета семьи» к прожиточному минимуму среднестатистического гражданина. При всей условности он позволяет представить структуру экономического неравенства, или так называемые «стандарты качества жизни».

Таблица 3

Формирование налоговой базы подоходного налога с домохозяйств

Рыночный доход или совокупный объем доходов семьи (C)	(C)	(C)	(C)
Число членов семьи с учетом иждивенцев (N)	(N)	(N)	(N)
Уровень доходов на одного члена семьи	C/N	C/N	C/N
Необлагаемый минимум доходов семьи (P)	$P = (C/N - \text{ПМ}) \times N$	$P = (C/N - \text{ПМ}) \times N$	$P = (C/N - \text{ПМ}) \times N$
Располагаемый доход (с учетом социально ориентированных затрат семьи) – налоговая база (Q)	$Q = C - P$	$Q = C - P$	$Q = C - P$

Важным вопросом сочетания фискальной и социальной функций подоходного налогообложения граждан должно стать использование принципа ступенчатого начисления подоходного налога, т.е. обложения по конкретной ставке не всего объема доходов налогоплательщика, а только их определенного диапазона. Плюс – введение регрессивной ставки при налогообложении максимального уровня доходов.

Таблица 4

Варианты прогрессии подоходного налогообложения

Годовой доход семьи (облагаемый*), тыс. руб.	Налоговая ставка с суммы дохода, превышающего установленную величину, %
до 400	13
от 401 до 900	23
от 901 до 1300	33
от 1301 до 1700	43
от 1701 до 2100	55
свыше 2101	13

* с учетом вычета необлагаемого налогом минимума на самого налогоплательщика, его супругу и детей.

В целом, последовательное стимулирование налогоплательщиков, как физических, так и юридических лиц, к капитализации значительной части своих доходов за счет переноса налогового давления с производства на потребление (включая акцизные товары и предметы роскоши) стимулирует процесс реиндустриализации реального сектора экономики.

Литература

1. Маневич В., Букина И., Ахатова Э., Ерохина Ю. Макроэкономическая ситуация и денежно-финансовая политика в российской экономике в посткризисный период // Вестник Института экономики РАН. 2012. № 4. С. 20–22.
2. Социально ориентированная экономика: проблемы и возможности. / Под. ред. И.В. Караваевой. М.-СПб.: Нестор-История. 2013. С. 144–147.
3. Валентей С.Д., Глигич-Золотарева М.В., Лыкова Л.Н. Симметрия и асимметрия в российской модели федеративных отношений // Федерализм. 2012. № 4.
4. Лыкова Л.Н., О возможности возврата к прогрессивному подоходному налогообложению физических лиц в России // Вестник Института экономики РАН. 2013. № 6.
5. Караваева И.В. Подоходный налог – регулятор политических процессов в России // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2014. № 3 (69). Инновационный подход к бизнесу в условиях кризиса. People Investor 2009. М.: Ассоциация менеджеров России, 2010. amr.ru.
6. Россия в цифрах. 2011. М.: Росстат, 2011.
7. Россия в цифрах. 2012. М.: Росстат, 2012.
8. Россия в цифрах. 2013. М.: Росстат, 2013.

А.О. ШАБАЛИН
доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник
Института экономики РАН

ВНЕШНИЙ ДОЛГ РОССИЙСКИХ БАНКОВ: ТЕНДЕНЦИИ И СТРУКТУРА

В статье рассматривается проблема роста внешнего долга российских банков в 2010–2013 гг. Приводятся выводы, полученные автором в результате проведенного им системного анализа угроз экономической безопасности страны в связи с ростом долгового бремени банков. Предложен комплекс мер по снижению внешнего долга российских банков.

Ключевые слова: *государственный долг, внешний долг, внешний долг банков.*

Классификация JEL: H630, G210, G240.

В последние годы в России резко ускорился рост внешнего долга Центрального банка и коммерческих банков. К наиболее серьезным изменениям в области внешнего долга банковской системы, влияющим на экономику страны, относится целый ряд процессов, происходящих в денежно-кредитной сфере в последнее время и которые будут рассмотрены автором ниже.

Внешний долг Центрального банка РФ

Задолженность Центрального банка за период с апреля 2009 г. по июль 2013 г. возросла с 2,5 млрд долл. до 18,9 млрд долл. Это произошло, во-первых, за счет роста распределения СДР с 0 до 8,5 млрд долл. Во-вторых, за счет роста кредитов (прямое репо) – с 0 до 6,0 млрд долл. (см. табл. 1).

В итоге на органы денежно-кредитного регулирования к июлю 2013г. приходилось 24,6% всего внешнего госдолга страны, на федеральные органы управления – 74,1% долга, на субъекты Российской Федерации – 1,3% долга (см. рис. 1).

По нашим расчетам, учитывая тенденции 2009–2013 гг., долг органов денежно – кредитного регулирования к началу 2017 г. может превысить 60 млрд долл. [1, с. 43]. Одновременно происходит быстрый рост долга органов государственного управления. В законе «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» предусматривается, что к концу 2016 г. этот долг достигнет 88,5 млрд долл. В результате в 2014–2016 гг. произойдет быстрый рост внешнего гос-

Таблица 1

**Динамика внешнего долга Центрального банка РФ
в 2009–2013 гг. (млрд долл.)**

	01.04. 2009 г.	01.04. 2010 г.	01.04. 2011 г.	01.04. 2012 г.	01. 01. 2013 г.	01.07. 2013 г.
1. Центральный банк, всего	2,5	12,2	12,5	12,1	15,6	18,9
1.1. Наличная валюта, кредиты и депозиты	2,5	3,6	3,5	3,3	3,9	4,4
1.2. Распределение СДР	–	8,6	9,0	8,7	8,7	8,5
1.3. Кредиты (прямое репо)	–	–	–	–	3,0	6,0

Источник: рассчитано автором на основании данных сайта ЦБ России cbr.ru/statistics.



Рис. 1. Структура внешнего госдолга РФ на 01.07.2013 г., в %

Источник: рассчитано на основании данных сайта ЦБ России. cbr.ru/statistics.

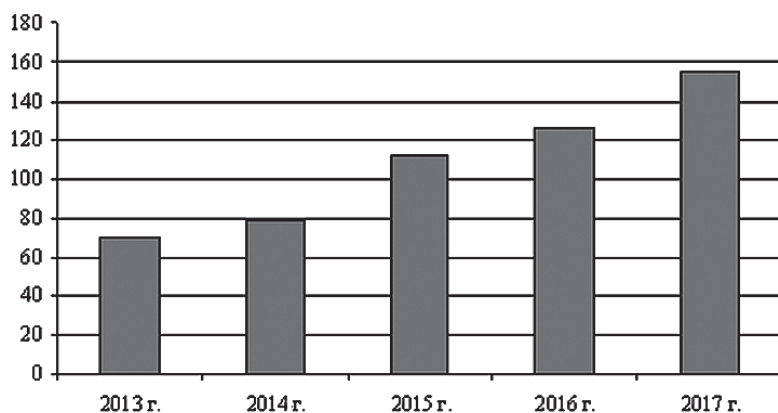


Рис. 2. Динамика внешнего долга органов государственного управления и Центрального банка в 2013–2017 гг., млрд долл.

Источник: рассчитано на основании данных сайта ЦБ России в Интернете, Федерального закона «О федеральном бюджете на 2014г. и на плановый период 2015 и 2016 годов».

долга РФ. Причем начиная с 2014 г. внешний госдолг будет возрастать более быстрыми темпами, чем в предшествующий период (см. рис. 2).

В законе «О Федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» и разработанных Центральным банком «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов» нет достаточного обоснования необходимости увеличения внешнего госдолга. В последнее время золотовалютные резервы имеют тенденцию к росту. Минимальное значение золотовалютных резервов в период кризиса было зафиксировано на 13.03.2009 г. – 376 млрд долл. К 01.01.2014 г. они увеличились до 509,6 млрд долл., в том числе валютные резервы до 469,6 млрд долл.

Кроме этого имеются валютные резервы Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, не входящие в золотовалютные резервы. В этих условиях новые крупные внешние заимствования могут привести к перенакоплению иностранной валюты.

В результате еще более усилится процесс вытеснения капиталов из страны. Банки будут во все большей мере вкладываться в иностранные финансовые инструменты.

Помимо опасности вытеснения капиталов из страны рост внешнего долга Центрального банка привел к возникновению еще одной негативной тенденции. В 2012–2013 гг. в общем объеме внешней задолженности Центрального банка резко увеличилась доля краткосрочных обязательств.

Таблица 2

**Структура внешних обязательств Центрального банка РФ
по срокам их погашения, %**

	01.01.2012 г.	01.07.2012 г.	01.01.2013 г.	01.07.2013 г.
Краткосрочные обязательства	24,6	28,5	44,3	54,8
Долгосрочные обязательства	75,4	71,5	55,7	45,2
Центральный банк, всего	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: рассчитано автором по данным сайта ЦБ России. cbr.ru/statistics.

Из данных табл. 2 следует, что на начало 2012 г. структура внешних обязательств ЦБ РФ выглядела весьма оптимистично. На долгосрочные обязательства приходилось более 75%. Но всего за полтора года структура внешних обязательств ЦБ радикально изменилась. На 01.07.2013 г. на долгосрочные обязательства приходилось уже всего 45,2%. Большую часть задолженности (54,8%) составляли краткосрочные обязательства. Центральному банку приходится все более экстренно изыскивать средства для погашения внешнего долга.

Внешний долг коммерческих банков

Задолженность российских банков перед нерезидентами на 1 июля 2010 г. составила 122,2 млрд долл., сократившись по сравнению с докризисным уровнем на 75,1 млрд долл. Однако за июль 2010 г. – декабрь 2013 г. она выросла на 90,7 млрд долл. и достигла 212,9 млрд долл., превысив уровень докризисного периода (см. рис. 3).

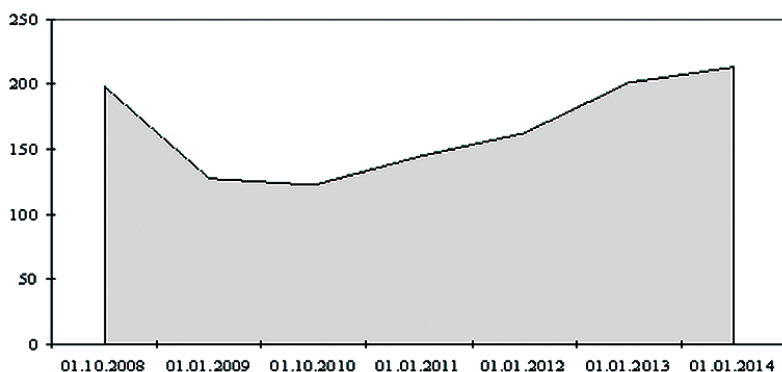


Рис. 3. Динамика внешнего долга коммерческих банков в 2008–2014 гг., млрд долл.

Источник: рассчитано автором на основании данных сайта ЦБ России cbr.ru/statistics.

Таблица 3

Изменение структуры внешнего корпоративного долга в 2009–2013 гг., в %

	01.01.2009	01.04.2010	01.07.2011	01.10.2012	01.07.2013
Банки	39,6	37,4	34,8	32,6	33,5
государственные*	16,4	15,6	15,2	14,7	16,4
частные	23,2	21,8	19,6	17,9	17,1
Нефинансовые предприятия	60,4	62,6	65,2	67,4	66,5
государственные*	20,4	17,8	19,0	20,7	20,5
частные	40,0	44,8	46,2	46,7	46,0
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Внешний долг государственных предприятий и банков охватывает те банки и нефинансовые предприятия, в которых органы государственного управления, денежно-кредитного регулирования и госкомпании напрямую или опосредованно владеют 50 и более процентами капитала. Долговые обязательства перед нерезидентами остальных резидентов, не подпадающих под данное определение, классифицируются как долг частного сектора.

Источник: рассчитано автором по данным сайта ЦБ России. cbr.ru/statistics.

Во время кризиса и в посткризисный период произошло существенное изменение структуры внешнего корпоративного долга (см. табл. 3). Доля банков в общем объеме долга сократилась с 39,6% на начало 2009 г. до 33,5% на начало июля 2013 г. За это же время доля нефинансовых предприятий возросла с 60,4 до 66,5%.

Интересно, что доля государственных банков в 2009–2013 гг. не изменилась. Доля же частных банков снизилась с 23,2 до 17,1%.

В связи с резким ростом внешнего долга банков в стране сформировался комплекс угроз экономической безопасности. Основными из них являются:

- рост концентрации внешнего долга банков. На первые 15 заемщиков приходится 76,5% банковского долга нерезидентам. В том числе на: Сбербанк, ВТБ, Россельхозбанк, Газпромбанк – 49,6% [2, с. 20]. Таким образом, рост внешнего долга ведет к монополизации банковской системы;
- рост доли госбанков в общем объеме внешних банковских заимствований. Из рис. 4 видно, что удельный вес государственных банков в общем объеме внешних заимствований коммерческих банков увеличивается. Причем темпы роста доли госбанков возрастают. К началу 2014 г. этот показатель практически достиг 50%. Следовательно, рост внешних заимствований способствует огосударствлению банковского сектора;

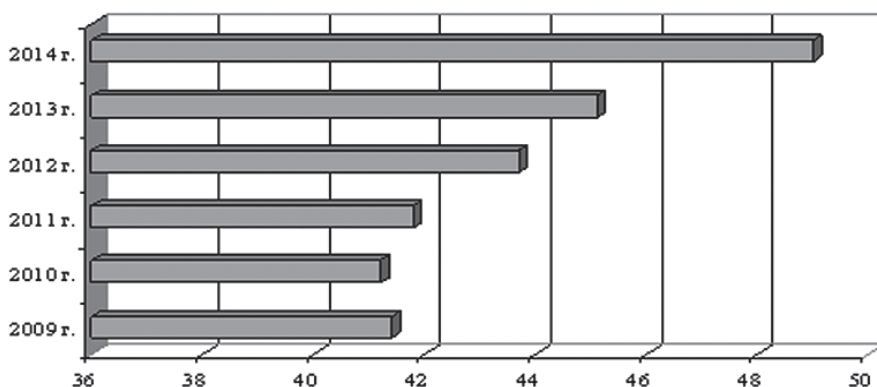


Рис. 4. Доля госбанков в общем объеме внешних кредитов и займов коммерческих банков, %

Источник: рассчитано автором по данным сайта ЦБ России cbr.ru/statistics.

- рост внешнего долга банков способствует подрыву рыночных начал на финансовом рынке. Пятнадцать крупнейших банков заняли за рубежом свыше 162 млрд долл., все остальные – около 50 млрд долл. И это только начало. По нашим расчетам, 15 ведущих банков смогут в течение 12 лет привлечь (с учетом имею-

щихся) 0,9–1,0 трлн долл. ресурсов за счет иностранных кредитов и займов [3, с. 33–34]. Учитывая тот факт, что и внутренние ресурсы все более концентрируются в этих банках, а также возможность слияния этих банков, к 2026г. в стране может остаться небольшое число крупных банков. Мелкие банки (а их у нас большинство) в таких условиях не выживут. В результате конкуренция на кредитном рынке практически исчезнет;

- быстрый рост задолженности банковской системы, вызванный все большим обслуживанием банками нерезидентов. В 2012–2013 гг. внешний долг банков увеличился на 56,5 млрд долл., или на 32,4%. Прирост огромный. Если темп прироста сохранится, то за 5 лет внешний долг банков вырастет более чем в 2 раза. Это опасно даже если бы все заимствования использовались банками для кредитования российской экономики. Но дело в том, что почти половина прироста внешнего долга банков в 2012–2013 гг. связана не с кредитованием отечественной экономики, а с резким увеличением обслуживания операций нерезидентов. Прежде всего это относится к увеличению операций по текущим счетам и депозитам нерезидентов в российских банках. Данные нерезиденты – это в основном офшорные фирмы, принадлежащие российским бизнесменам. То есть можно констатировать, что в последние годы российские банки все более активно участвуют в процессе бегства капиталов из страны и использовании их в зарубежных операциях нерезидентов;
- усиление сырьевой направленности развития экономики России. Коммерческие банки, получая валютные кредиты у нерезидентов, используют их в первую очередь для кредитования предприятий,

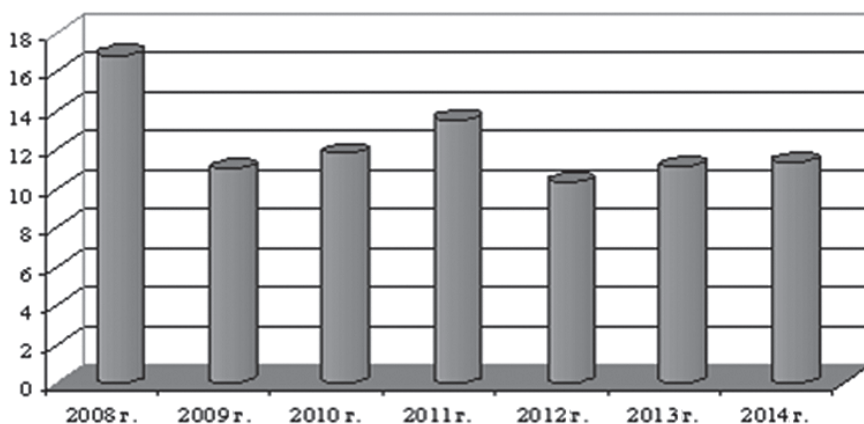


Рис. 5. Отношение совокупного внешнего долга Центрального банка и коммерческих банков к ВВП, %

Источник: рассчитано автором по данным сайта ЦБ РФ. cbr.ru/statistics.

занимающихся добычей и транспортировкой углеводородов, сырья для химической промышленности и металлических руд.

Таким образом, долг банков России – Центрального банка РФ и коммерческих банков – в современный период быстро увеличивается. По оценкам ЦБ, к началу июля 2013 г. весь внешний долг (Центрального банка РФ и коммерческих банков) достиг 230,8 млрд долл. Это существенно выше максимального предкризисного значения внешнего долга банковской системы на начало 4 квартала 2008 г. – 200,4 млрд долл. Однако по отношению к ВВП внешний долг банков далек от своего предкризисного максимума. После резкого снижения в период кризиса внешний долг банков растет примерно такими же темпами, как и валовой внутренний продукт страны (см. рис. 5).

Пороговые значения экономической безопасности

Для преодоления угроз экономической безопасности, возникающих в связи с ростом внешней задолженности кредитных организаций, в первую очередь необходимо разработать пороговые значения экономической безопасности в сфере внешнего долга банков. Исходными здесь являются пороговые значения, разработанные в Институте экономики РАН:

1. Отношение внешней задолженности банковского сектора к его суммарным активам не должно превышать 30%;
2. Отношение иностранной совокупной банковской позиции к совокупному собственному капиталу банковской системы не должно превышать 20%.

Эти пороговые значения рассчитаны с учетом показателей достаточности собственного капитала банков, нормативов, лимитирующих максимальный размер обязательств перед иностранными банками, показателей рисков банковского сектора и т.п. [4, с. 280–283; 5, с. 16–17].

На наш взгляд, *первое пороговое значение* необходимо дополнить. В нем отношение внешней задолженности банковского сектора к его суммарным активам рассчитывается по всей банковской системе, т.е. с учетом Центрального банка. Однако устойчивость Центрального банка гораздо выше устойчивости коммерческих банков. Поэтому для них необходимо собственное пороговое значение, а именно: отношение совокупной внешней задолженности коммерческих банков к их суммарным активам не должно превышать 25%. Данное пороговое значение формируется на основе синтеза норматива, лимитирующего максимальный размер обязательств перед иностранными банками и доли Центрального банка в суммарной внешней задолженности банковского сектора.

Второе пороговое значение (характеризующее долю иностранной позиции в капитале банка) также должно быть дополнено показателем, учитывающим результативность размещения совокупной ино-

странной банковской позиции. Показатель отражает отношение совокупной международной чистой валютной позиции банков (разница между совокупными международными пассивами банков и их совокупными международными активами) к совокупному собственному капиталу банков не должно превышать 4%.

Данный показатель важен в том случае, если валютные пассивы хотя бы частично размещены в рублевые активы (для России это обычная ситуация). Если учесть постоянное изменение паритета между рублем и иностранной валютой, то здесь возникает угроза убытков при изменении валютного курса. Поставленное ограничение позволяет избежать крупных убытков. Подробное обоснование рассматриваемых пороговых значений разработано автором совместно с сотрудниками Института экономики РАН [6, с. 22–26; 7, с. 34–35].

Следует также рассмотреть *пороговое значение по внешним облигационным займам* российских банков. Оно ставит предел формированию наиболее неустойчивой пирамиды ценных бумаг (с учетом того, что все долговые обязательства находятся у нерезидентов). Данное пороговое значение экономической безопасности определяется на основе порогового значения по внешним корпоративным облигационным займам (10% ВВП) [8, с. 57] и доли банков в общем объеме этих займов (около 30%). Исходя из этого величина порогового значения по внешним облигационным займам банков составляет 3% ВВП.

Контроль за индикаторами пороговых значений экономической безопасности должны осуществлять Минфин РФ и Центральный банк РФ. При достижении пороговых значений по внешнему долгу необходимо: прекратить регистрацию проспектов эмиссии банковских облигаций, предназначенных для выпуска на внешнем рынке; повысить норму обязательных резервов кредитных организаций; повысить ставку рефинансирования; ввести ограничения по коротким валютным позициям коммерческих банков.

Комплекс мер по снижению темпов роста внешнего долга банков

Быстрое увеличение внешнего долга банков требует проведения ряда мер по снижению темпов роста долга. Прежде всего необходимо усилить обоснование объемов внешних заимствований ЦБ РФ. В законе о бюджете на 2014–2016 гг. не учитывается внешний долг Центрального банка. Между тем темпы его роста в последние годы таковы, что общая величина внешнего госдолга, включая долг органов государственного управления и долг органов денежно-кредитного регулирования, составит в 2016 г. 150–160 млрд долл. вместо предусмотренных в бюджете 88,5 млрд долл.

При возникновении кризисной ситуации такие масштабы внешнего госдолга приведут, во-первых, к невозможности его рефинансирования за счет новых внешних заимствований, во-вторых, к дестабилизации валютного рынка страны, в-третьих, валюту для погашения внешнего госдолга придется покупать по более высокому курсу.

В законе о федеральном бюджете конечно нельзя директивно утверждать показатели внешнего долга органов денежно-кредитного регулирования. Но учитывать прогнозные показатели этого долга необходимо.

Объем внешних заимствований ЦБ РФ должен обосновываться в «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики». Однако анализ документов за 2009–2013 гг. показал, что внешний долг Центрального банка в них либо не рассматривается, либо рассматривается косвенно, без четкого обоснования. Это и понятно. Ведь в 2009 г. долг был просто ничтожен. Однако с тех пор он вырос более чем в 7,5 раз. Если долг будет и дальше увеличиваться такими темпами, то учитывать его в экономических прогнозах следует обязательно.

В «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики» необходимо ввести раздел «Внешний долг Центрального банка». В разделе должны обосновываться прогнозные значения внешнего долга ЦБ РФ как в целом, так и по его составляющим: кредиты (прямое репо); наличная валюта и депозиты; распределение СДР. Кроме того, должна обосновываться валютная структура внешнего долга Центрального банка по следующим валютам: доллар; евро; рубль (в настоящее время на него приходится свыше 20% внешнего долга Центрального банка); прочие валюты. Все это поможет более точно определять размеры госдолга при разработке федерального бюджета, а также при разработке ЦБ РФ показателей сайта «Статистика внешнего сектора».

Существенное влияние на снижение долговой нагрузки на банки может иметь использование части средств Резервного фонда. К началу ноября 2013 г. средства Резервного фондов достигли 87,15 млрд долл. Ожидается, что в 2014 г. они превысят 100 млрд долл.

Во-первых, из накоплений Резервного фонда необходимо выдавать кредиты крупнейшим государственным банкам, участвующим в реализации инвестиционных программ государства. Кредиты следует выдавать через посредство Внешэкономбанка на тех условиях, на которых данные госбанки получают кредиты у иностранных кредиторов.

Для замены иностранных кредитов средствами Резервного фонда целесообразно использовать и облигационные займы. В этом случае банки – крупнейшие заемщики у нерезидентов выпускают корпоративные облигации, номинированные в валюте. В эти облигации поме-

щается часть денег Резервного фонда. В случае угрозы дефолта у данных банков часть облигаций может быть конвертирована в акции. Эти акции могут быть проданы государством на рынке, а полученные от продажи деньги должны поступить в федеральный бюджет.

Во-вторых, необходимо продолжить практику досрочного погашения внешнего долга из средств Резервного фонда. Прежде всего нужно досрочно (до погашения) скупать на рынке банковские еврооблигации. Это позволит не только увеличить объем погашения внешнего долга банков, но и повысить доходность и ликвидность банковских еврооблигаций в период дестабилизации рынка из-за проблем с евро.

В третьих, в последнее время возникла странная ситуация с формированием Резервного фонда. В течение 2011 г. было выпущено госбумаг на сумму более 1 трлн руб. Эти деньги предназначены для погашения дефицита федерального бюджета. Поскольку дефицита не было, то они хранились на казначейских счетах. В начале следующего года они были зачислены в Резервный фонд, а затем, в золотовалютные резервы. В 2012 г. в Резервный фонд а затем в золотовалютные резервы было перечислено 743,5 млрд руб. В 2013 г. в Резервный фонд предполагается перечислить около 200 млрд руб. До перечисления они, по традиции, хранились на казначейских счетах.

Получается, что денежные средства, вырученные от выпуска гособлигаций, на целый год изымаются из экономики. Лишь в случае острого недостатка ликвидности Минфин часть этих средств временно размещает на депозитах в госбанках. Но это разовые меры. Целесообразнее все средства, полученные от выпуска гособлигаций, держать на депозитах в госбанках (под залог ОФЗ), вплоть до зачисления их в Резервный фонд. В этом случае крупнейшие банки в течение года смогут увеличить свои ресурсы на 5–6 млрд долл. В ближайший год это поможет данным банкам существенно сократить внешние заимствования.

Вызывает сомнение и зачисление средств, полученных от выпуска государственных займов, в золотовалютные резервы. Резервы, предназначенные для финансирования импорта, погашения внешнего госдолга и т.п., стали формироваться за счет внутреннего долга. Но какие же они в таком случае золотовалютные резервы? Могут ли вообще резервы создаваться за счет долга? Они могут быть потрачены в период кризиса на финансирование импорта, на стабилизацию валютного рынка. Но за счет каких средств придется погашать долг?

Необходимо прекратить зачислять в Резервный фонд средства, полученные от выпуска госбумаг. Рост Резервного фонда надо обеспечить за счет более активного вложения его средств в наиболее доходные финансовые инструменты. В настоящее время большая часть

средств Резервного фонда помещена в высоколиквидные, но малодоходные иностранные финансовые инструменты, приносящие 1–3% годовых. В России есть гораздо более доходные направления размещения средств фонда. Даже поместив деньги на депозиты в госбанки, фонд может получить 6–7% годовых. Если обеспечить доходность вложений фонда на уровне 7% годовых, то через 7 лет его величина составит около 160 млрд долл.

Резервный фонд должен активнее вкладывать средства в российские государственные и корпоративные, в том числе банковские, ценные бумаги. В российские корпоративные бумаги фонд свои средства не помещает, мотивируя это недостаточной надежностью этих бумаг. Но так ли это? Старейший и крупнейший в мире (по отношению к ВВП) норвежский Пенсионный фонд вложил средства в ценные бумаги 57 российских компаний.

Для повышения ликвидности коммерческих банков и снижения их зависимости от внешних заимствований важное значение имеет увеличение их кредитования ЦБ РФ. При этом способы кредитования должны быть более разнообразными, чем в настоящее время. Но главное – кредиты должны выдаваться на более длительный срок. Для этого необходимо резко расширить залоговую базу.

Расширить залоговую базу для рефинансирования поможет увеличение ломбардного списка ЦБ России. Сейчас в этот список включаются бумаги эмитентов, имеющих рейтинг международных рейтинговых агентств. Однако международные рейтинги присваиваются для оценки возможности внешних кредитов и займов. Они не могут служить единственным критерием для оценки кредитоспособности на внутреннем рынке.

По нашему мнению, присваивать рейтинги облигациям российских эмитентов должно рейтинговое агентство, созданное при непосредственном участии Минфина, а также уже существующие негосударственные рейтинговые агентства. Сейчас эти агентства имеют неопределенный статус. Необходимо принять нормативные акты, четко прописывающие права и обязанности негосударственных рейтинговых агентств. В этом случае ЦБ РФ обязан включать корпоративные облигации, имеющие определенный рейтинг, в ломбардный список. Это поможет существенно увеличить количество ценных бумаг, принимаемых в залог Центробанком.

Существенной мерой по снижению внешнего долга коммерческих банков является противодействие обслуживанию банками операций нерезидентов. Речь идет об операциях, проводимых офшорными компаниями, созданными российскими физическими и юридическими лицами за счет вывоза капиталов из России. Необходима полная прозрачность этих операций и составе их участников, в том числе:

- прозрачность состава владельцев офшорных компаний. Причем необходимо знать не подставные фирмы – владельцы этих компаний, а реальных владельцев – физических лиц;
- прозрачность операций, проводимых с расчетных счетов в этих банках. Если данные операции постоянно используются для денежных расчетов исключительно между нерезидентами, то они должны быть запрещены;
- прозрачность депозитов нерезидентов, хранящихся в этих банках. Если депозиты долгое время лежат без движения или используются за рубежом для покупки земли, недвижимости, яхт, вилл и т.п., то надо ставить вопрос о репатриации этих депозитов в Россию. Следует заключать межправительственные соглашения по раскрытию информации в офшорных зонах. Таких соглашений заключено уже немало. России нужно активнее включаться в данный процесс.

Рассмотренный комплекс мер позволит снизить рост внешней задолженности российских банков. Установление пороговых значений и соответствующих индикаторов экономической безопасности поставит предел внешним заимствованиям. Введение показателей долга при разработке «Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики» позволит уточнить внешний долг Центрального банка РФ. В свою очередь использование средств Резервного фонда для финансирования банков даст возможность сократить их внешние заимствования. В целом, реализация предложенного комплекса мер позволит повысить устойчивость банковского сектора России.

Литература

1. Шабалин А. Динамика и структура совокупного национального долга // *Экономист*. 2014. № 2.
2. Матовников М. Удивительно прозрачная юрисдикция // *Эксперт*. 2013. № 35.
3. Шабалин А. Масштабы и динамика внешнего корпоративного долга // *Экономист*. 2013. № 4.
4. Экономическая безопасность России / Под ред. В.К. Сенчагова. М.: БИНОМ, 2009.
5. Шабалин А.О. Формирование долговой экономики России // *Банковское дело*. 2012. № 1.
6. Андриюшин С.А., Бурлачков В.К., Кузнецова В.В., Рогова О.Л., Шабалин А.О., Белова Г.И. / *Банковская система России в условиях мирового экономического кризиса*. М.: ИЭ РАН, 2009.
7. Шабалин А. Динамика и масштабы государственного, корпоративного и частного долга в современной России // *Вестник Института экономики РАН*. 2013. № 3.

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Т.Б. МАЛКОВА

доктор экономических наук, профессор, ИФ РЭУ им. Г.В. Плеханова

ИННОВАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СТРУКТУРЫ ТЕПЛОЭНЕРГЕТИКИ В РЕГИОНЕ

В статье рассматриваются инновационные возможности предприятий при формировании интегрированной структуры в регионе, а также различные структуры управления теплоэнергетикой региона. Проанализированы критерии, определяющие эффективность инновационных процессов в теплоэнергетике.

Ключевые слова: модернизация, реорганизация, инновационная активность, теплоэнергетика региона, механизм инновационного воздействия, эффективность инновационных процессов.

Классификация JEL: O31, L94.

Экономический потенциал хозяйствующих субъектов зависит от их структуры и институциональной среды. Именно структура определяет характер экономических и производственных связей между подразделениями и менеджментом предприятия. По мнению Т. Тимченко [10], конкурентоспособность и экономическая эффективность хозяйствующих структур определяется прочностью и однозначностью связей, уровнем взаимодействия и взаимовлияния элементов. Много-связанность объектов в структуре теплоэнергетики, неоднозначность критериев оценки ее деятельности, ограниченность формализованных и инновационных подходов к управлению тормозят процесс развития и повышения эффективности ее функционирования, которые невозможны без внедрения новых организационно-экономических механизмов в деятельность предприятий теплоэнергетики [1].

По мнению С.Б. Авдашевой [1], любую систему можно рассматривать как суперпозицию сети функциональных подсистем. Эти подси-

стемы должны находиться не только в определенном взаимодействии между собой, но и в соответствии с подсистемами внешней среды [2]. В условиях отсутствия эффективных механизмов регулирования взаимоотношений между объектами системы и инфраструктурными элементами внешней среды решение проблемы повышения эффективности инновационной деятельности структуры теплоэнергетики возможно только в рамках системного подхода. Такой подход в контексте формирования и деятельности интегрированных структур представляется как действенный механизм координации экономической деятельности всех элементов теплоэнергетической структуры.

Эффективное функционирование интегрированной структуры может осуществляться только в том случае, когда подсистемы ориентируют свою деятельность на достижение единой цели, актуальной для всех субъектов системы и для общества в целом. Это обусловлено тем, что источником, поддерживающим определенный уровень инновационного потенциала, является внешняя среда, определяющая условия, благоприятные или неблагоприятные, для поддержания инновационной активности и конкурентных преимуществ. Одним из важных конкурентных преимуществ формируемой структуры является ее способность внедрять инновации. В свою очередь, такая способность определяется характером связей как внутри структуры, так и вне ее.

Для изображения функционирования связей внутри структуры можно использовать иерархическую модель слоистого строения кристаллической решетки бинарных или тройных соединений. Такие модели можно использовать для описания процессов, стимулирующих перестройку структуры при взаимодействии с окружающей средой или при изменении ее внутренних параметров.

При моделировании таких структур можно воспользоваться особенностями не только их иерархии, но и характером взаимодействия между их элементами. Иерархия структуры (см. рис. 1) позволяет представить ее в виде последовательности уровней (плоскостей) [5].

В существующей структуре содержатся иерархические уровни, включающие только обособленные от государственных институтов элементы бизнес-структур (теплосетевые, теплоснабжающие организации, генерирующие предприятия, котельные и др.), то есть реализуются вертикальные связи (рисунк 1,а).

Например, в составе структуры теплоэнергетики, обеспечивающей теплоснабжение города Иваново и Ивановской области, выступают теплосетевые, теплоснабжающие предприятия. Субъектами теплоснабжения являются: три ТЭЦ, ЗАО «Ивановская тепловая блок-станция», 144 коммунальные промышленно-отопительные котельные и теплосетевые организации, а также 930 котельных департаментов социальной сферы и промышленных предприятий. Последний

тип котельных предприятий практически не осуществляет продажу тепловой энергии, покрывая большую долю теплоснабжения в местах со слаборазвитой промышленностью.

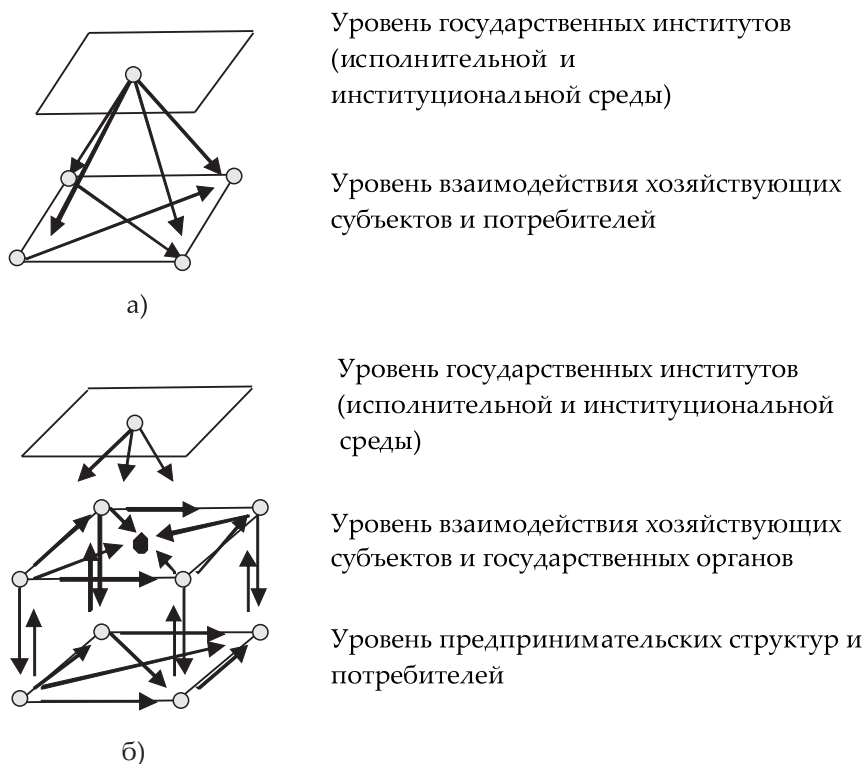


Рис. 1. Существующая (а) и предлагаемая (б) структуры управления теплоэнергетикой региона.

Источник: Доницев О.А, Малкова Т.Б., Лебедева О.А. (2013). С. 42–46.

Наличие более тысячи энергетических объектов различной мощности и социальной значимости требует организации многоаспектной деятельности руководства региона. В современных условиях решение задачи по консолидации финансовых ресурсов, реконструкции и развитию структуры энергетики в регионе базируется на формировании интегрированных информационно-аналитических систем, основанных на многоуровневых иерархических вычислительных системах, обеспечивающих объединение данных по производству, потреблению топливных и энергетических ресурсов [9].

В настоящее время рынок предлагает достаточно широкий набор технических и программных средств, на основе которых можно создать системы учета и контроля тепловой энергии с требуемыми характеристиками. Однако повышение инновационной активности инте-

грированной структуры невозможно без наличия полномасштабных автоматизированных систем контроля и учета тепловой энергии (АСКУТЭ), а также информационно-измерительных автоматических систем (ИИАС). Внедрение таких систем существенно ускоряет и облегчает процессы расчета и перерасчета начислений по поставленной тепловой энергии, повышает качество учета информации по жилищному фонду, населению и платежам, способствует снижению задолженности населения за коммунальные услуги.

Результаты проведенных экспертных оценок позволили определить важность функций контроля и измерения тепловой энергии, обеспечивающих новые подходы для принятия управленческих решений по активизации инновационной деятельности. Это связано с тем, что такие системы позволяют ускорить информационно-аналитические, измерительные и информационно-технические процессы, что обеспечивает интеграцию и согласование оперативных данных, поступающих от различных элементов теплоэнергетической структуры для формирования оптимального управленческого решения. Более того, изменение статуса снабжающих организаций и потребителей требует, чтобы АСКУТЭ была открытой для всех уровней интегрированной структуры, что дает возможность для реконфигурации ее информационной части по составу потребителей, прогнозированию потребления тепловой энергии, необходимости ввода новых мощностей, по качеству тепловой энергии, по техническому состоянию систем теплоснабжения.

Функции АСКУТЭ представлены на рис. 2 и указывают на необходимость горизонтальной и вертикальной интеграции данных о потребляемой мощности, загрузке системы, потерях тепловой энергии, использовании экономических расчетов по энергосбережению и др. Наличие такой системы способно обеспечить необходимые условия устойчивого функционирования и развития промышленности региона, модернизацию структуры теплоэнергетического сектора, ее техническое перевооружение лишь при наличии государственных институтов.

По мнению Ю.Ф. Битерякова [6], в рамках территориальной кооперации предприятий теплоэнергетики в Ивановской области уже в настоящее время используется частично интегрированная схема корпоративного участия.

При такой схеме государство в лице регионального правительства способствует:

- 1) привлечению средств из государственного бюджета на замену тепловых сетей и котельных;
- 2) поддержке научно-исследовательских работ по энергосбережению;

- 3) созданию улучшенных технологий генерации;
- 4) снижению экологических нарушений со стороны тепловых станций;
- 5) формированию госзаказа на создание необходимого объема генерирующих мощностей.



Рис. 2. Функции автоматизированной системы контроля и учета тепловой энергии (АСКУТЭ).

Взаимодействие государства и экономических субъектов способствует согласованию частных интересов собственников с долгосрочными целями и приоритетами, повышению уровня показателей состояния отрасли, и их сопоставимости с мировым уровнем потребительских качественных и ценовых характеристик тепловой энергии [9]. Поэтому в предлагаемой нами структуре должны содержаться уровни (слои), включающие хозяйствующих субъектов и государственные институты, взаимодействующие между собой как по горизонтали, так и по вертикали (см. рис. 1б). По мнению многих авторов, интегрированные структуры должны иметь матричную структуру управления. Их особенность заключается в том, что на иерархическую вертикальную структуру управления накладывается «горизонтальная» функциональная структура, исполнители которых могут быть подчинены нескольким органам управления. Для такого типа структуры свойственно повышение ответственности менеджмента и собственников за устойчивый рост экономического благосостояния региона, за своевре-

менное принятие продуктивных управленческих решений, за повышение инновационной активности.

Многие исследователи [3] считают, что существующие предпосылки для формирования интегрированных структур могут быть реализованы в результате организационных мероприятий, основанных на интеграции собственного капитала, информационного пространства при реализации общих целевых установок. Основополагающими элементами такой структуры являются уровни иерархии, отображающие ее территориальный, ведомственный характер. Учитывая процессы экономической и административной интеграции наряду с объектами, образующими систему производства, транспорта и распределения тепловой энергии во всех типах иерархий, необходимо наличие системы информационного обслуживания инвестиционно-инновационной системы, обеспечивающей восстановление ресурсов и обновление производства [10].

Более того, интегрированная структура нуждается в функционировании ряда других экономических подсистем, таких как банки, страховые компании, производители инноваций, законодательные и другие институты. Предметом их взаимодействия служат процессы производства, передачи, распределения и потребления тепловой энергии.

Все эти элементы не изолированы: они не только взаимодействуют, согласуются, но и дополняют друг друга. Вместе с тем они относятся к тем или иным государственным, частным структурам, что затрудняет возможность участия регионального правительства в согласовании региональных энергетических программ развития промышленных комплексов и естественных монополий [8].

В результате административные органы регионов сталкиваются с множеством дополнительных проблем. Среди них наиболее значимыми являются [7]:

- отсутствие в элементах существующей структуры перспективного планирования в инновационной среде;
- недостаток нормативно-правового обеспечения инвестиционной деятельности;
- низкий уровень корпоративной ответственности предприятий, обеспечивающих клиентов тепловыми ресурсами;
- недооценка проблемы управления инновационно-инвестиционной деятельностью со стороны собственников и менеджмента предприятий.

Указанные проблемы могут быть решены в рамках новых подходов к функционированию теплоэнергетической структуры, реализующих новую концепцию научно-технического развития отрасли [6].

Важными условиями для создания эффективной системы управления в такой структуре, повышения корпоративной ответственно-

сти менеджмента и собственников компаний теплоэнергетики перед потребителями являются [8]:

- заинтересованность высшего руководства региона;
- наличие четкого нормативно-правового, экономического и организационного обеспечения деятельности таких структур;
- переход на новую систему тарифообразования, позволяющую компаниям получать экономически обоснованную норму прибыли и осуществлять инвестиции, необходимые для развития отрасли и экономики региона.

Последнее из условий в настоящее время весьма актуально, так как износ оборудования в системах теплоснабжения во многих регионах России превышает, как указано выше, 60–70%.

В качестве показателя, отражающего уровень инновационного развития региональной теплоэнергетики, то есть ее готовности к обновлению основных элементов инновационной системы в соответствии с существующими подходами, были выбраны следующие критерии:

- объемы инвестиционных средств, направленных на инновационное обновление основных фондов теплоэнергетической структуры;
- объемы инвестиционных средств, направленных на совершенствование системы управления;
- сокращение сроков выполнения услуг (%);
- эффективность использования топливных ресурсов;
- степень загрузки производственных мощностей.

На наш взгляд, именно перечисленные критерии позволяют судить об эффективности и активности инновационных процессов. Значение таких критериев для структуры теплоэнергетики Ивановской области в 2009–2011 гг. приведены в табл. 1.

Как видно из приведенной таблицы, в период с 2009 по 2011 гг. уменьшились объемы инвестиционных средств, направленных на обновление основных фондов предприятий и на совершенствование системы управления. Наметилась положительная тенденция в повышении эффективности использования топливных ресурсов и во взаимодействии хозяйствующих субъектов с потребителями. При этом отмечается снижение степени загрузки производственных мощностей в связи с потерей ряда потребителей пара и горячей воды в лице крупных промышленных предприятий текстильной отрасли.

Из проведенного нами анализа следует, что слабой стороной инновационной деятельности теплоэнергетики региона является низкий уровень загрузки производственных мощностей, большие сроки выполнения предложений и заказов со стороны потребителей. Поэтому, на наш взгляд, для повышения эффективности инноваций в функционировании теплоэнергетической структуры необходимо

Таблица 1

Критерии, определяющие эффективность инновационных процессов в теплоэнергетике г. Иваново период с 2009 по 2011 г.

Наименование критерия	2009	2010	2011
Объемы инвестиционных средств, направленных на инновационное обновление основных фондов, тыс. руб.	48921,0	89622,5	6804,0
Объемы инвестиционных средств, направленных на совершенствование системы управления, тыс. руб.	нет данных	7500,0	637,3
Сокращение сроков выполнения услуг, %	78	70	60
Уровень гармонизации взаимодействия хозяйствующих субъектов с потребителями, отн. ед.	0,49	0,5	0,63
Эффективность использовании топливных ресурсов, т.усл.т./Гквт	194,0	194,58	195,64
Степень загрузки производственных мощностей	0,91	0,86	0,8

минимизировать рост тарифов, повысить эффективность эксплуатации вводимого оборудования, обеспечить приток инвестиций в инновации, а также уменьшить сроки внедрения инноваций.

В качестве одного из условий достижения поставленных задач можно выделить необходимость повышения показателя качества обслуживания потребителей. В табл. 2 приведены параметры показателей качества обслуживания потребителей тепловой энергией в структуре теплоэнергетики г. Иваново, по данным консультационных пунктов сбытовых компаний. Мониторинг этих параметров проводился поквартально, однако в таблице мы приводим усредненные данные по годам.

Таблица 2

Параметры качества обслуживания потребителей тепловой энергии в г. Иваново за 2010–2012 гг.

Параметры	2010	2011	2012
Возможности реализации личного приема потребителей	0,7	0,77	0,8
Возможности использования телефонной связи	0,97	0,97	1
Возможности инновационных способов приема потребителей (через интернет, сайт)	0,5	0,5	0,5
4. Наличие печатного периодического издания	0,13	0,5	0,5
5. Простота и доступность схемы обжалования действий со стороны субъектов	0,6	0,93	0,9
6. Степень полноты, актуальности и достоверности информации	0,5	0,5	0,5

Из табл. 2 видно, что среди 6 показателей наиболее благоприятное влияние на инновации оказала доступность системы обжалования действий со стороны бытовых организаций. Данный параметр имеет одно из наибольших значений среди остальных – (0,9). Первый и второй параметры (возможности реализации личного приема потребителей и возможности использования телефонной связи) представляют собой наиболее традиционные методы взаимодействия с потребителями и на протяжении всего рассматриваемого периода имеют высокие показатели. Такие показатели как появление печатных периодических изданий и инновационного способа приема потребителей через интернет пока никаким образом не оказали влияния на степень полноты и достоверности получаемой информации.

Отметим, что, несмотря на то что уровень сотрудничества между поставщиками тепловой энергии и ее потребителями достаточно высокий ($K_c = 0,7$), качество обслуживания потребителей не соответствует современным требованиям по качеству. Известно, что показатель сотрудничества зависит от трех слагаемых: уровня информативности, исполнительности и результативности пожеланий потребителей [9]:

$$K_c = AU_n + BU_c + CP_c, \quad (1)$$

где U_n – индикатор информативности; U_c – индикатор исполнительности пожеланий потребителя; P_c – индикатор результативности выполнения пожеланий; $A=0,2$; $B=0,5$; $C=0,3$.

По данным консультационных пунктов теплобытовой компании г. Иваново, для индикаторов информативности в 2012 г. получено значение 0,69 (среднее значение параметра обслуживания потребителей) для $U_c = 0,8$ и $P_c = 0,54$. Повышение комплексного показателя K_c в 2012 г. по сравнению с 2011 г. связано с повышением индикатора исполнительности пожеланий потребителей, но не с их результативностью и как следствие не с повышением эффективности инноваций. Этот вывод находится в соответствии с результатами исследования особенностей влияния инноваций на функционирование предприятий теплоэнергетики.

Для выявления особенностей влияния инноваций на функционирование теплоэнергетической структуры была использована система сбалансированных показателей ССП (BSC). Эти показатели поддаются числовому измерению и являются оценочной характеристикой степени достижения стратегических целей структуры, показывают эффективность бизнес-процессов, содержат информацию о ее рентабельности, финансовой эффективности и инновационной активности. В табл. 3 представлены результаты интегральной экспертной оценки состояния трех генерирующих компаний Ивановской области, отличающихся

низким уровнем инновационной активности. В качестве экспертов, которым было предложено оценить соответствующие параметры, выступили специалисты производственного и сбытового участков генерирующих компаний, технологи, бухгалтеры и главный инженер. Максимальное количество баллов каждого показателя равно 10.

Из табл. 3 видно, что не для всех субъектов теплоэнергетики региона инновационная деятельность является значимым фактором. Одной из причин низкой результативности инновационной деятельности рассматриваемых субъектов, на наш взгляд, может быть отсутствие целевых задач, а также объективных критериев оценки такой деятельности.

Таблица 3

Параметры, оценивающие финансовое состояние генерирующих предприятий теплоэнергетики Ивановской области

Показатель (в баллах)	ТЭЦ-1	ТЭЦ-2	ТЭЦ-3
Производство тепловой энергии	4,2	3,4	3,2
Ликвидность	3,0	2,3	2,5
Рентабельность	4,8	4,3	4,0
Эффективность капитала	2,6	1,8	2,4
Финансовая устойчивость	5,2	4,6	4,3
Капитализация	7	5,6	7,8
Сумма баллов	26,8	22	24,2

Действительно, в существующих подходах к оценке влияния интеграционных процессов на инновационную активность акцентируется внимание на финансовых показателях. Это объясняется тем, что одной из особенностей инвестиционной деятельности в энергетике, и в теплоэнергетике в частности, является высокая капиталоемкость основных производственных фондов элементов структуры теплоэнергетики. В связи с этим возникает необходимость концентрации, прежде всего крупных, финансовых ресурсов для реализации инновационной деятельности.

Оценка состояния 98 котельных Ивановской области, а также результаты исследования объектов теплоснабжения Владимирской и Костромской областей стали основой для принятия решений о необходимости активизации инновационных процессов в системе теплоснабжения, в технологии получения тепловой энергии, в тепловых сетях, в нормировании потребления тепловых ресурсов, в системе управления.

Полученные данные были также использованы для определения влияния процессов интеграции в существующей структуре теплоэнергетики на эффективность инновационной деятельности по методике,

предложенной М.А. Ерохиным [6]. Предложенная методика оценки позволяет определить эффективность инновационной деятельности, выявить проблемы и определить направление развития. В табл. 4 приведены результаты анализа эффективности инновационной деятельности предприятий теплоэнергетики Ивановской области. В основе предложенной методики заложено сопоставление показателей с лучшими их значениями для отрасли, приведенных в статистических отчетах.

Анализ параметров эффективности, приведенных в таблице 4, показывает, что значение всех показателей ниже пороговых. Это связано, в частности, с отсутствием кадров, способных разработать и реализовать новшество. Более того, отсутствие необходимого количества патентов, лицензий и ноу-хау свидетельствует о низком научно-исследовательском потенциале предприятий теплоэнергетики, слабой связи с исследовательскими институтами (инновационный потенциал представлен в табл. 4).

Таблица 4

Показатели эффективности инновационной деятельности на предприятиях ТЭЦ-1, ТЭЦ-2, ТЭЦ-3 Ивановской области в 2012 г., %

Показатель	Значение показателя, %	Пороговое значение, %
Отношение затрат на научные исследования к объему ВРП	0,5	10
Отношение количества созданных передовых технологий к численности научно-технического персонала	1,5	25
Отношение количества выданных охранных документов к внутренним затратам на разработки	2,0	10
Отношение количества выданных охранных документов к численности персонала, занятого научными разработками	3,5	5
Отношение объема научных исследований к численности персонала, занятого научными разработками	11	15
Отношение затрат на технологические инновации к объему ВРП	0,5	2,0

Это означает, что развитие топливно-энергетического комплекса носит экстенсивный характер, рост количества производимой тепловой энергии основан в большей мере на традиционных способах ее получения [4]. Кроме того, неблагоприятной тенденцией инновационного развития существующей структуры теплоэнергетики является

постоянный разрыв в темпах прироста денежных средств, полученных предприятием и составляющих 10,9%, от уровня прироста производительности труда, который сохраняется в пределах 5,2–5,5%.

Все это свидетельствует о необходимости внедрения современных информационных технологий и новых подходов к смягчению противоречий между элементами структуры; использования новых элементов мотивации менеджмента и собственников к внедрению инноваций; изменения кадровой политики и совершенствования структуры управления.

Литература

1. Авдашева С.Б. Хозяйственные связи в российской промышленности. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
2. Анискин Ю.Б. Инвестиционная активность и экономический рост // Проблемы теории и практики управления. 2002. № 4. С. 77–82.
3. Антонов Г.Д., Иванова О.П. Предпосылки интеграции и эволюция интеграционных структур в России // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 5. С. 32–44.
4. Битеряков Ю.Ф., Бочаров А.Е. К проблеме совершенствования управления энергетическими компаниями // Вестник ИГЭУ. 2004. Вып. 1. С. 129–130.
5. Доницев О.А., Малкова Т.Б., Лебедева О.А. Особенности формирования корпоративных структур в системе теплоснабжения региона // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2013. № 1.
6. Малкова Т.Б., Кукукина И.Г. Теория и методология корпоративной ответственности в условиях гармонизации экономики. Иваново, 2009. С. 132.
7. Малкова Т.Б., Лебедева О.А. Особенности и проблемы управления теплоэнергетикой Ивановского региона // Вестник ИГЭУ. 2012. № 3. С. 69–72.
8. Наумов Э. В. Модель новой энергетики // Энергетика. 2012. № 4. С. 19–20.
9. Скларов Е.В. О создании информационной системы мониторинга и управления эффективностью энергосбережения на объектах города Москвы // Промышленная энергетика. № 6. 2011. С. 2–6.
10. Тимченко Т. Стратегия развития корпорации: варианты формирования // Вестник Института экономики РАН. 2010. № 4. С. 151.

ГОСУДАРСТВО: УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ

А.Г. ЗЕЛЬДНЕР

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
Института экономики РАН

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ – КЛЮЧЕВОЕ ЗВЕНО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ¹

В статье рассматриваются пути расширения возможностей экономического роста за счет привлечения в российскую экономику частных инвестиций на основе таких инструментов как государственно-частное партнерство, особые экономические зоны и концессии. Автор развивает мысль о том, что только в тесном сотрудничестве частный и государственный капитал могут дать необходимую основу для обеспечения устойчивого экономического роста. В статье дается обзор положительного опыта реализации проектов ГЧП в Китайской народной республике, к которому предлагает обратиться автор.

Ключевые слова: частные инвестиции, государственно-частное партнерство, особая экономическая зона, концессия.

Классификация JEL: A130, P130, H500, L510.

Стагнация российской экономики определяется в значительной мере как внутренним состоянием несырьевых отраслей и обострением проблемы совокупного спроса, возрастающими затратами на оборону и социальные программы, так и внешнеэкономическими факторами – ухудшением проблем кредитования в зарубежных банках (в связи с событиями на Украине), меняющейся конъюнктурой мировых цен на сырьевые ресурсы и другими факторами. Это реальное отражение складывающейся ситуации в российской экономике. В более общем плане мы пожинаем плоды отсутствия четкой стратегии развития – в России так и не определились с моделью общественного развития.

¹ Статья написана при финансовой поддержке РГНФ. Грант № 12-02-00427.

Россия нуждается в создании такой модели экономического развития в рамках смешанной экономики, в которой акцент делался бы не на ослаблении или усилении роли государства [1], а на усилении институтов и механизмов партнерских отношений государства, бизнеса и институтов гражданского общества, направленных на социализацию общественных отношений. Речь идет о модели смешанной экономики на базе государственно-частного партнерства.

Следует учитывать, что государственно-частное партнерство как форма реализации смешанной экономики, следовательно, как преобладающий тип экономической организации общества, по сути, выступает альтернативой массовой приватизации: именно в этом может проявиться одно из существенных препятствий для широкого развития различных форм ГЧП². Опыт функционирования аренды, концессий и других форм ГЧП подтверждает эту тенденцию [2].

Слабая эффективность использования ОЭЗ различной направленности и медленное развитие концессии говорят о том, что в России не были разработаны ни стратегии, ни программы развития ГЧП, а было спонтанное принятие решений без учета реальных потребностей и возможностей экономики (в отличие от зарубежных стран, которые постепенно осваивали различные формы партнерских отношений – от простых к сложным, набирая опыт и шлифуя правовые отношения) [3]. Между тем зарубежный опыт, в частности Германии, говорит о том, что использование механизмов ГЧП повышает эффективность инвестиций в инфраструктуру в среднем на 15,2% [7], а также улучшает качество услуг, сервиса и способствует росту потребительского спроса [4].

Ухудшение внутренней и внешней политической обстановки привело к существенному снижению темпов экономического роста. В значительной мере это привело к обострению ситуации с инвестиционными ресурсами в основной капитал. За последние годы удельный вес государственных инвестиций сократился с 18,8% в 2005 г. до 15,2% в 2012 г.³ Сумма бюджетных инвестиций оценивается в 7 трлн руб., в то

² Следует учитывать и муниципальную специфику партнерства. Как известно, согласно Конституции, органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти (ст. 12), и в пределах своих полномочий органы местного самоуправления самостоятельно управляют муниципальной собственностью (ст. 132). По нашему мнению, целесообразно ввести понятие «частно-муниципальное партнерство», что реально отражает практику взаимодействия предпринимательских структур и органов местного самоуправления, понятие «общественно-частное партнерство» более полно отражает сущность ГЧП.

³ Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции. Госкомстатистика.

время как только инвестиционные потребности инфраструктуры России оцениваются в 1 трлн долл.⁴

Главным источником инвестиций (инвестиции в сочетании с инновациями – основа расширенного воспроизводства) на данном этапе развития становится частный капитал [5], а механизмом стимулирования его привлечения – государственно-частное партнерство.

Выступая на межрегиональной конференции партии «Единая Россия» в г. Екатеринбурге 30 июня 2011 г., Президент РФ В. Путин подчеркивал: «Правительство будет привлекать серьезные частные инвестиции в инфраструктуру, готово создать для этого необходимые условия, использовать механизмы государственно-частного партнерства». В марте 2012 г. на коллегии Минздравсоцразвития он отмечал: «Нам необходимо сделать государственно-частное партнерство одним из важнейших механизмов развития социальной политики».

Мировой опыт стран Америки и Европы, а также близкого нам по духу Китая, показывает высокую эффективность использования механизма ГЧП в модернизации экономики и ее инновационного развития. Примерно начиная с 1980 г. Дэн Сяо Пин разрешил в Китае предпринимательство и свободный рынок, начав развитие специальных экономических зон на побережье. Доктор Го Кен Сви, бывший министр финансов Сингапура, помогал китайцам в качестве советника в создании свободных экономических зон [8].

Китай за счет грамотной работы со специальными экономическими зонами сумел осуществить успешный переход от индустриальной к постиндустриальной стадии развития. Особые экономические зоны стали основой высокотехнологичного развития Китая. Высокотехнологичные промышленные зоны развития включали половину национальных высокотехнологичных фирм и научно-технологических «инкубаториев». В них было зарегистрировано около 50000 патентов на изобретения, из которых более 70% принадлежали отечественным фирмам. За 15 лет с момента образования зон развития они обеспечили половину валового объема высокотехнологичного промышленного производства Китая и одну треть высокотехнологичного экспорта Китая.

Достаточно большой, по историческим меркам, отечественный опыт использования механизма ГЧП для привлечения инвестиций в воспроизводственный процесс позволяет оценить имеющиеся проблемы и наметить пути повышения эффективности использования этого хорошо апробированного в мире механизма. Использование механизма ГЧП несет в себе большие потенциальные возможности, но необходима четкая системная работа по его развитию.

⁴ veb.ru/mPPP/pppconfi.

В условиях ограниченности бюджетных средств важно их использовать на приоритетных направлениях, гарантируя участие бюджета в проектах и создавая условия для привлечения частного капитала на основе ГЧП. В системе приоритетов выделим в первую очередь те отрасли, которые реально вытягивали и могут подтянуть в настоящее время инновационное развитие экономики, прежде всего на базе развития ВПК, создающего двойные технологии и новые материалы, обеспечивающие современный технологический уровень нашей промышленности. Среди приоритетов, требующих концентрации ресурсов, – инфраструктура, жилищный и аграрный секторы.

Запуск в широком плане механизма ГЧП упирается в ряд нерешенных общих проблем, тормозящих его использование. Прежде всего, это институты. Институционализация⁵ ГЧП – одно из наиболее слабых мест в эффективном использовании этого важнейшего направления развития экономики на современном этапе. До сих пор нет законодательного определения ГЧП на федеральном уровне, что порождает нарушение паритетных отношений между субъектами партнерских отношений. Государство, как субъект публично-правовых отношений, в то же время выступает и в качестве субъекта гражданского права, что часто приводит к безнаказанному нарушению своих обязательств.

В этих условиях возникает возможность правового обеспечения рационального распределения рисков вне зависимости от значимости субъектов партнерских отношений. И хотя принцип равенства зафиксирован в гражданско-правовом обороте в ч. 1 ст. 124 Гражданского кодекса РФ, в практической деятельности он нарушается (риски, связанные с инфляцией, валютные риски, изменение законодательства и др.).

Важнейшим моментом в совершенствовании институтов ГЧП выступает необходимость синхронизации действия законов о ГЧП с Земельным кодексом, Бюджетным, Строительным, Налоговым и др. Одновременно необходимо принятие ряда нормативно-правовых актов, регулирующих функционирование проектов ГЧП на региональном и муниципальном уровнях, где и возникают их основные проблемы. Без принятия и синхронизации Федерального закона о ГЧП с системой функционирующих кодексов и ряда других федеральных законов развитие ГЧП будет существенно замедлено.

Наряду с общими проблемами, связанными с повышением эффективности ГЧП, имеющийся отечественный опыт позволил выявить и ряд специфических проблем, связанных с функционированием раз-

⁵ Институциональная экономическая теория рассматривает экономическую систему как совокупность институтов, охватывающую в широком смысле «правила игры», формальные и неформальные.

личных форм ГЧП. К таким наиболее распространенным формам ГЧП относятся концессии и особые экономические зоны.

Концессионный механизм за свою универсальность в деле эффективного решения экономических проблем и управления госсобственностью получил признание во всем мире. В мировой практике, охватывающей ГЧП, численно преобладают различные формы концессии. В развивающихся странах на их долю приходится более 60% заключаемых государством контрактов. Мониторинг, проведенный Минэкономразвития в 2013 г. по количеству концессионных соглашений в регионах РФ, выявил 1347 концессионных соглашений, находящихся в различных стадиях реализации, начиная с конкурсных процедур⁶. На основе заключенных концессионных соглашений разрабатывается концессионный проект. Имеются данные по 79 проектам (это менее 1 проекта на регион), реализуемым: в социальной инфраструктуре – 27, в транспортной – 21, в ЖКХ – 14, в энергетической – 17.

Кроме концессионных соглашений в различной стадии реализации находится 46 соглашений о ГЧП на базе регионального законодательства и 15 соглашений на основе форм, близких к ГЧП. По данным Центра развития ГЧП, объем заявленной стоимости ГЧП-проектов (в различной стадии реализации) составляет 1 трлн руб., в том числе 913 млрд руб. – частные инвестиции.

Дальнейшее совершенствование концессионного механизма требует внесения поправок в Закон «О концессионных соглашениях», что предполагает введение гарантии концессионеру по рискам, связанным с изменением курса иностранных валют, гарантии рисков, связанных с кредитованием; необходимо также введение паритетной ответственности за нарушение обязательств по контрактам как концессионера, так и концедента.

Важным источником привлечения инвестиций могут стать особые экономические зоны. В соответствии с федеральным законом № 116 «Об особых экономических зонах» они создаются в целях развития высокотехнологичных отраслей экономики, производства новых видов продукции, развития туризма и санаторно-курортной сферы. На начало 2012 г. в России было создано 25 особых экономических зон различного профиля, в которых было зарегистрировано чуть более трехсот резидентов. Частные вложения в проект составили около 49,0 млрд руб. Эффективность ОЭЗ подтверждается и результатом исследований, проведенных Мировым банком в 2008 г. и в 2011 г. Из 3000 особых экономических зон, созданных более чем 130 странами, более 1400 ОЭЗ находятся под управлением частных компаний, что

⁶ Практика применения концессионных соглашений для развития региональной инфраструктуры в РФ. М.: Центр развития ГЧП. 2014. С. 21.

свидетельствует о возможности экономической окупаемости данных проектов и о возможности получения прибыли (ОАО «ОЭЗ». Годовой отчет. 2011. С. 28) [6].

Последние три года (2011–2013 гг.) шло устойчивое сокращение бюджетного финансирования инфраструктуры ОЭЗ. Если в 2011 г. на все ОЭЗ из федерального бюджета было выделено 15,7 млрд руб., то в 2012 г. и 2013 г. инвестиции составили по 6 млрд руб. (ФЗ № 357 от 13.12.2010 г. «О федеральном бюджете на 2011 г. и на плановый период 2012 и 2013 гг.»). В то же время следует отметить, что соотношение государственных и частных затрат на создание ОЭЗ за рубежом выше, чем в России. Как показывают исследования, для привлечения 1 долл. частных инвестиций развивающиеся страны тратят в среднем в четыре раза больше государственных средств, чем в России. По обследованию, проведенному Институтом востоковедения РАН, по 26 странам государственные затраты по привлечению иностранных инвестиций в ОЭЗ составили в среднем 4 долл. на 1 долл. зарубежных инвестиций. В КНР, например, иностранные вложения в четыре свободные экономические зоны к концу 1980-х годов составили 4 млрд долл., в то время как начальные собственные инвестиции превышали 22 млрд долл, что в 5,5 раз больше. По существу вся инфраструктура ОЭЗ в КНР была создана за счет государственных средств⁷.

Дальнейшее развитие ОЭЗ предполагает усиление стимулирующих рычагов привлечения средств резидентов. В этой связи государству необходимо четко выполнять свои бюджетные обязательства. По данным М. Климовой (promros.ru/magazine/2012) государство в основном затягивает, а по сути, не выполняет свои обязательства по финансированию проектов ГЧП. Из 13 крупных инфраструктурных и промышленных объектов с плановым финансированием 1045,3 млрд руб. фактически на 01.04.2012 г. финансирование проектов составило 55,8%. Только два проекта (комплекс нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов в г. Нижнекамске и проект комплексной документации для реализации инвестиционного проекта «Комплексное развитие южной Якутии») было полностью профинансировано.

Дальнейшего совершенствования требует и налоговая система. Проведенное в Секторе государственно-частного партнерства ИЭ РАН анкетирование резидентов технико-внедренческих зон показало, что при наличии льгот по налогу на прибыль только 38,9% резидентов воспользовались ими, по налогу на имущество – 40%, по транспортному налогу – 14,9%, льготами по земельному налогу и арендной плате воспользовались соответственно 17 и 19% резидентов. Связано это с боль-

⁷ Болдырева И. Власть. Коммерсантъ № 9. 2011.

шим количеством обременений по налогам, нестыковкой Налогового кодекса с Бюджетным, Земельным и другими.

«В России совокупная налоговая ставка достаточно высокая. По методологии ВБ она где-то 50,7%», это выше, чем в Канаде, Великобритании, Швейцарии, Новой Зеландии. Высокие налоговые ставки не приводят к наполняемости бюджета, а наоборот, провоцируют бизнес на поиск различных способов уклонения от уплаты налогов, обращают внимание в ВБ [10].

Необходим и дифференциальный подход к налогообложению. Так, в компаниях, занимающихся теоретическими разработками, связанными с IT-технологиями в ТВЗ, уровень заработной платы доходит до трети всех затрат, отсюда – страховые фонды должны быть минимизированы.

Более глубокого изучения заслуживает китайский опыт формирования и функционирования особых экономических зон. Вначале зоны обеспечивали Китаю массовое производство современных товаров, затем технологий, а теперь настало время зон свободной торговли, что обеспечит приток капитала, рост качества, гибкую ценовую политику и рынки сбыта, а все это в итоге – устойчивое развитие Китая.

В марте 2014 г. на сессии Всекитайского собрания народных представителей было заявлено о том, что развитие китайской экономики связано с усилением сотрудничества с зарубежными партнерами и поощрением частного сектора внутри страны. В первом случае важным шагом становится создание большого количества зон свободной торговли (ЗСТ), которые будут главными «терминалами» развития торгово-экономических связей Китая с миром.

Первая такая зона в Китае появилась в сентябре 2013 г. в г. Шанхае. На ее базе был создан юаневый офшор, было введено огромное количество преференций для бизнеса. Этот проект, проводившийся в экспериментальном порядке, настолько быстро доказал свою эффективность, что уже в декабре 2013 г. Госсовет Китая принял решение о создании второй ЗСТ. В январе 2014 г. китайское правительство сообщило о намерении создать еще 11 зон свободной торговли, одна из которых появится в городе центрального подчинения Тяньцзинь. Китай не планирует ограничивать количество создаваемых ЗСТ. В будущем зоны свободной торговли в Китае могут начать расти как грибы после дождя. Это подтвердил в своем выступлении на сессии ВСНП и премьер Госсовета КНР⁸.

Зона свободной торговли – часть территории внетамовенного контроля, в пределах которой поддерживается свободная от таможенных ограничений международная торговля. Шанхайская зона свободной

⁸ Российская газета. Дыхание Китая. 31.03.2014. С. 7.

торговли установила ряд льгот: 1) товары (иностранные), поступающие в эту зону, не считаются импортными (т.е. вне контроля таможи); 2) упрощаются условия регистрации иностранных предприятий. Только при их перемещении из данной зоны в другое место Китая эти товары приобретают статус импортных. Иностранные предприятия, работающие в Китае, могут зарегистрировать свой филиал в ШЗСТ, чтобы пользоваться привилегиями зоны [11].

Литература

1. Зельднер А.Г. Правовые проблемы развития государственно-частного партнерства // Вопросы экономики и права. 2011. № 31. С. 7–10.
2. Зельднер А. Государство в системе обеспечения устойчивого развития экономики // Вестник Института экономики РАН. 2012. № 6. С. 66–77.
3. Сильвестров С., Зельднер А. Государственные корпорации России в условиях кризиса: опыт, проблемы, риски // Вестник Института экономики РАН. 2009. № 3. С. 7–16.
4. Осипов В.С. Методологическое определение цепочки ценности и цепочки стоимости в воспроизводственном процессе // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12-1 (41). С. 574–579.
5. Осипов В.С. Институциональное поле воспроизводственного процесса // Научное мнение. 2014. № 2. С. 129–135.
6. Зельднер А.Г., Козлова С.В. Система показателей для оценки функционирования и мониторинга особых экономических зон // Вопросы экономики и права. 2013. № 56. С. 62–68.
7. Пахомов И. Государственно-частное партнерство: что скрывается в деталях // Эксперт. 2013. № 50.
8. Ли Куан Ю. Сингапурская история: 1965–2000 гг. Из третьего мира – в первый. М.: МГИМО-Университет. 2010. С. 596.
9. Болдырева И. Власть. Коммерсантъ. 2011. № 9.
10. Аугусто Лопе-Кларос (ВБ) // Независимая газета. 17.01.2014.
11. Чэн Юйцзе, Ю.Шаньшань Шанхайская зона свободной торговли – опытный участок Китая // Китай. 2013. № 10. С. 35.

Р.И. ШИРЯЕВА
кандидат экономических наук,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ¹

В статье акцентируется внимание на необходимости системного подхода к разработке программы мер стимулирования экономического роста, учитывающей в том числе необходимость адаптации структуры отношений собственности к усложняющимся условиям общественного воспроизводства с целью обеспечения институциональных возможностей полноценной реализации инвестиционного потенциала других предлагаемых мер стимулирования роста.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, государственная собственность, частная собственность, эффективность, экономическое стимулирование, экономический рост, общественное воспроизводство.

Классификация JEL: O14, O31, D92.

Основной причиной критического состояния российской экономики, находящейся на грани перехода от стагнации к рецессии, по мнению представителей и правительства, и экспертов, является затянувшаяся инвестиционная пауза, практически уже перешедшая в инвестиционный спад.

Официальные данные о состоянии инвестиционной деятельности в России свидетельствуют о существенном исчерпании ресурсной базы инвестиций, связанным в значительной степени с увеличивающимися масштабами оттока российского капитала за рубеж и с ухудшением финансового положения предприятий, сокращающим их возможности инвестирования в развитие производства за счет прибыли. По данным Росстата, представленным Министерством экономического развития, объем инвестиций за первый квартал 2014 г. сократился на 4,8% [1]. В начале 2014 г. Министерство экономического развития разработало и представило «Концепцию первоочередных мер социально-экономического развития», ориентированную на стимулирование роста в

¹ Статья написана при финансовой поддержке РГНФ. Грант № 12-02-00427.

средней и долгосрочной перспективах. В качестве приоритетных мер министерством предлагаются: повышение эффективности госрасходов; сокращение численности государственных служащих; сокращение масштабов государственного имущества; сокращение издержек естественных монополий; развитие инфраструктуры на основе использования механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП) и др.

О необходимости реализации предлагаемых мер говорится не первый год, многие из них исполняются: идет приватизация государственного имущества, Минфин перманентно ориентирует бюджетную политику на сокращение госрасходов и повышение их эффективности, принимаются определенные меры по сдерживанию цен на услуги естественных монополий, принимаются законы, регулирующие развитие ГЧП (законы о концессиях, об особых экономических зонах, о федеральной контрактной системе). Разработан и принят в первом чтении федеральный закон о государственно-частном партнерстве.

Учитывая то обстоятельство, что работа по обеспечению реализации предлагаемых мер идет уже не один год, правомерно заключить, что данная система мер не достигает своей цели, о чем свидетельствует ее неспособность преодолеть доминирующий в настоящее время тренд развития: непрекращающееся снижение темпов экономического роста, сопровождаемое инвестиционным спадом. В чем причина низкой результативности совокупности названных мер? Учитывая то обстоятельство, что каждая из них, безусловно, обладает определенным инвестиционным потенциалом, то есть возможностью позитивного воздействия на темпы экономического роста, логично предположить, что причина заключается в отсутствии необходимых институциональных возможностей для полноценной реализации этого потенциала. Это дает веские основания для вывода о явно недостаточной системности подхода к разработке предлагаемой программы стимулирования роста, о его фрагментарности, чреватой возможностью упущения из виду фундаментальных мер системообразующего характера, формирующих базовую институциональную основу реализации инвестиционного потенциала предлагаемых направлений стимулирования экономического роста.

Более конкретный анализ накопившихся проблем, связанных с реализацией вышеназванных мер (низкая эффективность госрасходов, медленные темпы развития ГЧП, недостаточная эффективность особых экономических зон, коррупция в сфере госзакупок и др.), свидетельствует о том, что обеспечение их эффективности тормозится в основном из-за отсутствия мотиваций к инвестиционной и инновационной активности у субъектов их реализации. Явно недостаточны мотивации у бюджетополучателей к повышению эффективности госрасходов, у частного бизнеса – к участию в проектах ГЧП, у партнеров по ГЧП (государственных структур и частного бизнеса) – к выполне-

нию обязательств по реализации совместных проектов, у естественных монополий – к снижению издержек и т.д.

Между тем базовые предпосылки экономического роста, мотивации и стимулы к инвестиционной активности формируются, прежде всего, структурой прав собственности. Недостаточность мотиваций, а в худшем случае – их практическое отсутствие, – свидетельство явного неблагополучия с организацией отношений собственности, с сертификацией прав собственности, с их реализацией и с их правовой защитой, свидетельство наличия явного конфликта между существующей структурой прав собственности и экономическим ростом.

Применительно к частному капиталу со всей определенностью можно утверждать, что его низкая инвестиционная и инновационная активность в период перехода к инновационному развитию обусловлена сокращением институциональных возможностей реализации частной собственности в результате объективных изменений в структуре факторов общественного производства, основным трендом которых является превращение инноваций в ключевой фактор роста. Данные изменения расширяют технические границы производственных возможностей общественного производства, но в то же время продуцируют более высокие риски хозяйственной деятельности и увеличивают неопределенность ее результатов. В усложняющихся условиях процесса воспроизводства снижается действенность мотивационных механизмов рынка. Механизмы рыночного регулирования не срабатывают в связи с тем, что объективно приоритетными в технологическом плане становятся инновационные процессы, подвергающиеся значительным рискам процесс максимизации прибыли. Прежний режим отношений собственности затрудняет полноценную реализацию частной собственности (получение приемлемого дохода и возврат капитала). В результате сокращаются институциональные возможности расширения масштабов инвестиционной и инновационной деятельности в рамках существующей структуры собственности.

В этой ситуации ключевое значение для повышения инвестиционной и инновационной активности частного капитала приобретает изменение структуры отношений собственности путем преодоления институциональных ограничений реализации частной собственности. Преодоление несоответствия институтов собственности современным тенденциям технологического прогресса – неотъемлемый, ключевой элемент системного, стратегического подхода к разработке мер стимулирования экономического роста и явно недостающее звено системы официальной программы стимулирования роста. Средство достижения этой цели – изменение институтов собственности в направлении формирования для частного бизнеса инвестиционно привлекательного имущественного режима, компенсирующего ему увеличива-

ющиеся риски и тем самым мотивирующего его к инвестиционной активности. Цель применения данной меры – повышение «пропускной способности» институтов собственности в процессе реализации современных тенденций технологического прогресса.

Поскольку единственным источником формирования имущественного режима, инвестиционно привлекательного в условиях хозяйственной деятельности с повышенными рисками, является государственная собственность, постольку основным механизмом его создания является определенная рекомбинация структуры прав собственности на основе частичной передачи прав государственной собственности экономическим агентам, в том числе частному бизнесу.

К настоящему времени накоплен определенный опыт использования государственной собственности для формирования имущественного режима, благоприятного для инвестиционной активности экономических агентов. Его основные направления представлены, во-первых, созданием многочисленных институтов развития (Инвестиционный фонд, Российская венчурная компания, фонд Сколково, госкорпорации Роснано, Внешэкономбанк, Ростехнологии, Росатом, Технологические платформы, Фонд прямых инвестиций, и др.). Второе направление – кооперация потенциалов государственной и частной собственности на основе использования механизмов государственно-частного партнерства.

Традиционно в качестве основных механизмов стимулирования инвестиционной и инновационной активности посредством адаптации отношений собственности к усложняющимся условиям общественного воспроизводства на всех его направлениях используется предоставление экономическим агентам различного рода преференций: налоговых и таможенных льгот, государственных гарантий, субсидий, взносов в уставные капиталы компаний, развитие инфраструктуры за счет бюджетных средств и т.д. По своему содержанию данный процесс представляет собой передачу экономическим агентам некоторых прав государственной собственности на определенную часть доходов государственного бюджета в обмен на активизацию его инвестиционной деятельности.

Характер основных направлений использования государственной собственности для стимулирования экономического роста свидетельствует о том, что в результате поиска возможностей повышения инвестиционной активности экономических агентов, и особенно активности частного бизнеса, выбор был сделан в пользу конструирования форм или вариантов использования государственной собственности не путем прямого регулирующего воздействия на инвестиционный процесс, а посредством формирования новых специальных структур – субъектов хозяйственной деятельности со специфическими функциями оказания государственной поддержки (институты развития, в рамках ГЧП – особые экономические зоны, совместные предприятия и др.).

Отмечая безусловное наличие инвестиционного потенциала программы мер стимулирования экономического роста, принимаемых правительством, нельзя не отметить (в связи с созданием специальных структур – посредников оказания государственной поддержки) характерную для нее недооценку инвестиционного потенциала генетической основы всех новых форм стимулирования – налоговой системы, конкретнее, традиционных форм прямого налогообложения. В частности, представляется незаслуженно обойденным вниманием органов власти использование традиционных форм налогового стимулирования без образования новых организационных структур – посредников предоставления налоговых льгот. На наш взгляд, на данном этапе характер императива приобретает возврат инвестиционной льготы по налогу на прибыль, действовавшей до 2002г., позволявшей благодаря существенному снижению налога на прибыль за счет вычета из налогооблагаемой прибыли инвестиционных расходов, направлять на цели развития до 50% прибыли. Возможность использования инвестиционной льготы ориентировала процесс расходования прибыли предприятий на модернизацию производства и обновление оборудования.

Отсутствие значительных результатов применяемых в настоящее время методов стимулирования экономического роста свидетельствует о том, что структура отношений собственности пока не обеспечивает необходимых базовых предпосылок для повышения инвестиционной активности экономических агентов, и препятствия экономическому росту в этой сфере сохраняются.

Таким образом, непрекращающееся сокращение масштабов инвестирования дает основания прийти к заключению, что официальная программа стимулирования экономического роста не обеспечивает вовлечения в оборот всех имеющихся ресурсов повышения инвестиционной активности экономических агентов. При этом представляется важным акцентировать внимание на том, что решение проблемы повышения их инвестиционной активности не сводится только к созданию благоприятного имущественного режима на основе увеличения объемов стимулирования повышения их инвестиционной активности (в том числе и за счет восстановления инвестиционной налоговой льготы по налогу на прибыль). Это лишь один аспект дальнейшего развития системы стимулирования инвестиционной активности, причем немаловажный, поскольку масштабы стимулирования в настоящее время явно недостаточны, о чем свидетельствуют в том числе и результаты анкетирования резидентов технико-внедренческих особых зон, проведенного в Институте экономики РАН.

Дело в том, что, на наш взгляд, необходимым условием результативности стимулирования экономического роста на основе различных форм использования для этой цели государственной собственности

является повышение качества и преодоление дисфункций управления самой государственной собственностью.

Значение повышения качества управления государственной собственностью для активизации инвестиционного процесса трудно переоценить не только потому, что государственная собственность является материальным и финансовым источником обеспечения новых возможностей реализации современных тенденций технологического прогресса, но и потому, что она является экономической основой реализации государственных функций, формирующих институциональную среду развития экономики. Поэтому низкое качество управления использованием ее потенциала и ее правовая незащищенность сами по себе превращаются в мощный фактор экономической нестабильности, деформации институциональной среды и сдерживания экономического роста. Состояние организации управления государственной собственностью не дает оснований для его положительной оценки еще и потому, что в течение практически всего постсоветского периода существуют широкие возможности формально легальной, то есть допускаемой экономическим законодательством теневой приватизации государственной собственности во всех ее сегментах и на всех уровнях управления государственными ресурсами. Базовые предпосылки нарушения прав государственной собственности создаются еще на стадии законотворчества, выхолащивающего из законов, имеющих отношение к регулированию тех или иных аспектов ее использования, ключевую составляющую позитивного управляющего воздействия законодательной организации отношений собственности на мотивации к ее сохранению, умножению и эффективному использованию – неотвратимую, ощутимую юридическую ответственность субъектов государственной собственности всех уровней за реализацию этих целей.

Анализ причин неудовлетворительного использования государственной собственности свидетельствует об отсутствии нормативно-правовой базы принуждения ее субъектов (государственных служащих, имеющих отношение к распоряжению государственной собственностью, и менеджмента государственных компаний) к ее сохранению и эффективному использованию, что, несомненно, является одной из основных причин ее незащищенности и консервации институциональной среды, благоприятной для расцвета коррупции. Для нормативных актов, регулирующих использование государственной собственности во всех ее сегментах, характерно отсутствие правовых норм, устанавливающих формы и степень ответственности субъектов государственной собственности за ее сохранность и эффективное использование, а также санкции за их несоблюдение. Данный пробел государственного регулирования по своей сути есть не что иное как вымывание из воспроизводственных функций субъектов государствен-

ной собственности их основной функции – обеспечения ее сохранности, умножения и эффективного использования.

Поэтому разработка и законодательное оформление системы специальных правовых норм, обеспечивающих защиту прав государственной собственности и минимизацию у чиновников избыточных, практически не контролируемых, прав собственности, имеет стратегическое значение для повышения качества управления государственной собственностью. При этом, учитывая остроту до сих пор нерешенной проблемы преодоления коррупции, следует дополнительно отметить особое значение защиты государственной собственности, прежде всего, от ее собственных субъектов – от маргинальных представителей бюрократического аппарата. Между тем значительные масштабы коррупции в стране свидетельствуют о достаточно формальном характере действующих в настоящее время норм принуждения бюрократического аппарата и менеджмента госкомпаний к соблюдению прав государственной собственности, к ее сохранению и защите. Нормативная база, регулирующая деятельность государственной службы, представлена Федеральной программой «Реформирования государственной службы в Российской Федерации (2003–2005 гг.)», в которой была выдвинута задача определения обязанностей, полномочий и ответственности государственных служащих на основе должностных регламентов, и Федеральным законом «О государственной гражданской службе», принятого в 2004 г.

В процессе реформирования государственной службы, рассмотрения и принятия закона «О государственной гражданской службе» абсолютно не затрагивались ключевые для управления экономикой проблемы регламентации деятельности государственных служащих, уполномоченных распоряжаться государственной собственностью, несмотря на то что именно представители этой категории госслужащих являются основными субъектами коррупции. В законе отсутствуют правовые нормы, обеспечивающие принуждение бюрократического аппарата соблюдать и защищать права государственной собственности.

Аналогичная картина наблюдается и на уровне государственных компаний (федеральных государственных унитарных предприятий и акционерных обществ, контролируемых государством). Законы и нормативные акты, регулирующие их деятельность и распределение полномочий собственника между компаниями и органами власти, курирующими их (в том числе Гражданский кодекс РФ, Закон о приватизации государственного и муниципального имущества, Закон о государственных и муниципальных предприятиях и др.), также не содержат норм юридической ответственности ни менеджмента, ни органов власти.

Пренебрежение необходимостью правового принуждения субъектов государственной собственности к ее сохранению и эффективному использованию – существенный коррупционный пробел в юридиче-

ском оформлении отношений государственной собственности, закрепляющий избыточные нерегламентированные права собственности за ее субъектами и безнаказанность различных форм злоупотреблений с их стороны этими правами.

Между тем правовое принуждение субъектов государственной собственности к ее сохранению и эффективному использованию посредством использования эффективной юридической конструкции – ответственности – это практически единственный механизм формирования мотиваций к сохранению собственности, аналогичных мотивациям частных собственников, формируемых рыночными механизмами. Юридическая институционализация ответственности бюрократического аппарата, уполномоченного принимать решения по управлению государственными компаниями, и менеджмента компании, установление зависимости оценки их деятельности от эффективности работы предприятий, имеет ключевое значение для обеспечения защиты прав государственной собственности и реализации национальных интересов.

Трансформация управления государственной собственностью с акцентом на повышение степени ее правовой защищенности, благодаря сокращению масштабов коррупции, будет способствовать, во-первых, вовлечению в экономический оборот громадных неиспользуемых резервов повышения эффективности общественного производства, расширению ресурсной базы инвестиционных и инновационных процессов и перехода к инновационному развитию. Во-вторых, – существенному улучшению инвестиционного климата, поскольку нестабильность прав государственной собственности, проявляющаяся в их правовой незащищенности, оказывает существенное угнетающее воздействие на инвестиционную и инновационную активность экономических агентов. Способствуя расширению масштабов коррупции, незащищенность государственной собственности деформирует не только отношения государственной собственности, но и мотивации экономических агентов, в том числе субъектов частной собственности, поскольку позволяет максимизировать прибыль с меньшими издержками, обесценивая для них процессы модернизации производства и обновления основных фондов.

В порядке обобщения анализа направлений активизации инвестиционных процессов в российской экономике правомерно заключить, что ключевым условием эффективности любой системы мер стимулирования экономического роста является их осуществление в контексте оптимизации структуры отношений собственности в направлении ее адаптации к современным тенденциям технологического прогресса.

Литература

Бутрин Д. Бюджетное правило со всех сторон неверно // *Коммерсант* 17.04.2014.

В.С. ОСИПОВ
кандидат экономических наук, PhD, Институт экономики РАН

БАЗОВЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ПРИТОКА ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В статье рассматривается решение проблемы притока частных инвестиций на основе реиндустриализации экономики страны с параллельным формированием институциональных полей. В связи с тем что сырьевые отрасли являются отраслями с убывающей отдачей, решение проблем притока частных инвестиций может быть найдено путем реиндустриализации экономики страны. Необходима поддержка этого процесса извне – со стороны отраслей с возрастающей отдачей, то есть промышленных инновационных отраслей экономики.

Ключевые слова: *сельская бедность, реиндустриализация, институциональное поле.*

Классификация JEL: O14, O25, O43, L52, L16.

Явление сельской бедности в России в XXI в. на фоне успехов экономической политики правительства выглядит странным. Однако следует разобраться, является ли сельская бедность результатом ошибочной экономической политики или это – закономерный процесс, связанный с широкомасштабным использованием рецептов так называемого «Вашингтонского консенсуса».

В течение длительного периода времени в России отчетливо наблюдается постоянная миграция сельского населения трудоспособного возраста в города, происходит старение сельского населения, вымирание села и сокращение доходов сельских жителей.

С одной стороны, социально-экономическое положение сельского населения удручающее [1]. Но при этом, с точки зрения теории сравнительных преимуществ Д. Рикардо, это свидетельство того факта, что сельскохозяйственное производство, которым занято подавляющее большинство сельского населения, – неконкурентоспособно по сравнению с иными отраслями национальной экономики, а также на внешнем рынке. Это один взгляд на проблему и одно из возможных объяснений явления сельской бедности. Другое объяснение состоит в том, что Д. Рикардо, когда разрабатывал свою теорию сравнительных преимуществ, имел в качестве объектов анализа примерно одинаковые по трудозатратам отрасли экономики и продукты (вино и ткань). Таким

образом, применение теории Д. Рикардо к современным экономическим отношениям, которые характеризуются значительно большим разнообразием отраслей экономики, продуктов, а также трудозатрат в них ошибочно. Если в модели Д. Рикардо вместо обмена ткани на вино, рассматривать обмен высокотехнологичного продукта на продукт примитивного производства, то становится понятно, что обмен без ущерба для отраслей примитивного производства невозможен. Симметричная взаимовыгодная торговля, по Д. Рикардо, возможна только при условии нахождения торгующих стран на примерно одном уровне развития. Если уровни развития разные, то и торговля несимметрична и не взаимовыгодна для торгующих стран. Таким образом, параметр качества продукта, его свойств, трудозатрат на него выходит на первый план. Важным становится свойство отрасли генерировать убывающую или возрастающую отдачу.

Примитивное производство имеет меньше возможностей для разработки и внедрения инноваций, в то время как инновации высокотехнологичных отраслей дают колоссальный прирост отдачи. Последние же невероятно привлекательны для частных инвестиций, так как норма прибыли в них значительно превышает среднерыночный уровень.

Убывающая отдача свойственна сырьевым отраслям или примитивным отраслям, характеризующимся либо малым переделом сырья, либо отсутствием его передела и, соответственно, низкой добавленной стоимостью, и сельскому хозяйству, в которых экстенсивный способ производства превалирует над интенсивным. Даже в развитых странах сельское хозяйство существенно субсидируется из государственного бюджета. Возрастающая отдача характерна для высокотехнологичных отраслей промышленности, с интенсивным типом производства. Таким образом, в результате принятия рецептов Вашингтонского консенсуса страны третьего мира потеряли свою промышленность, так как слишком быстро открылись мировым рынкам; поток импортных товаров в первую очередь погубил промышленность, что привело к снижению доходов населения (ведь возрастающая отдача была потеряна, а убывающая отдача осталась), что, в свою очередь, привело к снижению доходов в сельской местности, так как сократился совокупный спрос. Здесь уместно вспомнить модель, предложенную И.-Г. фон Тюненом [11]. Его идея кругов хорошо демонстрирует связь между отраслями народного хозяйства и воздействие их друг на друга. Собирательство и охота находятся на удалении от города, ближе к нему находится сельское хозяйство, а в центре – промышленность.

Сокращение отраслей промышленности (а следовательно, и возрастающей отдачи) приводит к тому, что страна теряет возможность обеспечить экономический рост в долгосрочной перспективе. Именно

эта проблема сейчас стоит на повестке дня в России: при высоких ценах на сырьевые ресурсы и значительном потоке финансовых ресурсов от их продажи, экономический рост замедляется – население не предъявляет спрос на товары, совокупный спрос из-за снижения доходов населения вследствие безработицы резко сжался. Кроме того, примитивные продукты и услуги могут оплачиваться более-менее высоко только тогда, когда иные отрасли с возрастающей отдачей генерируют потоки средств в экономику. Например, дворник в Никарагуа, Италии и США за одну и ту же работу при той же интенсивности труда, будет получать совершенно разные заработные платы. Таким образом, производительность труда может не возрастать не только из-за лени работников, но и по структурным причинам. Вследствие этого происходит отток наиболее квалифицированных кадров в другие страны. Поэтому же увеличение затрат на образование и науку при отсутствии промышленного высокотехнологического производства с возрастающей отдачей также ведет к оттоку квалифицированных кадров за рубеж. Получается, что бедная страна, специализирующаяся на отраслях с убывающей отдачей, обеспечивает другие страны, имеющие отрасли с возрастающей отдачей, платежеспособным спросом, а кроме того, снабжает эти страны квалифицированными кадрами, готовыми работать за меньшие заработные платы, чем местные специалисты. Двойной отток (капитала и кадров) дает ощутимый толчок для развития и экономического роста тем странам, которые специализируются на промышленном производстве, и медленно уничтожает отрасли экономики в бедных странах. Мы видим, что П. Самуэльсон оказался не прав, когда утверждал, что при открытии мировых рынков произойдет выравнивание доходов во всех странах. Расслоение народов по доходам все возрастает, бедность в некоторых странах перерастает в нищету.

Если принять во внимание вышеизложенные аргументы, то становится понятно, что проблема притока частных инвестиций не может быть решена никаким косметическим реформированием экономики (так называемые структурные реформы, которые проводятся уже третий десяток лет без видимых успехов), открытием рынков, свободной конкуренцией и другими элементами из рецептов Вашингтонского консенсуса, а только лишь путем развития местной (внутристрановой) промышленности и возрастающей отдачей. Уместным будет и изменение налоговой политики со смещением основного налогового бремени на сырьевые отрасли с убывающей отдачей в пользу субсидирования отраслей промышленности с возрастающей отдачей. Следует добавить, что именно заработные платы работников промышленности формируют совокупный спрос на продукты сельского хозяйства и иных отраслей с убывающей отдачей и придают им импульс к развитию в кейнсианской традиции.

Целью деятельности правительства, таким образом, должно стать не открытие рынков для иностранных товаров, а формирование благоприятной среды для создания высокотехнологичных отраслей промышленности, т.е. для реиндустриализации экономики страны. Обоснование принципов реиндустриализации, или новой индустриализации, широко приведено в литературе. Но нам хотелось бы остановиться на структурных элементах среды, в которой новая индустриализация может быть реализована. Совершенно очевидно, что строительство заводов и фабрик по всей стране без привязки к каким-либо многокритериальным совокупностям факторов выбора местоположения бессмысленно и даже не возможно. Однако при всей оправданности многоступенчатого построения оптимального плана размещения национального хозяйства существует необходимость формирования институциональных полей для притока частных инвестиций.

Институциональное поле – это институционализированная территория локализованная площадка взаимодействия, на которой хозяйствующие субъекты с различными организационными возможностями согласованно выстраивают свое поведение по отношению друг к другу и к потребителю с наибольшим экономическим эффектом [2]. Важно отметить, что структурно институциональное поле напоминает модель И.-Г. фон Тюнена, но сопровождается при этом синергетическим эффектом между соседствующими отраслями с возрастающей и убывающей отдачей (отрасли с возрастающей отдачей дают импульс развитию отраслям с убывающей отдачей, а последние, в свою очередь, своим развитием дают импульс отраслям с возрастающей отдачей). Одновременно необходимо обеспечивать рост конкурентоспособности продукции, сопровождая его ростом реальных доходов населения, а не их снижением, как это принято сейчас, когда конкурентоспособность понимается как достижение низкой цены продукта за счет снижения затрат на оплату труда при производстве продукта. Установление такого ограничивающего условия для конкурентоспособности моментально возвращает нас к идеям И.А. Шумпетера – к его инновациям и идее созидательного разрушения¹. Специализация на отраслях с возрастающей отдачей, развивающихся на основе новых знаний (отсюда необходимость развития науки и образования), – вот основа для реиндустриализации страны. Структурно институциональное поле представляет собой основу для сети взаимодействия науки, образования, бизнеса и потребителей.

Примером программы формирования таких институциональных полей может послужить принятая Правительством РФ в 2009 г. Стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкаль-

¹ Подробнее см.: Шумпетер И.А. (1982).

ского региона на период до 2025 года² (далее Стратегия–2025). Условием успешной реализации Стратегии–2025 названо «комплексное, системное и синхронное взаимодействие государства, бизнеса и общества на принципах государственно-частного партнерства в реализации ключевых инвестиционных проектов, в первую очередь на территории опережающего экономического роста». Мы видим, что Правительство не только определило в Стратегии–2025 приоритетные направления развития указанного региона, но и приоритетный механизм реализации – государственно-частное партнерство [6]. Фактически, в результате своеобразного SWOT-анализа ситуации на Дальнем Востоке стали понятны ее сильные и слабые стороны, риски и угрозы, а также возможности и конкурентные преимущества. Причем основной угрозой назван разрыв кооперационных связей между регионами Дальнего Востока. Отмечено также, что только в южных районах Дальнего Востока наблюдается некоторая связь за счет транспортной [3] и энергетической инфраструктуры [4]. Тем не менее сетевые формы организации промышленности предлагаются в Стратегии–2025 в качестве базовых. Особые экономические зоны и проекты государственно-частного партнерства, очевидно, являются сетевыми формами организации бизнеса при участии государства и общества [5].

Отсюда возникает фактор устойчивого конкурентного преимущества участников такой сетевой структуры [6]. Инструментом формирования такого устойчивого институционального поля выступает целенаправленное координирование деятельности участников сетевой структуры силами самих участников [7]. Самоорганизация выступает здесь, по нашему мнению, главным двигателем формирования институционального поля.

Структура институционального поля определяется взаимным расположением участников рынка, которые производят продукт внутри сетевой структуры и цепочки ценности.

Даже самая простая модель рынка, характерного для классической экономической теории, обязательно включает покупателей и продавцов продукта и концентрирует внимание на отношениях между ними, анализируя их взаимовлияние. Продукт в относительно развитой рыночной экономике движется по более длинному технико-технологическому циклу.

Рыночные отношения реализуются не просто в актах обмена между участниками таких отношений, но в совокупности связанных между собой операций производственного цикла, выстроенных по техноло-

² Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2009 №2094-р «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года».

гической цепочке производства, распределения и реализации товара [8]. В каждой операции, в каждом звене цепочки ценности продукт получает изменение или перемещается с целью увеличить стоимость для производителей и ценность для потребителей.

Исследователи задаются вопросом о том, как можно определить, где начинается цепочка стоимости – со сборки продукта или с производителей сырья? Существует мнение, что однозначного ответа на такие вопросы не может быть. Однако мы придерживаемся иной точки зрения, идущей в согласии с мнением исследователя Р. Каплинского [13]. Мы считаем, что любая цепочка ценности начинается с получения первичного сырья и завершается потреблением продукта и утилизацией остатков его потребления. Безусловно, каждая цепочка ценности требует своего исследования, так как она уникальна по своей конфигурации и составу участников – звеньев цепочки. Они различаются также и по вкладу в конечный продукт, по вкладу в удовлетворение потребностей потребителя и по вкладу в добавленную стоимость и прибыль от реализации конечного продукта. Таким образом формируются так называемые организационные поля.

Под организационным полем понимают совокупность организаций, которые в единстве составляют определенную область институциональной жизни, – это ключевые поставщики, потребители ресурсов и продуктов, регуляторы и другие организации, производящие схожие продукты или услуги. Соединение организационных полей, выстраиваемых с помощью пересекающихся и взаимовлияющих цепочек ценности, формирующих сетевые структуры для удовлетворения потребностей потребителя, является высшей формой конкурентного взаимодействия хозяйствующих субъектов.

Под взаимодействием понимают форму отношений, включающих не только взаимное согласование действий для совместной выгоды, но и непосредственные контакты между участниками таких отношений. Однако мы предусматриваем также возможность усиления отдельных участников конкурентного взаимодействия и их превалирования в задаче раздела дополнительной добавленной стоимости.

По нашему мнению, механизмы внутрикластерного взаимодействия должны отрабатываться на стадии пилотного проекта, то есть с этого момента необходимо определить факторы формирования сетевых связей. В качестве пилотных проектов можно предложить участникам кластера поучаствовать в совместных мероприятиях – выставках, совещаниях и т.д., постепенно переходя к более плотному взаимодействию. После этого можно осуществлять более тесное сотрудничество, например, организацию сетевого складского комплекса или централизованные закупки сырья для участников кластера. Важны не столько параметры объемов закупок, сколько сами факты их осуществ-

вления в атмосфере доверия и приятия друг друга в качестве равноправных участников одного институционального поля. Постепенно можно расширять спектр совместных проектов и глубину доверительных отношений внутри кластера. Впоследствии участники кластера, привыкнув к совместному осуществлению определенных операций, будут инициативно подходить к организации производственного процесса, и согласовывать операции друг с другом для совместного положительного экономического эффекта. В стратегической перспективе возможно более четкое разграничение процессов разделения труда и кооперации подразделений. Впоследствии участники кластера, привыкнув к взаимодействию, откажутся от организующих воздействий со стороны менеджера кластера и будут взаимодействовать друг с другом более свободно.

Совершенно точно можно утверждать, что монополизация рынка в таком случае практически невозможна, так как согласование действий, операций и способов их осуществления происходит в тесной взаимосвязи с технологическим процессом. При этом становится невозможным возникновение монополий и тем более – злоупотреблений монопольным положением на рынке.

В условиях «естественного государства», характеризующегося устойчивым институциональным полем, большое значение принимают сущностные аспекты координации деятельности самими хозяйствующими субъектами. В этом случае большее влияние на процессы координации могут оказывать группы фирм (сетевые бизнес-структуры), ориентированные через цепочку ценности на совместное создание ценности с потребителем.

Создание институционального поля для реиндустриализации [9] является прерогативой государства. Однако для реиндустриализации эта мера необходима, но не достаточна, так как формирование сетевых структур должно осуществляться на основе взаимодействий, а для этого предприниматели должны быть уверены в положительном развитии ситуации в стране. Уверенности такой нет, отчего отток капитала продолжается. Процесс разрешения экономических противоречий осуществляется на основе взаимодействия различных уровней управления. Для обоснованного прогнозирования нужна параметризация сбалансированности развития страны, а управленческие решения должны приниматься по факту выявления дисбалансов развития. Такая сбалансированность, даже при изменении внешней среды, на которое сетевая структура будет вынуждена отреагировать изменением внутренней среды, не позволит институциональному полю разрушиться, в силу действия зависимости от ранее избранного пути «path dependence», или «эффект колеи». Конечно, последнее действует в ситуации, когда внешнее воздействие не носит характера абсолют-

ного разрушения. В ситуациях, когда институты формируют поведение, институционализированные правила, соответствующие усвоенные и поведенческие убеждения и поведение, мотивируемое ими, создают равновесие. Система, состоящая из институционализированных правил и убеждений, включает, направляет и мотивирует самоподдерживающееся поведение, воспроизводящее данную систему. Таким образом, любые изменения институционального поля влияют на механизм принятия стратегических решений участниками сетевой структуры. Важно отметить, что даже если предположить, что частные инвестиции придут в отрасли с убывающей отдачей в виде кредитов, то проценты по этим кредитам окажутся близкими к норме прибыли в этих отраслях, что сделает работу таких отраслей бессмысленной с точки зрения прибыли. Обратная ситуация с кредитованием отраслей с возрастающей отдачей, где инвестор притягивается жадой наживы, так как норма прибыли в таких отраслях резко отличается от нормы прибыли в отраслях с убывающей отдачей.

Нам представляется интересным также рассмотреть опыт некоторых стран, использовавших стратегию развития местной промышленности с возрастающей отдачей, причем разными способами, но все же протекционистскими по своему характеру. Во-первых, это Южная Корея, которая, столкнувшись с проблемой выхода на мировой рынок своих промышленных товаров, воспользовалась стратегией импортозамещения. Здесь не только возникает возможность для развития отраслей с возрастающей отдачей, но и возможность воспользоваться уже существующими институциональными структурами (инфраструктурой рынка), ранее использованными для реализации импортных товаров, – проблема организации рынка сбыта товаров решается автоматически, так как он уже существует и, возможно, даже не потребуются его перестройка [10, с.373]. Во-вторых, это опыт Финляндии, где политика импортозамещения выражалась в том, что иностранный инвестор не мог напрямую инвестировать средства в обрабатывающую промышленность без специального разрешения Министерства промышленности. Причем разрешение предусматривало запрет на осуществление тех видов деятельности, в которых иностранный инвестор мог составить конкуренцию местным производителям. Наконец, опыт Ирландии, которая в самые короткие сроки из сельскохозяйственной страны превратилась в страну с передовыми информационными технологиями и резко повысила свое благосостояние за счет переключения на отрасль с возрастающей отдачей, опередив многих европейских партнеров.

Таким образом, становится понятным, что целенаправленная политика государства на создание местной промышленности (вопреки рецептам Вашингтонского консенсуса, возможно, протекционистская по каким-то продуктовым позициям промышленного сектора), в соче-

тании с формированием условий для ведения бизнеса в виде институциональных полей способна расширить совокупный спрос на внутреннем рынке за счет роста доходов населения и дать толчок развитию сельского хозяйства и иных отраслей с убывающей отдачей путем предъявления платежеспособного спроса на их продукты со стороны работников отраслей с возрастающей отдачей. Хотелось бы подчеркнуть необходимость именно параллелизации этих процессов, ибо их последовательное исполнение не даст желаемого результата.

Литература

1. Зельднер А. Государственное регулирование агропромышленного сектора экономики // Вопросы экономики. 1997. № 6. С. 83.
2. Осипов В.С. Институциональное поле взаимодействующих хозяйствующих субъектов // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12–14. С. 405–409.
3. Халтурин Р.А. Дороги в системе инфраструктурного комплекса России // Экономические науки. 2010. № 1. С. 292.
4. Халтурин Р.А. Состояние и опыт строительства дорожной сети в России и за рубежом // Экономические науки. 2011. № 74. С. 223–226.
5. Ворожейкина Т.М. Методология разработки стратегии развития товаропроводящей инфраструктуры // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12–4. С. 96–98.
6. Зельднер А. Социализация общественных отношений и государственно-частное партнерство // Проблемы теории и практики управления. 2012. № 7–8. С. 22–28.
7. Осипов В.С. Институциональное поле воспроизводственного процесса // Научное мнение. 2014. № 2. С. 129–135.
8. Ворожейкина Т.М. Обоснование перспективных вариантов развития сельского хозяйства на основании прогнозных продовольственных балансов // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2013. Т. 118. № 2. С. 128–134.
9. Невская Н.А. Реиндустриализация как целевой ориентир индикативного планирования // Экономика и предпринимательство. 2014. № 4–1. С. 104–107.
10. Мюрдадь Г. Современные проблемы «третьего мира». М.: Издательство «Прогресс», 1972. С. 373.
11. фон Тюнен И.-Г. Изолированное государство. М.: Экономическая жизнь, 1926.
12. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М.: Издательство Прогресс, 1982.
13. Kaplinsky R. Spreading the gains of globalization: what can be learned from value chains analysis. IDS Working Paper № 110. Brighton: University of Sussex, 2000. P. 13.

А.М. ГАНЕЕВ
научный сотрудник Института экономики РАН

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРУ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассматривается современное состояние здравоохранения Российской Федерации, опыт развитых стран в привлечении инвестиций в сферу здравоохранения. Приводятся примеры использования института государственно-частного партнерства в России, а также показаны перспективы дальнейшего распространения различных форм и механизмов государственно-частного партнерства в нашей стране.

Ключевые слова: *система здравоохранения, финансирование системы здравоохранения, государственно-частное партнерство.*

Классификация JEL: I11, I18, E22, H510.

В Российской Федерации начиная с 1990 г. заболеваемость населения растет. Если в 1990 г. было продиагностировано 158,3 млн случаев¹ заболевания населения, в 2000 г. – 191,3 млн случаев², то уже в 2012 г. – 229,7 млн случаев³. Таким образом, с 1990 г. по 2012 г. рост заболеваемости составил 45,1%. Ежегодный опрос населения страны, проводящийся социологами Левада-Центра, выявил увеличение числа неудовлетворенных системой здравоохранения России. Так, в 2008 г. доля неудовлетворенных качеством медобслуживания и его организацией составила 59%, а в 2013 г. – 77%⁴.

В то же время Россия столкнулась с проблемой старения населения. Ежегодно растет число лиц старше трудоспособного возраста – с 27621 тыс. человек в 1990 г. до 33100 тыс. человек в 2013 г. (см. табл.), или в процентном соотношении от всего населения – с 18,7% в 1990 г. до 23,1% в 2013 г.

¹ Здравоохранение в России. Стат. сб. / Госкомстат. М., 2001. С. 56.

² Здравоохранение в России. 2011 / Росстат. М., 2011. С. 21.

³ Здравоохранение в России. 2013 / Росстат. М., 2013. С. 50.

⁴ levada.ru/10-09-2013/meditsina-obrazovanie-i-zhkhkh-v-predstavlenii-rossiyan. 30.04.2014.

Таблица

Распределение населения России по возрастным группам (на 1 января)

	1990	1996	2002	2003	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Все население, тыс. чел.	147665	148292	145649	144964	143236	142748	142737	142833	142865	143056	143347
В том числе: из общей численности – население в возрасте (тыс. чел.):											
моложе трудоспособного	36101	33615	27274	26115	23671	22842	22854	23086	23209	23568	24110
трудоспособном	83943	84540	88515	89206	90157	89745	89342	88561	87847	87055	86137
старше трудоспособного	27621	30137	29860	29643	29408	30161	30541	31186	31809	32433	33100
Из общей численности – население в возрасте (в %):											
моложе трудоспособного	24,45	22,7	18,7	18	16,53	16	16	16,2	16,2	16,5	16,8
трудоспособном	56,85	57	60,8	61,55	62,94	62,9	62,6	62	61,5	60,8	60
старше трудоспособного	18,7	20,3	20,5	20,45	20,53	21,1	21,4	21,8	22,3	22,7	23,1

Источники: Рассчитано автором по статистическим сборникам: Российский статистический ежегодник. 2012 / Росстат. М., 2012. С. 81; Российский статистический ежегодник. 2013 / Росстат. М., 2013. С. 82.

Согласно «Прогнозу социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов», подготовленному Минэкономразвития, численность населения трудоспособного возраста будет сокращаться с 86,6 млн человек в 2012 г. до 82,6 млн человек в 2016 г., а численность населения старше и моложе трудоспособного возраста будет расти. Численность населения старше трудоспособного возраста увеличится на 2,8 млн человек – с 32,8 в 2012 г. до 35,6 млн человек в 2016 г. Численность населения моложе трудоспособного возраста в 2016 г. вырастет на 2,1 млн человек и составит 25,9 млн человек⁵.

Увеличение численности населения старше и моложе трудоспособного возраста, а также рост заболеваемости говорят о том, что, во-первых, будет возрастать нагрузка на медицинские учреждения, которые и на данный момент не справляются с предоставлением качественных и доступных услуг, а во-вторых, будут снижаться налоговые поступления в бюджет в связи с сокращением доли населения трудоспособного возраста, приносящего основной налоговый доход.

В условиях, когда растет заболеваемость населения, повышается доля населения пенсионного возраста, а удовлетворенность граждан системой здравоохранения падает, правительство решает сократить бюджетное финансирование здравоохранения: с 2013 г. к 2016 г. доля расходов на здравоохранение в бюджете снизится с 3,8% до 2,6%, а в ВВП — с 0,8 до 0,5% [1].

«Как известно, 41 статья Конституции гарантирует бесплатное оказание медицинской помощи. Но у государства на это денег нет. Давно не секрет, что мы живем в небогатой стране. Давайте посмотрим на долю здравоохранения в общем ВВП. К 2016 г. ожидается снижение до 3,4% с сегодняшних 3,7%, к 2020 г. – до 2,8%. Но даже 3,7% — это в два раза ниже, чем в среднем в развитых странах», — отметил Леонид Рошаль в своем выступлении на круглом столе проекта «Социальный навигатор»⁶.

Российская система здравоохранения в текущей ситуации остро нуждается не только в сохранении нынешнего уровня финансирования, но и в увеличении инвестиций для ее развития и недопущения снижения уровня доступности для населения качественных медицинских услуг.

Мы считаем, что в данной ситуации наиболее эффективным и перспективным механизмом привлечения инвестиций в сферу здравоохранения является государственно-частное партнерство.

⁵ Сайт Министерства экономического развития РФ. economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/macro/prognoz/.doc20130924_5 30.04.2014.

⁶ Сайт Риа Новости. ria.ru/sn_health/20131011/969362808.html#ixzz30lkvAwjy. 30.04.2014.

Согласно В.Г. Варнавскому, государственно-частное партнерство – институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и НИОКР до обеспечения общественных услуг [2].

А.Г. Зельднер определяет государственно-частное партнерство как систему организационно-экономических отношений, предполагающую закрепление на контрактной основе прав и ответственности органов власти и бизнеса за совместное использование инвестиционных и других ресурсов, паритетное разделение рисков и прибыли, достижение конечных результатов при реализации крупных инфраструктурных проектов, а также перераспределение правомочий собственности и социализацию общественных отношений [3].

Государственно-частное партнерство дает возможность и государству, и бизнесу, и обществу получать выгоду от сотрудничества: государство привлекает ресурсы частного партнера в проекты, которые оно не может осуществить самостоятельно, оставляя за собой контрольные функции: частный сектор получает прибыль в процессе реализации проектов, общество получает качественные услуги для каждого гражданина.

Европейский опыт говорит о значительной распространенности механизма государственно-частного партнерства в решении проблемы финансирования системы здравоохранения. В последние годы число реализуемых проектов ГЧП в области здравоохранения в развитых странах возрастает, особенно в Австралии, Великобритании, Германии и Швеции. Так, например, за последние 20 лет в Великобритании с использованием частных средств было построено более 130 больниц [4].

Опыт развитых стран в реализации проектов ГЧП показал особенную заинтересованность в распространении таких моделей ГЧП как BOLB (частный партнер строит больницу, объект продается государству, но с условием получить его обратно в аренду, и частным партнером управляется) и Alzira (частный партнер строит и управляет больницей, одновременно заключая контракт на предоставление услуг определенной группе населения).

Эти формы ГЧП, на наш взгляд, интересны для государства и для бизнеса и в России.

К сожалению, в России институт ГЧП в здравоохранении используется еще недостаточно часто. Есть ряд причин, мешающих развитию и распространению государственно-частного партнерства, в том числе:

- длительный срок окупаемости проектов социальной сферы;
- слабые гарантии со стороны государства и высокие риски проектов в здравоохранении;

- несовершенство законодательства: так, проведенное С.В. Козловой исследование российского регионального законодательства о ГЧП выявило наличие определенных противоречий между целями создания ГЧП и существующими законами о ГЧП [5];
- сложность реализации проектов ГЧП в медицине в рамках текущего законодательства;
- действовавшая до 2013 г. многоканальная система финансирования и связанные с этим сложности в участии в системе обязательного медицинского страхования. Введение с 1 января 2013 г. одноканальной системы финансирования должно увеличить заинтересованность частного капитала в инвестировании средств в здравоохранение.

Но в последнее время государство и бизнес все чаще используют механизмы государственно-частного партнерства при реализации проектов в сфере здравоохранения.

Например, уже несколько лет в Казани успешно работает проект Центра планирования семьи и репродукции, который открыла российско-финская компания ОАО «АВА-Петер» по концессионному соглашению с мэрией города (SPV – «АВА-Казань»). Проект рассчитан на 10 лет. Частный партнер вложил деньги (41,2 млн руб.) и опыт, а городом в проект были переданы помещения «Центра планирования семьи». Также власти со своей стороны гарантировали финансирование не менее 400 циклов ЭКО в год. При этом Центр вправе оказывать медицинские услуги за плату. В 2013 г. Центр осуществил 830 циклов, которые проводились в рамках ОМС и программ высокотехнологичной медицинской помощи. Также было реализовано 490 коммерческих циклов ЭКО. Это яркий пример взаимовыгодного сотрудничества в рамках ГЧП. Частный партнер получает стабильную прибыль и рассчитывает в ближайшее время окупить вложенные средства. Государство получило современное медицинское учреждение с квалифицированным персоналом, оказывающее качественные и доступные медицинские услуги всем слоям населения [6].

Еще один проект концессии реализуется в Новосибирске. Объектом концессионного соглашения стало здание роддома № 1. Компания «Авиценна» подписала соглашение с администрацией города, по которому город передавал здание в управление на 20 лет, а концессионер обязывался произвести работы по его ремонту, реконструкции и оснащению. По соглашению предполагались инвестиции со стороны «Авиценны» в размере 60 млн руб., но в итоге в ремонт и оснащение ей пришлось вложить 10 млн долл. Согласно договору, создающийся медицинский центр взял обязательства осуществлять бесплатно 48 операций ЭКО в год, а также отчислять городской администрации концессионную плату [6].

В рамках ГЧП сейчас развиваются сети гемодиализных центров в регионах РФ. Поскольку самостоятельно оплатить услуги лечения гемодиализом большинство пациентов не в состоянии, чаще всего лечение оказывается по системе ОМС. Зачастую частный предприниматель сам строит здание и нанимает персонал. Государство предоставляет пациентов, которые обслуживаются по системе ОМС. Однако часть субъектов Российской Федерации, по сути, остается без возможности реализовывать такого рода проекты ГЧП в связи с низкими тарифами ОМС в этих регионах, причем и бизнес в этих регионах России слабо заинтересован в осуществлении такой формы ГЧП. Тем не менее ряд подобных проектов успешно реализуются. Наряду с перинатальной медициной есть сферы здравоохранения, которые имеют особый интерес для частных инвесторов.

Перспективное соглашение сроком на 49 лет подписано в рамках открытого конкурса на заключение концессионного соглашения, объявленного правительством Москвы 15 ноября 2012 г. Городская клиническая больница № 63 стала объектом концессионного соглашения с Европейским медицинским центром (ЕМС). В состав больницы входили пять строений: два медицинских корпуса, лабораторный корпус и постройки хозяйственного назначения. Первые четыре года ЕМС будет проводить реконструкцию зданий учреждения⁷.

Основной целью заключения соглашения с ЕМС для города является создание многофункционального медицинского центра, оказывающего услуги по самым современным технологиям в области здравоохранения. Инвестор не только строит объект, но и управляет им. Согласно условиям соглашения, общая сумма планируемых частных вложений будет составлять 4,37 млрд руб. На реконструкцию зданий будет вложено порядка 2,88 млрд руб., а на техническое оснащение больницы – 1,49 млрд руб.

Важной составляющей соглашения стало обязательство в обслуживании населения в рамках системы ОМС в объеме 20–30% от общего числа клиентов.

Для государства и населения ГЧП, безусловно, является эффективным инструментом привлечения частного партнера к проектам в сфере медицины с низкими рисками потери доступности медицинских услуг и управляемости медицинских учреждений. С другой стороны, государство получает возможность с наименьшими бюджетными затратами и без снижения доступности медицинских услуг, при условии жесткого контроля за соблюдением интересов общества, восстановить и оснастить современным оборудованием медицинские учреждения страны и обеспечить предоставление высококачественной и доступной медицинской помощи.

⁷ Сайт электр. журнала Газета. gazeta.ru/social/2013/05/22/5332769.shtml. 30.04.2014.

Еще одной формой ГЧП является совместное предприятие. В последние годы начали реализовываться проекты ГЧП и в данной форме. Например, белгородская поликлиника «Гармония здоровья», учредителями которой стали страховая компания «МАКС» и ОГБУЗ «Городская больница № 2 г. Белгорода». Правительство области передало предприятию здание и землю, а страховая компания внесла денежные ресурсы на переоборудование и ремонт поликлиники. В данной ситуации частный партнер управляет предприятием и получает прибыль от предоставления платных услуг наравне с услугами по системе ОМС. Но данная форма ГЧП довольно редко встречается, поскольку частный партнер должен постоянно обращаться к государству за согласованием различных вопросов и проблем, что усложняет управление деятельностью учреждения.

На данный момент успешных проектов государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения в России крайне мало. Но уже очевидно, что число проектов ГЧП будет расти – об этом говорит как международный опыт, так и острая необходимость в использовании механизмов ГЧП для развития системы здравоохранения России. Государственно-частное партнерство, в условиях сокращения доли расходов на здравоохранение и сложной международной и внутренней экономической обстановки, поможет решить наиболее острую проблему сегодняшнего российского здравоохранения – недостаточности его государственного финансирования, привлекая частного партнера и его ресурсы.

Государственно-частное партнерство уже в ближайшем будущем может значительно облегчить нашему государству задачу исправления текущей ситуации в сфере медицинских услуг и в создании в России высокотехнологичной качественной и доступной для населения системы здравоохранения.

Литература

1. *Шохина Е. Жертвы Экономии* // Эксперт. 2013. № 40. С. 25–26.
2. *Варнавский В.Г. Приватизационные процессы в инфраструктуре: успехи и ошибки реформ* // Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 8. С. 110.
3. *Зельднер А.Г. ГЧП – мейнстрим современной российской экономики* // Мир перемен. 2014. № 1. С. 143.
4. *Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство в здравоохранении: международный опыт* // Управление здравоохранением. 2010. № 1 (№ 26). С. 9–15.
5. *Козлова С.В. Институциональная среда развития государственно-частного партнерства в России* // Экономические науки. 2009. № 9 (58).
6. *Каменский А., Коголовский В., Гончарова О. Дело номера. Храбрые портняжки* // Vademesum. 2014. № 3.

В.Н. МОЧАЛЬНИКОВ

доктор экономических наук, профессор кафедры
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

М.Е. АНОХИНА

кандидат экономических наук, доцент кафедры
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

МОДЕЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Раскрывается цель и содержание основных направлений и особенностей развития российской экономики на современном этапе, обосновывается в качестве одного из главных условий обеспечения положительной экономической динамики применение эффективного механизма государственного регулирования социально-экономической системы. Показаны основные институциональные провалы, которые тормозят развитие экономики. Выявляются причины слабой социальной ориентации российского корпоративного бизнеса. Рассматривается модель государственного регулирования экономики на принципах социального партнерства.

Ключевые слова: *социально-экономическая система, государственное регулирование экономики, провалы рынка, институциональные провалы, социальная ответственность бизнеса, социальная консолидация, корпоративизм.*

Классификация JEL: K20, I38.

События, происходящие в глобальной общественной системе, связанные с политическими и экономическими кризисами, как никакие другие факторы с очевидностью показали необходимость активной государственной позиции в регулировании социально-экономической системы. Национальная экономика должна обеспечивать силу государства, его экономическую независимость, формировать здоровые духовные и нравственные ценности.

Современный вектор социально-экономического развития России

В своем стремлении войти в группу лидирующих стран Россия значительно уступает высокоразвитым государствам, которые в качестве своих основных приоритетов все-таки видят формирование подлинно цивилизованной экономики.

Достаточно полную картину способности экономики к росту, а также уровня прогрессивного развития страны дает индекс ESCAPE, рассчитываемый транснациональной аудиторской компанией PricewaterhouseCoopers (PwC). Индекс включает пять факторов: экономический рост и стабильность (Economic); социальный прогресс и сплоченность (Social); коммуникационные технологии (Communication); политические, правовые и регуляторные институты (Political); экологическая устойчивость (Environmental). Индекс ESCAPE определен по 42 крупнейшим странам мира, на долю которых в 2012 г. приходилось 85% мирового ВВП. Согласно этим расчетам, Россия за исследуемый период (2000–2012 гг.) переместилась с 39 позиции на 25. Значение данного показателя было улучшено более чем в 2 раза (см. рис. 1). Но основной рост произошел в 2007 г. При этом были отмечены позитивные процессы практически по всем факторам.

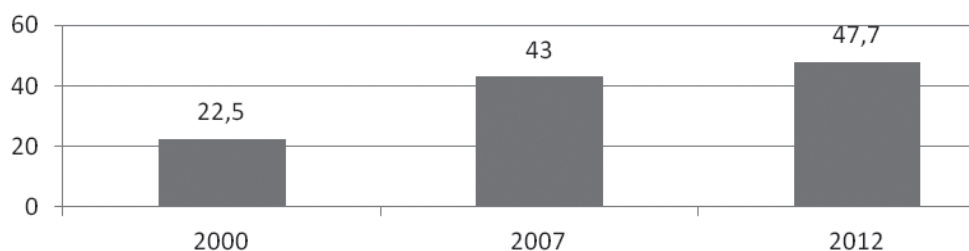


Рис. 1. Показатели индекса ESCAPE.

Источник: Составлено по PricewaterhouseCoopers (PwC). pwc.co.uk/economic-services/issues/escape-index-in-brief.jhtml.

Содержательный анализ индекса в 2012 г. позволяет утверждать, что улучшение положения было обусловлено значительным ростом только коммуникационного фактора (см. рис. 2). По остальным факторам Россия находится в конце этого списка¹.

Причины, отодвигающие нашу страну от достойного положения в группе стран лидеров по экономическому развитию, кроются в неправильной расстановке приоритетов экономической политики, количественные параметры роста в которой являются определяющими, а социальные аспекты учитываются недостаточно. Но и при таких ориентирах не удастся сохранить достигнутую динамику. Темпы роста российской экономики в 2013 г. замедлялись, ВВП страны по итогам 2013 г. увеличился на скромные 1,3%. Российская экономика в динамике своего развития вошла в противофазу с развитием мировой экономической системы. Это подтверждается прогнозными параметрами

¹ Исследование PricewaterhouseCoopers: Комплексное развитие ведущих стран мира в период с 2000 по 2012 г. <http://gtmarket.ru/news/2014/02/06/6600>.

экономического роста, согласно которым российский ВВП в период 2014–2016 гг. будет увеличиваться медленнее, чем мировой (см. рис. 3).

При решении задачи обеспечения экономического роста на 3%, заложенного в бюджет в 2014 г., необходимо учитывать, что устойчивость экономической системы определяется не только темпами ее роста и способностью удовлетворять потребностей настоящего вре-

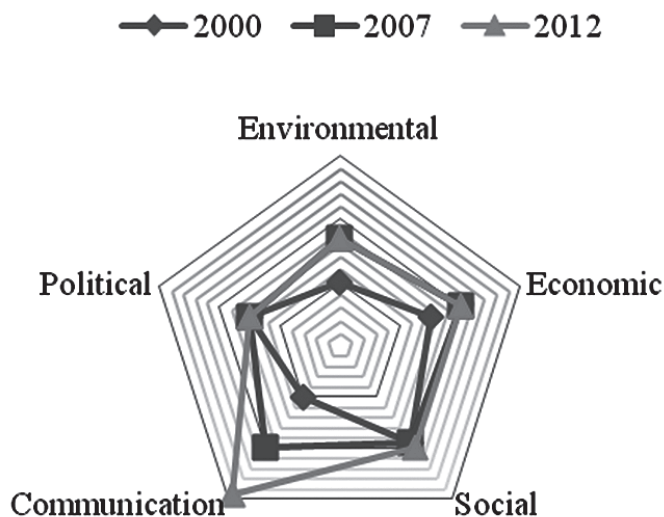


Рис. 2. Факторы индекса ESCAPE

Источник: Исследование PricewaterhouseCoopers: Комплексное развитие ведущих стран мира в период с 2000 по 2012 г. gtmarket.ru/news/2014/02/06/6600.

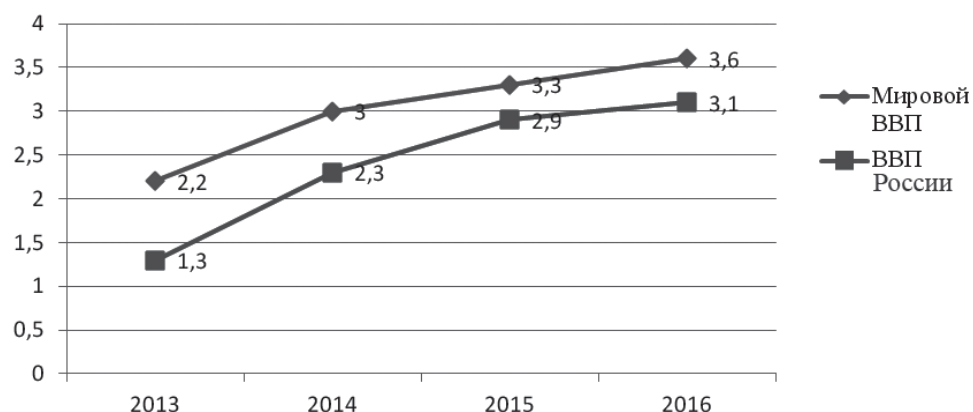


Рис. 3. Темпы прироста ВВП, %

Источник: составлено авторами на основе: Всемирный банк опубликовал данные о ВВП стран мира 2013 года. Центр гуманитарных технологий. gtmarket.ru/news/2013/07/11/6104 и <http://ria.ru/economy/20131119/978018722.html>.

мени, но в большей степени созданием условий для будущего социально-экономического развития, что и предопределяет необходимость государственного регулирования национальной социально-экономической системы.

«Провалы рынка» регулируются государством

Любая социально-экономическая система функционирует в рамках формально и неформально установленных взаимоотношений между государством, обществом и бизнесом. Роль и значение каждого участника системы зависят от конкретных принятых норм и правил, от так называемой институциональной среды, которая сформировалась в рамках устоявшихся институтов. Различают следующие типы экономик: централизованная экономика, или экономика государственного заказа (планирования), при которой все экономические решения принимаются правительством; экономика свободного рынка (рыночная экономика), при которой все экономические решения принимаются отдельными семьями и фирмами без правительственного вмешательства; экономика смешанного типа, при которой экономические решения принимаются частично правительством, частично – под влиянием рыночной экономики [1, с. 26].

Мировой опыт показывает, что на практике в большинстве развитых и развивающихся стран доминирует экономика смешанного типа (смешанная экономика). Государство уже не рассматривается как конкурент рыночным отношениям, а напротив, грамотная государственная экономическая политика играет ключевую роль в обеспечении экономического роста. Сегодня активность действий государства предопределяет прогрессивность экономики, ее инновационное содержание.

Новая экономика должна базироваться на трех системообразующих элементах: рынок, государственное регулирование и социальная устойчивость. Экономика неразрывно, внутренне связана с судьбами и целями деятельности людей, каждого человека. Это определяется, во-первых, тем, что человек является непосредственным участником экономической деятельности по созданию и присвоению продуктов и других ее результатов. Во-вторых, члены общества в одно и то же время являются собственниками и факторов, и результатов деятельности, что предопределяет их специфические интересы как собственников в присвоении благ. В-третьих, все члены общества являются потребителями благ, которые достаются им в результате распределения и перераспределения. В-четвертых, результаты экономической деятельности члены общества постоянно ощущают и за пределами экономики: развитие социальной сферы, размер пенсий, пособий прямо зависит от результатов, достигнутых экономикой [2, с. 263].

Государственное регулирование экономики направлено главным образом на устранение «провалов рынка». Например, современное развитие монополий и олигополий ставит под вопрос использование конкуренции в качестве основного рыночного регулятора. Концентрация производства и капитала может являться разрушающим рынок фактором, при этом являясь порождением рынка, результатом его бесконтрольного развития. В принципе сам рыночный механизм конкуренции порождает фактор саморазрушения, так как начинает обслуживать «крупные концентрации», практически выходящие за обычные рамки рыночной конкуренции. В связи с этим возникают вопросы: что считать рыночной конкуренцией? Каким образом регулировать рыночные отношения, чтобы обеспечить такую рыночную среду, в которой побеждали бы предприятия, предлагающие продукцию высокого качества при минимальных ценах?

Рынок является надежным механизмом, который при определенных условиях и при надежной защите способен решить многие человеческие проблемы. Однако сама рыночная система содержит в себе фактор, разрушающий идею свободной конкуренции. В процессе развития системы в современных условиях проявляется тенденция к образованию монополий и олигополий, т.е. ограниченного числа рыночных субъектов, что превращает «невидимую руку» рынка А. Смита в хорошо видимые руки отдельных монополистов.

В литературе достаточно обстоятельно излагаются достоинства рынка, но в значительно меньшей степени внимание уделяется его «оборотной стороне». Не ставя перед собой задачи углубленного анализа негативного влияния рынка на социально-экономическую систему, считаем необходимым выделить ряд важных аспектов развития общества, государства и бизнеса, которые нельзя решить с помощью рыночного механизма хозяйствования.

При этом мы исходим из того, что рынок является достаточно хрупким инструментом распределения и перераспределения, требует постоянной защиты, а также поддержки его работоспособность. Негативные тенденции в его функционировании рождаются, как правило, внутри него, разрастаясь как «раковая опухоль», проявляясь в криминале, коррупции, мошенничестве, нарушениях нормальной деловой практики.

В этой связи рынок порождает различные комбинации социально-экономических отношений в разных странах и на разных этапах от модели «гуманной экономической демократии» (вариант шведской модели рынка) до «коррупционной демократии» (многие страны Азии и Африки) и «авторитарной коррупционной демократии» (к которой, по мнению ряда экспертов, близка модель России). Во многом на модификации социально-экономических систем влияют процессы концентрации и централизации капиталов.

Еще в 1936 г. в своей работе «Общая теория занятости, процентов и денег» Дж. Кейнс ввел такие понятия, как «встроенный стабилизатор», «бюджетный мультипликатор» и др. [3], что уже в тот период свидетельствовало о введении нерыночных институтов и инструментов в систему рыночных отношений.

В направлении нарушения «девственности» рыночной схемы «спроса и предложения» можно рассматривать и другие соображения, особенно по влиянию на нее нерыночных факторов и институтов (в частности, таких, как семья, религия, культура и др.). Например, американский экономист Дж. Коммонс рассматривал стоимость не в плане взаимодействия спроса и предложения, а как продукт «юридического соглашения» коллективных институтов [4]. Другой известный американский ученый, Дж. Гэлбрейт, подчеркивал, что рост потребительского спроса обусловлен не предпочтением потребителей, а институциональной средой, создаваемой рекламой [5].

Нобелевский лауреат по экономике Кеннет Эрроу в статье, изданной в 1963 г., отметил, что покупатели не всегда обладают полной информацией о товаре. Обычно продавцы знают о товаре больше, поэтому на рынке существует так называемая асимметричность информации [6]. Дж. Акерлоф выявил, что из-за несовершенства информации нечестные продавцы могут предложить менее качественный (более дешевый в изготовлении) товар, обманывая покупателя. В результате многие покупатели, зная о низком среднем качестве, будут избегать покупок или соглашаться покупать товар только за меньшую цену. Производители качественных товаров в ответ, чтобы отделиться в глазах потребителя от среднестатистического продавца и сохранить за собой рынок, могут заводить торговые марки, сертификацию товаров. Важная роль торговых марок в развитой рыночной экономике – служить признаком стабильного качества [7].

Проблема «открытости» и «закрытости» предложения и спроса недооценивается в современной рыночной практике. Это связано, в широком плане, с уровнем воздействия государства на развитие экономики, а в реальности – с конкретными ограничениями и запретами на право появления на рынке, на инвестиции, на право собственности и др. Корпоративный фактор вносит свою лепту в эту систему ограничений, оказывая влияние на характер рыночных отношений. Эта проблем достаточно детально рассматривалась в работе В. Ойкена [8].

Важно в этой связи подчеркнуть, что нельзя отождествлять рыночную экономику с частной собственностью на основной капитал. И в то же время нельзя их разделять. Рыночная экономика в последние десятилетия все больше трансформируется, особенно в организационно-экономическом плане, о чем свидетельствует активное появление раз-

личного рода ассоциативно-коллективных, корпоративных образований, где происходит «размывание» частной собственности.

Опыт объединений, союзов с коллективной собственностью, корпораций со смешанной корпоративной собственностью в таких странах, как Швеция, Норвегия, Израиль, Канада и других государствах показывает, что рынок приобретает интегрированно-глобализационные формы, где «чистота» видов собственности отходит на второй план. Можно обратиться и к российской истории. Так, перед революцией 1917 г. свыше 40% продукции создавалось кооперативами, артелями, различными обществами.

С определенными допущениями можно охарактеризовать рыночную систему с преобладанием частной собственности как *капитализм* (специфическая форма рыночных отношений), которому в настоящее время противостоит рынок с активной ориентацией на социальные отношения, через превалирование различных смешанных форм собственности, среди которых не последнюю роль играет и государственная собственность. Ранний капитализм, его формы и отношения в настоящих условиях современного цивилизованного и глобализируемого рынка представляют собой определенный тормозящий фактор социально-общественного развития. Пример России на ранних этапах формирования рыночной экономики тому подтверждение. Страна сегодня в своей экономической динамике в большей степени ограничена провалами в развитии экономики, обусловленными негативами монополистически-олигархическими отношениями.

«Окно возможностей» для российской власти и бизнеса еще не закрылось, но постепенно сужается, в связи с чем необходим поиск наиболее экстраординарных направлений и проектов социально-экономического развития общества, государства и бизнеса. На наш взгляд, государство должно обеспечить рыночной модели экономики гуманный, социально регулируемый характер. В качестве основы такой модели следует рассматривать следующие социально-экономические механизмы.

1. Сочетание рыночного механизма производства и распределения товаров и услуг с дополнительным перераспределением части национального продукта плановым путем.

2. Равноправное сосуществование в экономической системе частной и общественной собственности.

3. Гуманизация отношений между трудом и капиталом путем соучастия работников в производственном капитале на коллективной (индивидуальной) основе, участие работников как в собственности на основные средства и оборотный капитал (правовая власть), так и в управлении производством (фактическая власть).

4. Введение в стране института общественной собственности на двух функциональных уровнях – на уровне «земли» и на уровне «профессии» с устранением государства от управления общественной собственностью.

5. Ограничение абсолютной власти собственников на землю и ее богатства; переход от абсолютного права на землю/недра (доминизм) на право сохраняющейся собственности (патримонизм).

Академик РАН Д.С. Львов предлагал реализовать на территории России «систему национального имущества», целью которой является национализация рентного дохода. Основные слагаемые этой системы – конституционное закрепление природно-сырьевых ресурсов на всей территории России в форме коллективного достояния всего общества; открытый конкурентно-рыночный режим хозяйственной эксплуатации национального богатства, обеспечивающий необходимый уровень его доходности; национальный дивиденд, т.е. часть предпринимательского дохода и вся рента от коммерческой эксплуатации земли в качестве главного экономического источника фонда социальных гарантий [9].

«Институциональные провалы» тормозят развитие экономики

Применение традиционных теоретических подходов к анализу экономической реформационной политики, с нашей точки зрения, не позволяет детально рассмотреть эволюцию институтов и связанных с ними «институциональных провалов»², выражающихся, с одной стороны, в неэффективных, зачастую негативных нормах поведения, а, с другой стороны, в появлении неэффективных форм институтов, являющихся результатом хозяйственной динамики, порождающей некачественные итоги деятельности и состояния как институтов, так и субъектов в экономике.

Теневая экономика, коррупция, неплатежи, бартер, корпоративные конфликты являются формами «институциональных провалов» (не просто субъективных политико-экономических ошибок реформирования), трансформирующихся в негативные экономические явления, которые воспроизводятся эффектами координации, сопряжения, структурной рыночной динамики, негативной инерции.

Данный перечень далеко не полон, однако уже по приведенному набору данных можно сделать вывод о серьезных институциональных деструкциях, которые потрясли экономику России, и многие из них

² Проблема институциональных «провалов» в ряде работ ученых-экономистов трактуется как «институциональные ловушки» (например, [10]).

продолжают оказывать негативное влияние на ее развитие. Все приведенные негативные факторы никоим образом не носят случайного характера, а представляют собой провалы реформационного процесса, а также являются результатом институционального наследия плановой советской системы.

Проблема институционального наследия новой, рыночно ориентированной системы России исследована, с нашей точки зрения, явно недостаточно: вне поля зрения остались некоторые латентные тенденции, сдерживающие эффективное развитие современной социально-экономической системы страны. К таковым относятся: структурные схемы взаимодействия основных экономических субъектов, социальный менталитет огромной массы работников, отношение власти к собственности, сохранение централистских тенденций в различных сферах социально-экономических отношений, сохранение чрезмерной веры в возможности государства, отношения с ветеранами и др. К этому можно добавить сохранение ретро-тенденций в образе жизни, отношениях, обычаях значительной массы людей, плохо стыкующихся с традиционными рыночными отношениями.

При анализе особенностей идеи институциональных «провалов» привлекает внимание концепция «экономической дисфункции», под которой понимается расстройство или потеря качественных свойств системы, института. Можно оценивать функционирование институтов по ряду групп параметров: цели существования, области приложения, функциональному наполнению, издержкам функционирования, степени отторжения или принятия вводимой нормы, устойчивости к мутации. В том случае, если один параметр или несколько испытывают потерю качества, то возникает микро-дисфункция, «институциональный разрыв»; если же большинство групп параметров теряют качество, возникает системная дисфункция, то есть устойчивая неэффективность функционирующей системы.

Важно отметить, что такой результат институциональной динамики согласован с другими уровнями адаптивной эффективности системы (института). Для того чтобы исполнить некоторую функцию, сохранить область действия институтов, достичь некоторой цели, институты нуждаются в системном обеспечении, подобно тому, как человек нуждается в пище. Причем для любого института существует свой монетарный диапазон, нижняя граница которого отвечает системной дисфункции, когда теряется качества всех необходимых параметров, а верхняя граница может соответствовать трансформации института.

В такой интерпретации дисфункция становится частным случаем институциональной динамики и ставится задача разработки моделей динамики качественных параметров институциональных подсистем. Дисфункция представляет явление локализовано, предполагает дифференцированные мероприятия по преодолению такого состояния. Предложенная концепция «экономической дисфункции» предлагает системный взгляд на проблему институциональной динамики, возникновения и устойчивого существования правил, норм (институтов) различной эффективности. При этом возможно выявить причины возникновения неэффективности института и выработать соответствующие меры по ее уменьшению (см. табл. 1).

Таблица 1

**Оценка ситуации
с положением отдельных «институциональных провалов»**

Институциональные провалы	Оценка ситуации
1. Рост теневой экономики	Данное явление не относится к новым процессам. Речь идет в основном о катастрофической активизации теневой экономики, охватившей от 20 до 40% воспроизводственного процесса страны
2. Неплатежи	В результате просчетов реформирования большинство предприятий и компаний практически лишилось оборотных средств. В результате активизировалось действие таких факторов, как запаздывание транзакций, недостаток кредитов и их высокая стоимость, использование различных мошеннических схем, социальное напряжение из-за невыплат зарплаты и др.
3. Уход от налогов	Уклонение от уплаты налогов оказалось более эффективным поведением, чем доверие государству. Уклонение от уплаты налогов породило эффект координации, возникла целая система обслуживания ухода от налогов. Выйти из этой схемы чрезвычайно трудно (один раз заплатив налоги, трудно уклоняться от этого в дальнейшем)
4. Спад и стагнация производства	Заккрытие предприятий привело к массовой безработице; бюджет не получал финансирования в форме налоговых поступлений, внутренний спрос сжался, активизировалось «проедание» капитала
5. Импортная атака	Неконкурентоспособность отечественных производителей, сворачивание производства, либерализация внешней торговли «убили» внутреннего производителя. Протекционистская политика оказалась неэффективной

Институциональные провалы	Оценка ситуации
6. Инфляция	Перманентный рост уровня цен и снижение покупательной способности денег. Активизация спирали «инфляция-девальвация». Обесценение национальной валюты. Сегодня ситуация усугубляется еще и таким фактором, как стагфляция, характеризующаяся сочетанием торможения роста со всплеском инфляции.
7. Недостаточная легитимность корпоративной собственности после приватизации	Нарушение условий приватизации обусловило слабости корпоративной собственности, неэффективность корпоративного структурирования, борьбу за передел собственности и др.
8. Коррупция	Данное явление приобрело чрезвычайные масштабы, «накрыв» поле взаимодействия власти и бизнеса, вызвав диспропорции, подорвав доверие к рыночным институтам*

* Transparency International с 1996 г. рассчитывает для России Индекс восприятия коррупции, который в 2013 г. составил 28 (127 место из 176). translate.yandex.net/tr-url/en-ru.ru/cpi.transparency.org/cpi2013/results.

Последствия этих провалов нанесли и продолжают наносить огромный ущерб экономике России. Это обуславливает необходимость не только тщательного анализа причин возникновения неэффективности определенных институтов, но и изучения их взаимосвязанного воздействия на развитие экономики. Все вышеназванные дисфункции могут быть нейтрализованы только с помощью совместных усилий власти и бизнеса, направленных на оздоровление экономики страны.

Наряду с созданием экономических, правовых и организационных усилий для формирования и успешного функционирования самых разнообразных структур предпринимательской деятельности важнейшей функцией государства является содействие развитию разных форм предпринимательства и той среды, в которой осуществляется деловая активность. Продавцы и покупатели, работодатели и наемный персонал, кредиторы и заемщики не смогли бы эффективно и взаимовыгодно действовать, если бы они находились в изоляции, т.е. вне экономической обстановки, политической ситуации, правовой, социокультурной, технологической и определенной географической среды. Среда, определяя положение предпринимателей во всей системе отношений в экономике и в обществе в целом, может влиять как на достижение успехов, так и на потери и убытки, а в ряде случаев и на общую несостоятельность тех или иных предпринимательских организаций и общества в целом.

Социальный контракт бизнеса и власти на базе принципа «благополучия для большинства»

В последнее время власть все больше внимания уделяет проблеме уровня жизни населения. Рост децильного коэффициента (отношение уровня доходов 10% сверхбогатых к уровню доходов 10% самых бедных), сохранение высокого уровня безработицы, низкий уровень обеспеченности основной массы населения и другие негативные процессы обусловили повышенное внимание этому аспекту [11].

Причем государство пытается не только само решить эти проблемы, но и ориентировать на них бизнес, который ведет себя в этом плане достаточно пассивно. Результат – Россия с индексом человеческого развития (ИЧР) 0,788 занимает 55 позицию в рейтинге 2013 г. и находится в середине списка высокоразвитых стран³. Негативное влияние на показатели Российской Федерации оказали социальное неравенство, экологические проблемы, низкая продолжительность жизни.

Выдвижение Правительством РФ лозунга «борьбы с бедностью» в качестве приоритетного подтверждает важность этой проблемы. Однако следует иметь в виду, что это только лишь часть проблемы. Главное, как нам представляется, – это реализация принципа «обеспечения благополучия для большинства населения», так как только в такой постановке возможен реальный сдвиг в этой области в нашей стране.

Предыдущие лозунги «обеспечения экономического роста», «удвоения объема ВВП», «подъем реального сектора экономики», сегодняшние приоритеты «увеличение темпов экономического роста», «модернизация экономики» являются, несомненно, важными, однако они представляют собой лишь способы решения главной для общества задачи – жить лучше.

Очевидно, сама по себе попытка экономического ускорения в качестве самоцели обречена на неудачу. С точки зрения общественных интересов, любые экономические механизмы – это всего лишь инструмент для достижения реального результата. Каждая экономическая система может считаться эффективной лишь в той мере, в какой она способна в конкретных обстоятельствах обеспечить достижение базовых целей общества: достойной жизни и свободного развития человека, гармоничных социальных отношений, устойчивой динамики развития, обеспечения национальной безопасности.

Сердцевиной стратегии социально-экономического развития России является последовательное повышение уровня жизни населения на

³ Индекс человеческого развития в странах мира 2013 г. Центр гуманитарных технологий: экспертно-аналитический портал. gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info.

основе самореализации каждого гражданина, снижения социального неравенства, сохранения независимости и культурных ценностей России, утверждения экономической роли страны в мировом сообществе.

Слабая социальная ориентация российского корпоративного бизнеса

В последнее время оживленно обсуждается тема социальной ответственности российского бизнеса, тем более что предприниматели скептически относятся к призывам вкладывать деньги в благотворительные программы. В лучшем случае они согласны потратить их на спонсорство.

Обсуждение этой проблемы позволило выявить две наиболее типичные точки зрения. Сторонники первой убеждены, что ответственность бизнеса перед обществом ограничивается честной уплатой налогов и выплатой достойной зарплаты. Сторонники второй, доминирующей среди ученых и политиков, считают, что ответственный бизнес обязан участвовать в разработке и проведении государственной социальной и экономической политики, обеспечивающей устойчивое развитие, делать вложения в крупные благотворительные и экологические программы, в транспортную инфраструктуру регионов.

Следует отметить, что осуществить это далеко не так просто, как это может показаться на первый взгляд, так как для привлечения предпринимателей к вышеперечисленным проблемам необходимо стимулирование со стороны государства через хорошо продуманную систему налоговых льгот и в особенности через совместные проекты со встречным финансированием. Наверное, Россия – одна из стран, в которой крайне безответственно относятся к социальной ответственности. Анализ структуры инвестиций в основной капитал позволяет утверждать, что в течение уже более 20 лет инвестиционные ресурсы в развитие образования, научные исследования, здравоохранение, культуру, ничтожно малы (см. табл. 2).

Снижение расходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации планируется по таким социально значимым разделам как «Здравоохранение», «Образование», «Социальная политика», «Культура» (см. рис. 4). Вряд ли при такой бюджетной политике можно активизировать участие бизнеса в развитии этих сфер.

Эта проблема становится все более актуальной и требует принятия чрезвычайных решений – вплоть до архиреволюционных – «введения карты социальной ответственности». На наш взгляд, необходим партнерский триумвират в сотрудничестве властей, бизнеса и общественных организаций, который мог бы совместно проводить своеобразные ярмарки социально ответственного бизнеса, где неком-

Таблица 2

**Отраслевая структура инвестиций в основной капитал
от их общего объема, %**

Отрасль	1995	2005	2010	2011	2012
Сельское хозяйство	3,9	4,0	3,3	4,1	3,8
Добыча полезных ископаемых	14,2	13,9	13,8	13,9	14,6
Обрабатывающие производства	14,8	16,4	13,2	12,9	13,2
Электроэнергетика	7,6	6,8	9,0	9,2	8,8
Строительство	4,5	3,6	3,7	3,1	2,6
Торговля	2,8	4,0	3,7	3,1	3,4
Транспорт и связь	12,6	24,5	25,5	28,2	27,5
Финансовая деятельность	2,5	1,4	1,3	1,4	1,6
Операции с недвижимым имуществом	24,9	16,3	17,9	15,1	15,6
Научные исследования и разработки	0,4	0,5	0,7	0,8	0,7
Государственное управление, обязательное социальное обеспечение	3,2	1,6	1,4	1,9	1,6
Образование	1,8	1,9	1,8	1,8	1,7
Здравоохранение	2,5	2,6	2,1	2,0	2,0
Предоставление прочих коммунальных, персональных и социальных услуг	4,3	2,5	2,7	2,7	2,8
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#.

мерческие общественные организации могли предложить свои проекты, нужные городу, округу, местным структурам для совместной их реализации.

Очевидно, что социальная ответственность бизнеса – это «дорога не с одной колеей». Без сомнения, необходима социальная ответственность государства, поскольку только в этом случае можно ожидать активизации бизнеса в социальном плане. Поэтому фундаментальным условием и вместе с тем критерием успешности реализации стратегии является социальная консолидация, расширение поддержки целей развития общества и действий власти одновременно с активизацией деятельности части общества, его раскрепощением, активизацией бизнеса, предпринимательства.

Российское общество сегодня остается крайне поляризованным. Это проявляется в расхождении по ценностным ориентирам, в несо-

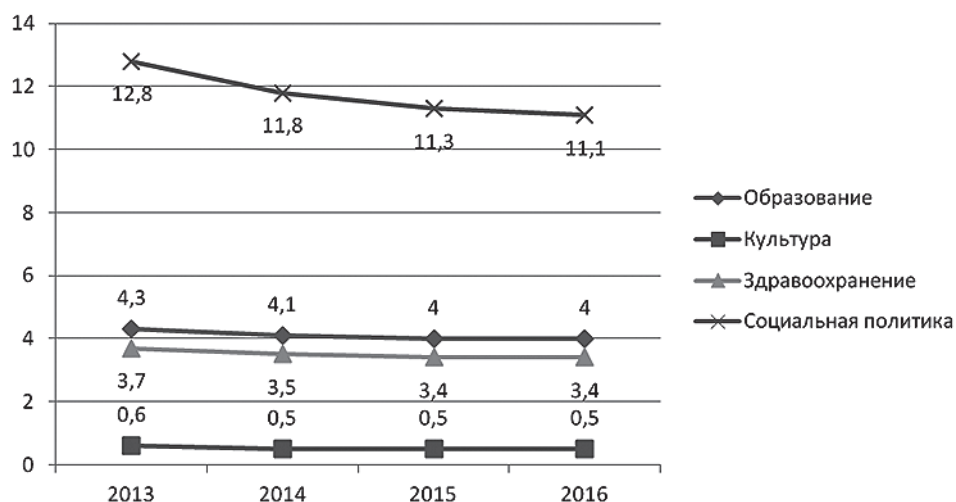


Рис. 4. Расходы бюджетов бюджетной системы Российской Федерации по отдельным разделам классификации расходов бюджетов, в % к ВВП

Источник: Основные направления бюджетной политики на 2014 г. и плановый период 2015 и 2016 гг. consultant.ru/document/cons_doc_LAW_149516.

поставимых часто уровнях благосостояния и образе жизни, различиях стилей и нормах поведения. Такие тенденции в силу их определенной объективности характерны для обществ различных стран, но для России имеет место ярко выраженная отчужденность от государственной власти. Решить данную проблему в условиях, когда обеспеченные социальные группы противопоставлены основной массе населения с низкими доходами, патерналистскими ценностными ориентациями практически невозможно.

Развитие страны, способной занять лидирующие позиции в мировом сообществе и обеспечить достойное существование своим гражданам, как стратегическая цель может быть достигнута при следующих условиях.

1. Социальная консолидация государства, бизнеса и общества на основе принципа «благосостояние для большинства». Данное условие предполагает дифференциацию функций и ответственности каждой из сторон триумвирата. Государство по отношению к обществу берет на себя реальную ответственность за создание условий для повышения уровня жизни, за обеспечение необходимых социальных гарантий, прав, свобод и безопасности граждан, получая взамен легитимность и общественную поддержку.

По отношению к бизнесу государство обеспечивает гарантии прав собственности, благоприятный предпринимательский климат, получая взамен поддержку политики государства со стороны националь-

ного капитала и строгое соблюдение установленных государством правовых норм и правил. При этом должен иметь место баланс между обществом и капиталом, выстроенный на основе принципа: «социально ответственное поведение бизнеса в обмен на общественную поддержку его интересов, целей и действий».

2. Создание механизма социального порядка, обеспечивающего достижение установленных параметров уровня жизни. Такой механизм должен быть построен на основе разделения ответственности власти и основных субъектов экономики за повышение благосостояния и решение социальных задач.

3. Приведение социальных обязательств государства в соответствие с его материальными возможностями, постепенный переход от патерналистской к субсидиарной модели реализации социальных функций государства.

Единственным конструктивным способом формирования социального порядка является постепенный переход к принципам субсидиарности, включающим: доступность для всех граждан базовых социальных услуг; перераспределение социальных расходов государства в пользу самых уязвимых групп населения; сокращение социального неравенства; предоставление гражданам возможностей более высокого уровня социального потребления за счет собственных доходов. Такой переход, в частности, предполагает обеспечение всеобщей доступности основополагающих социальных благ, прежде всего качественного медицинского обслуживания и образования, усиление адресности социальной поддержки.

4. Стратегические инициативы государства по принципу «благосостояние для большинства». Индикатором успешности реализации таких инициатив будет динамика формирования среднего класса. Он должен охватить по крайней мере 50–55% населения, одновременно со снижением доли населения с доходами ниже прожиточного минимума до 10–15%. Средний класс обеспечивает устойчивость всей социальной конструкции и служит основой для устойчивого социального развития страны в длительной перспективе.

Повышение благосостояния большинства обусловит и рост потребления, что в свою очередь даст мощный толчок для экономической динамики в целом. Но для этого нужно решить ряд конкретных социальных задач: увеличение реальных доходов граждан страны на 50–80%; уменьшение доли населения с доходами ниже прожиточного минимума в два-три раза относительно уровня начала десятилетия; развитие социальных институтов, определяющих качество «человеческого капитала» (образование, здравоохранение, культура).

Решить данные задачи при условии обеспечения необходимого уровня национальной безопасности можно при выполнении жест-

ких требований к экономическому росту в ближайшее десятилетие на уровне не менее 5–6%. А для этого нужно мобилизовать не только внешние, по большей части сырьевые факторы, а и внутренние, связанные с эффективным механизмом государственного регулирования социально-экономической системы.

Корпоративизм в реализации «социального резерва» страны

Анализ показывает, что за двадцатилетие реформирования в России сложился ряд основных моделей-схем социальных отношений работников с предприятиями.

1. Модель, ориентированная на максимально возможное в данных условиях удовлетворение нужд коллектива (эту модель можно определить как патерналистскую). Данная схема реализуется на сохранившихся предприятиях, которые пытаются поддержать уровень заработной платы, не увольнять пожилых людей, сохранять социальную защиту.

2. Модель, связанная с резким снижением социальной поддержки (урезание заработной платы, лишение социальных льгот и др.). Реализуется на многих предприятиях обрабатывающей промышленности.

3. Схема избирательной социальной поддержки части коллектива (нормальная заработная плата лучшим специалистам, ограниченное сокращение персонала и др.).

4. Смешанная модель с элементами «теневого социального обеспечения». Значительные «разрывы» в оплате, использование схемы «конвертов», большая дифференциация в оплате.

Наличие материальных и финансово-стоимостных дисбалансов обусловило ситуацию, в которой рыночные регуляторы (цены, процентные ставки, налоги и др.) не отражают реальных потребностей экономики в накоплениях, закрепляют тенденцию к деиндустриализации и свертыванию отраслей, особенно со сложными технологическими процессами.

Механизм выработки и реализации общесистемных целей и приоритетов практически не работает. К тому же отсутствуют органы управления, обладающие достаточными организационными и экономическими ресурсами для противодействия кризисным процессам. Преобладающим стал принцип: «каждый выживает в одиночку», что ведет к отсутствию координационных систем, повышающих эффективность производства.

В основе новой системы государственного участия в регулировании экономики должна лежать система социального партнерства, имея в виду не только соглашение между работниками и работодателями. Необходимы, прежде всего, долгосрочные соглашения между круп-

ными корпорациями о ценах и поставках, заключенные на основе среднесрочной программы социально-экономического развития РФ, которые должны стать каркасом, обеспечивающим приемлемые ценовые паритеты и экономическую стабилизацию. Это касается и машиностроителей, и аграриев, и сырьевиков, и банкиров, поскольку у них есть общая цель – оздоровление народно-хозяйственного комплекса. Если эта задача не будет решена, то Россия потеряет стратегические возможности.

Именно поэтому необходима выработка стратегии большинства, объединяющей все группы и слои населения страны. При этом данная стратегия не должна рассматриваться как рецидив изоляционистской политики. Необходимо использовать практику, которую применяют или применяли буквально все страны, чтобы защитить те или иные отрасли своего производства в тот период, когда они еще не в состоянии были конкурировать на мировом рынке. Стратегия большинства особенно актуальна сегодня в условиях политического и экономического кризиса. Роль государства как ведущего звена консолидации общества обеспечит положение России в глобальном пространстве с необходимым уровнем независимости и устойчивости.

Литература

1. Сломан Дж. Основы экономики: Учеб. / Пер. с англ. Е.А. Нильсен, И.Б. Руберт. М.: Изд-во «Проспект», 2004.
2. Сидорович А.В. Экономическая теория и проблемы эффективной трансформации российской экономики. Гл. 11 в кн. Теория капитала и экономического роста: Учеб. пособие / Под ред. С.С. Дзарасова. М.: Изд-во МГУ, 2004.
3. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. проф. Н.Н. Любимова. М.: Гелиос АРВ, 2010.
4. Commons J. R. Institutional Economics. Its Place in Political Economy. New York: Macmillan, 1934.
5. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М., 1946.
6. Arrow K.J. Uncertainty and Medical Care // American Economic Review. 1963. V. 53.
7. Akerlof G.A. the market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics. V. 84. August 1970.
8. Ойкен В. Основы национальной экономики. М.: Экономика, 1996.
9. Львов Д.С. Экономика России: прорыв в XXI век. vasilieva.narod.ru/ptpu/9_4_01.htm.
10. Сухарев О.С. Социальный вопрос: институты инновации и экономическая политика. М.: Экономическая литература, 2004.
11. Мочальников В.Н., Анохина М.Е. Теория и практика государственно-частного партнерства. М.: Экономика, 2013.

Р.А. ХАЛТУРИН
кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник Института экономики РАН

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

В статье рассматриваются особенности государственно-частного партнерства как одной из наиболее эффективных форм развития объектов транспортной инфраструктуры и управления ими. Автор подчеркивает важную роль партнерских отношений государства и бизнеса в привлечении инвестиций в транспортную инфраструктуру.

Ключевые слова: *транспортная инфраструктура, государственно-частное партнерство, концессии, контракты жизненного цикла.*

Классификация JEL: L91, L98.

Достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как «ведущей мировой державы XXI в.», обозначено в качестве стратегической цели в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. Для достижения этой цели в качестве главной задачи определен переход российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития. На решение этой задачи должна быть направлена государственная политика, связанная с формированием национального инфраструктурного комплекса страны, обеспечивающего устойчивое экономическое развитие.

Устойчивый экономический рост экономики предполагает наличие единого экономического пространства, которое в России разорвано отсутствием транспортной инфраструктуры, приводящим в итоге к росту затрат на перевозки и удорожанию конечной продукции во многих смежных отраслях. Это позволяет определить развитие транспортной инфраструктуры как один из важнейших приоритетов обеспечения экономического роста и повышения конкурентоспособности отечественной продукции, обладающим мультипликативным эффектом.

Отставание в развитии дорожной инфраструктуры не обеспечивает возрастающий объем грузоперевозок и существенно отстает от уровня автомобилизации страны. Отсутствие развитой сети автомо-

бильных дорог, в том числе скоростных, позволяющих соединить все регионы России, богатые полезными ископаемыми, сдерживает развитие производительных сил многих регионов, а несоответствие российских дорог международным требованиям приводит к существенным экономическим потерям.

Поскольку ежегодная сумма экономических потерь лишь от плохого состояния автомобильных дорог оценивается более чем в 3% валового внутреннего продукта (ВВП)¹, то необходимость коренной модернизации, реконструкции и обновления транспортной инфраструктуры Российской Федерации вполне очевидна. По оценкам экспертов, для снятия инфраструктурных ограничений роста российской экономики необходимы инвестиции в транспортную инфраструктуру в объеме не менее 25 трлн руб.², а бюджетные ассигнования, предусмотренные федеральной целевой программой «Развитие транспортной системы России (2010–2020 гг.)», составляют лишь 5,5 трлн руб.³ Недостающие средства государство надеется получить за счет внебюджетных источников, т.е. частного капитала российских и иностранных инвесторов.

Очевидно, что привлечение частных средств потребует соразмерного увеличения и бюджетного финансирования, без чего приход частного капитала в реализацию капиталоемких инфраструктурных проектов, с их большим сроком окупаемости, вряд ли окажется возможным.

Следует заметить, что государство не рассматривает бюджетные средства в качестве основного источника, планируя их использовать лишь как стимул и генератор притока частных инвестиций в транспортную отрасль, тем самым выступая гарантом надежности возврата финансовых вложений частного бизнеса. Данная тенденция наблюдается, например, при анализе инвестиционных инфраструктурных проектов федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы России (2010–2020 гг.)», в которой размер внебюджетного финансирования предусмотрен в объеме 51,9%⁴. Из этого следует, что государство за 5 лет (с 2015 г. по 2020 г.) собирается планомерно сокра-

¹ Левитин И.Е. Доклад министра транспорта РФ И.Е. Левитина «О проекте новой редакции ФЦП «Развитие транспортной системы России (2010–2015 гг.)» на заседании Правительственной комиссии по вопросам развития промышленности, технологий и транспорта. М. 1 февраля 2008.

² Иванов С. Выступление первого заместителя председателя Правительства РФ Сергея Иванова на 44-й Мюнхенской конференции по вопросам безопасности и обороны «Куда идет Россия? Новые видения общеевропейской безопасности». ФРГ, Мюнхен: [б. н.], 10 февраля 2008 г.

³ Постановление Правительства РФ от 05.12.2001 N 848 (ред. от 02.11.2013) «О Федеральной целевой программе «Развитие транспортной системы России (2010–2020 годы)».

⁴ Там же.

щать удельные ассигнования из различного уровня государственных бюджетов в реализацию транспортных проектов, планируя их пропорциональное замещение частным капиталом.

Таким образом, первоочередной задачей, решение которой необходимо для стимулирования привлечения средств внешних инвесторов в российскую транспортную инфраструктуру, является разработка механизма инвестирования, позволяющего согласовать противоречивые интересы инвесторов (скорейший и гарантированный возврат средств) и государства (выполнение социальных обязательств и создание условий для роста экономики).

В последние годы широко используется понятие «государственно-частное партнерство» (ГЧП) в различных контекстах, несмотря на отсутствие законодательного определения данной категории с фиксированием ее целей, задач, регламентацией сферы применения, возможных ограничений и прочих необходимых для федерального уровня атрибутов [2]. Данный факт зачастую приводит к использованию указанного понятия при любых контактах государственной власти с частным бизнесом, не имеющих ничего общего с реальным партнерством в реализации крупных инвестиционных проектов.

На данный момент действует свыше 60 региональных законов о ГЧП. В большинстве регионов принятые законы носят декларативный характер, они не обеспечивают надежную защиту прав и интересов государства и бизнеса. Необходим Федеральный закон, который должен выработать единый понятийный аппарат и сформировать правовое поле для всех игроков рынка ГЧП. Федеральный Закон должен быть гибким, учитывать помимо концессионного соглашения другие формы ГЧП и определять лишь рамки отношений между государством и бизнесом для постепенного внедрения ГЧП в России. Это связано с тем, что структурирование любого проекта ГЧП индивидуально. При разработке закона о ГЧП необходимо учитывать, что «...экономическое содержание определенного явления общественной жизни является первичным по отношению к его юридическому смыслу и предопределяет последний. Это в полной мере относится и к ГЧП как явлению, возникшему в условиях реформирования российской экономики» [3, с. 7].

На современном этапе развития в России ГЧП осуществляется в таких формах, как концессионное соглашение, соглашение о ГЧП, создание совместных предприятий между органами исполнительной власти и частными инвесторами, создание совместного предприятия и заключение соглашений с частным инвестором о реализации проектов, иные соглашения (BOLT, BOOT) [6].

Наиболее распространенной формой ГЧП является концессия (концессионное соглашение) – система договорных отношений между государством (концедентом) и частным юридическим или физическим

лицом (концессионером), возникающая в результате предоставления концедентом концессионеру как прав пользования государственной собственностью на возвратной основе, так и прав на осуществление разных видов деятельности (строительство нового объекта, модернизация существующего и передача его в государственную или муниципальную собственность в предусмотренный договором срок); размер концессионной платы за использование имущества и дополнительные условия определяется договором (стандартная продолжительность от 10 до 30 лет); целью концессии является привлечение на конкурсной основе частного бизнеса к строительству, модернизации и эксплуатации объектов, составляющих предмет концессии и являющихся собственностью государства.

Среди различных форм и моделей ГЧП в мире лидируют концессии, в той или иной форме. По данным Международного банка реконструкции и развития (МБРР), в развивающихся странах и странах с переходной экономикой на концессии приходится более 66% заключаемых государством контрактов в сфере транспортной инфраструктуры [7]. Однако следует отметить, что для широкого применения на практике в России концессионный механизм нуждается в серьезной доработке.

Можно сформулировать следующие предложения, способствующие становлению концессионного механизма в РФ:

- совершенствование существующего законодательства;
- приемлемые для потенциальных инвесторов финансовые инструменты и система распределения проектных рисков;
- обеспечение прозрачности и справедливости взаимоотношений до и после проведения подрядных работ (прозрачная система конкурсного отбора проектов);
- разработка типовых стандартов для реализации концессионных проектов;
- государственная поддержка в виде координации и гарантий/финансирования: на федеральном и региональном уровнях;
- нехватка «длинных» рублевых ресурсов;
- стимулирование инвесторов к реализации концессионных проектов.

В заключение подчеркнем, что для развития концессий следует улучшить экономические, институциональные [5], правовые и организационные условия для активизации концессионных соглашений на всех уровнях власти в РФ.

Для транспортной инфраструктуры представляет интерес такая форма ГЧП, как контракт жизненного цикла (КЖЦ). Отличительной особенностью КЖЦ от концессии является возврат инвестиций за счет государства, а по концессионному соглашению возврат осуществляется за счет эксплуатации объекта концессионного соглашения.

Масштабные и дорогостоящие проекты по модели контрактов жизненного цикла реализуются в транспортном строительстве. Например, в Западной Европе к 2020 г. по схеме КЖЦ предполагается возвести 1165 км высокоскоростных железнодорожных магистралей, или 41% от общей сети. В Великобритании до 90% дорог общего пользования (в том числе знаменитый тоннель под Ла-Маншем) строится и ремонтируется именно по контрактам жизненного цикла. КЖЦ в таких случаях помогают правильно выстроить отношения между государством и частным сектором и привлечь инвестиции в крупные проекты, априори являющиеся долгоокупаемыми или убыточными [1].

Контракт жизненного цикла, аналогично концессионному соглашению, является смешанным договором (в него входят, в частности, элементы договора строительного подряда, договора возмездного оказания услуг). Наличие публичного субъекта в качестве стороны контракта создает необходимость применения специальной процедуры его заключения. Контракт жизненного цикла — это договор, по которому исполнитель берет на себя весь комплекс работ на создаваемом, а потом и на обслуживаемом объекте.

В рамках КЖЦ на исполнителя ложатся разработка, строительство, обслуживание, ремонт и, возможно, ликвидация объекта по окончании срока его жизни. Исполнитель же занимается привлечением инвестиций на реализацию проекта. Заказчик – в большинстве случаев государство – дает исполнителю земельные участки для строительства, контролирует проектирование и возведение объекта, следит за его состоянием. Заказчик же платит исполнителю за строительство и обслуживание объекта, но не сразу, а в течение оговоренного срока – того самого жизненного цикла. Для инфраструктурных сооружений обычно это 25–30 лет. При этом платить государство будет только в случае полного соответствия объекта предъявленным при заключении договора требованиям. Размер оплаты определяется заранее и согласуется по срокам и суммам [1].

Обзор перспектив использования контрактов жизненного цикла в транспортной отрасли указывает, что данное направления регулирования является в настоящее время эффективным инструментом государственно-частного партнерства.

Использование ГЧП в РФ при создании транспортной инфраструктуры позволит не только привлечь дополнительные инвестиционные ресурсы и добиться экономии государственных средств, но и обеспечить расширение доходной базы бюджетов всех уровней за счет роста размеров производимого экономикой валового внутреннего продукта.

Одной из проблем реализации проектов ГЧП в России является нехватка «длинных» рублевых ресурсов. Помимо банковской проблемы, это и отражение реальных процессов в экономике страны.

На «длину» финансовых ресурсов влияют натуральные регуляторные ограничения, которым следуют все коммерческие банки. Например, под крупные инфраструктурные проекты Центральный банк РФ требует создания резервов с учетом нормативов достаточности собственного капитала банка. Однако с учетом масштабности инфраструктурных проектов создание таких больших резервов, при столь «длинных» сроках кредитов, могут себе позволить только очень крупные банки с государственным участием. Если же государство создаст более благоприятные условия, доступ к инфраструктурным проектам откроется для значительно большего числа банков. А создание конкурентной среды приведет к снижению стоимости заемных ресурсов и увеличению их «длины». Во всем мире именно инфраструктурные проекты являются самыми привлекательными для инвесторов по соотношению риск – доходность, а у нас они пока недоступны для большинства игроков рынка.

Необходимо отметить модели ГЧП, уже используемые в России, а также потенциально пригодные при строительстве объектов транспортной инфраструктуры.

- «Строительство, владение, аренда и передача» (BOLT – Build, Own, Lease and Transfer) – строительство объекта осуществляется частным инвестором за счет собственных средств, право собственности на объект находится у инвестора до завершения проекта, возврат инвестиций за счет арендных платежей уполномоченной компанией, которая предоставляет услуги населению, а передача прав собственности на объект от инвестора к уполномоченной компании после осуществления всех арендных платежей;
- «Строительство, владение, эксплуатация и передача» (BOOT – Build, Own, Operate and Transfer) – право собственности на объект находится у инвестора до завершения проекта, строительство объекта осуществляется частным партнером за счет собственных и (или) привлеченных средств, использование объекта инвестором до окончания срока действия проекта, а передача прав собственности на объект от инвестора государству после окончания проекта;
- «Строительство, эксплуатация и передача» (BOT – Build, Operate and Transfer) – концессионер финансирует строительство и эксплуатацию (на праве владения в течение установленного срока, необходимого для окупаемости вложенных средств), после чего объект передаётся государству. Концессионер получает правомочия использования объекта, собственником которого выступает государство, вплоть до полной окупаемости (или расчета);
- «Строительство, передача и эксплуатация» (BTO – Build, Transfer and Operate) – концессионная компания строит объект инфра-

структуры и передает его в государственную собственность сразу после завершения стадии строительства. После приема государством объекта он, в соответствии с концессионным договором, передается в пользование концессионной компании, которая не имеет права владения данным объектом;

- «Проектирование и строительство» (DB – Design and Build) – частная компания разрабатывает и строит объект в соответствии с требованиями и стандартами, часто по утвержденной государством смете. После завершения строительства обязанности по управлению объектом и его обслуживанию передаются государству;
- «Проектирование, строительство и эксплуатация» (DBO – Design, Build and Operate) – частная компания разрабатывает проектно-сметную документацию и строит объект. По завершении строительства эксплуатация остается за этой же компанией;
- «Проектирование, строительство, финансирование и эксплуатация» (DBFO – Design, Build, Finance, and Operate) – государство заключает с частным инвестором концессионное или иное соглашение на финансирование, проектирование, строительство и эксплуатацию платной дороги с условием передачи всех рисков, связанных с обязательствами по данному соглашению, частному сектору.

По существу, в основе модели «Проектирование, строительство, финансирование и эксплуатация» лежит модель «Строительство, эксплуатация и передача» (BOT – Build, Operate, and Transfer), предусматривающая передачу права собственности государству после окончания срока эксплуатации объекта, либо модель «Строительство, передача, эксплуатация» (BTO – Build, Transfer, and Operate) – сразу после окончания строительства (наиболее распространенная в России). Кроме того, этот вариант совмещает в себе особенности модели «Строительство, владение, эксплуатация, субвенционирование, передача» (BOOST – Build, Own, Operate, Subsidies, and Transfer), поскольку предполагает государственное финансирование проекта в той или иной форме [4].

Приведенный выше перечень моделей ГЧП не претендует на полноту в их описании и специфики применения, а преследует цель – рассмотреть модели, используемые как в мировом дорожном строительстве, так и в российских инфраструктурных проектах по строительству дорог.

В ближайшее время стоит ждать роста интереса и активности в транспортной инфраструктуре, так как внимание переключается с подготовки к Олимпиаде в Сочи на подготовку чемпионата мира по футболу в 2018 г., что должно подкрепиться запуском новых проектов в таких секторах, как строительство автомобильных дорог и мостов, морские порты, аэропорты, железнодорожный транспорт и т.д.

В результате должна последовать активизация привлечения частных инвестиций, прежде всего через механизмы государственно-частного партнерства. Из-за плохого качества транспортной инфраструктуры российские предприятия теряют миллионы долларов в год, что ведет к увеличению транзакционных издержек и стоимости товара, снижению конкурентоспособности российских товаров за рубежом и на внутреннем рынке.

Увеличение инвестиций в транспортную инфраструктуру является актуальной проблемой. Это значимо не только для самой инфраструктуры, но и для развития общественного производства в целом. Крупномасштабные инвестиции в транспортную инфраструктуру могут стать мультипликатором экономического роста страны.

Литература

1. Обухова Е. На всю жизнь // Эксперт. 2013. № 24 (855).
2. Зельднер А.Г. Социализация общественных отношений и государственно-частное партнерство // Проблемы теории и практики управления. 2012. № 7–8. С. 22–28.
3. Козлова С.В. Институциональная среда развития государственно-частного партнерства в России // Экономические науки. 2009. № 9 (58). С. 27–30.
4. Максимов В.В. Государственно-частное партнерство в транспортной инфраструктуре: критерии оценки концессионных конкурсов // В.В. Максимов. М.: Альпина Паблишерз, 2010. С. 64–73.
5. Осипов В.С. Институциональное поле взаимодействующих хозяйствующих субъектов // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12–4. С. 405–409.
6. Осипов В.С. Институциональное поле воспроизводственного процесса // Научное мнение. 2014. № 2. С. 129–135.
7. Тимофеев С.К. Концессии в России и СНГ // Экономика переходного периода. 2007. № 6. С. 35–47.

Ю.А. ЗЕДИНА

кандидат юридических наук, председатель правления
ООО «Финансовая холдинговая компания»

ИНСТИТУТ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СИСТЕМНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Рассматриваются теоретические аспекты формирования новых типов хозяйственных субъектов в условиях последовательного развития современной смешанной экономики. Представлен эволюционный путь развития института ГЧП в качестве перспективного направления взаимодействия государства как субъекта рынка и частного предпринимательства. Автор акцентирует внимание на особенностях формирования института ГЧП в российской экономике, отмечает социальную направленность его развития.

Ключевые слова: государство, предпринимательство, смешанная экономика, государственно-частное партнерство.

Классификация JEL: H540, H800, R580.

В общепринятом понимании рыночная экономика (рыночное хозяйство) представляет собой систему хозяйствования, базирующуюся на экономическом обособлении ее субъектов, пользующихся свободой выбора способов реализации своих экономических интересов. Возникнув несколько столетий назад, рыночная экономика в своем развитии прошла несколько этапов. Соответственно этому развитию менялась и экономическая теория, исследующая и предвосхищающая изменения хозяйственной практики. Принципиально важным вопросом для того или иного течения (школы) экономической мысли всегда являлось определение позиции по проблеме взаимосвязи социально-экономической деятельности государства с деятельностью частного сектора экономики.

Относительно новым явлением экономической жизни стран с рыночной системой хозяйствования выступает интенсивное использование механизмов государственно-частного партнерства в различных сферах и отраслях, традиционно относящихся к публичному сектору, а именно в производстве общественных благ, а также при реализации национальных проектов. Это ставит перед экономической теорией ряд важных вопросов, непосредственно выводящих на практику использования этих механизмов.

Во второй половине XX в., благодаря усилиям широкого круга исследователей (Дж.М. Кейнса, Э. Хансена, А. Берли, Р. Минза и др.), были выявлены и раскрыты основные особенности и этапы трансформации рыночной системы при сохранении ее важных сущностных черт. Этими чертами являются признание как особой ценности механизма рыночной конкуренции, значимость частной собственности, самостоятельности хозяйствующих субъектов. Был введен термин «смешанная экономика», характеризующий сущность современной рыночной экономики как нового этапа в отношениях собственности, в реализации ее прав, в том числе в распределении доходов и управлении экономическими процессами на макро – и микроуровнях. Однако наполнение термина «смешанная экономика» оказалось недостаточным для отражения всей специфичности и большого разнообразия экономических отношений в различных странах – стали возникать и формироваться понятия специфических «национальных моделей» экономики.

Так, в российской экономической литературе часто встречаются определения современного строя как «социально ориентированной рыночной экономики» или «социально ориентированной экономики (для обозначения этого понятия используется аббревиатура СОЭ)» [15]. Кроме того, можно встретить термин «социально регулируемая рыночная экономика» [7], «инновационная социально ориентированная рыночная экономика» [12] и т.п. По мнению авторов, эти определения проистекают из использования несколько иного подхода к анализу эволюции современной рыночной экономики, а именно неоклассического подхода. В его русле возникла теория «социального рыночного хозяйства», которая формировалась с конца XIX в. и нашла свое окончательное оформление в виде одноименной концепции и программы экономического реформирования, авторство которой в отечественной экономической литературе чаще всего отдается трем ученым – В. Ойкену, А. Мюллеру-Армаку и Л. Эрхарду.

Концепция социального рыночного хозяйства – это попытка синтезировать гарантированную государством экономическую свободу в рыночной экономике с идеалами социального государства, связанными с социальной защищенностью и справедливостью. Эта модель рассматривается авторами концепции как «третий путь», пролегающий между капитализмом (XIX – начала XX вв.) и тоталитарной административной экономикой, как путь, ведущий к свободному и эффективному строю в экономике и обществе. Поэтому данная концепция весь период после окончания Второй мировой войны была официальной доктриной в ФРГ и лежала в основе экономической системы, которую на практике осуществил путем ряда реформ в 1950-е годы известный немецкий экономист и государственный деятель Л. Эрхард.

В русле данной концепции формируется новый образ рыночного хозяйства, основными характеристиками которого являются:

1. Особая роль государства. В основе хозяйственной системы находится свободная рыночная экономика, конкурентный рынок. Но экономический порядок не устанавливается сам по себе – его способно установить государство. Оно должно утвердить правила поведения и активно проводить их в жизнь, а не заниматься хозяйственно-производственной деятельностью.

2. Выработка и проведение государством специфической социальной политики, направленной на решение проблем обеспечения занятости, преодоления региональных различий в уровнях доходов, более полной социальной обеспеченности, совершенствования форм участия рабочих в управлении предприятиями.

3. Развитие конкуренции на основе борьбы с монополизмом, содействия мелкому и среднему предпринимательству, создания условий для проявления творческой инициативы. Конкуренция обеспечивает экономический прогресс, рост производительности, является инструментом обеспечения самостоятельности хозяйствования.

Одним из институтов, получивших устойчивое развитие в рамках нового образа рыночного хозяйства, является государственно-частное партнерство. Обобщение накопленного практического опыта уже сегодня позволяет сформулировать основные категориальные понятия, признаки, принципы и приоритеты государственно-частного партнерства, выявить важнейшие факторы и направления развития.

В современной экономической литературе институт государственно-частного партнерства рассматривается как одно из потенциальных направлений обеспечения экономического роста, формирующегося за счет повышения эффективности комплексного использования различных видов экономических ресурсов. В то же время среди ученых-экономистов не существует единства мнений по многим из основополагающих теоретических и методологических вопросов государственно-частного партнерства. Это проявляется, в частности, и в употреблении российскими исследователями различных терминов для обозначения партнерства государства и бизнеса – в одних работах оно выступает как «государственно-частное» – ГЧП, а в других как «частно-государственное» – ЧГП. Основания для различных подходов к определению партнерства дает использование в зарубежной хозяйственной практике различных терминов, по-разному расставляющих приоритеты во взаимодействии государства и частного бизнеса.

Так, в Великобритании используется форма партнерства государства и бизнеса под названием Private-Financial Initiative – PFI, что буквально в переводе на русский язык означает «Частно-финансовая инициатива». Эта форма представляет собой привлечение частных инвестиций для

строительства крупных государственных объектов. В большинстве других стран формы сотрудничества государства и бизнеса чаще всего обозначаются термином Public-Private Partnerships – PPP (или близкими к нему терминами), что переводится как «Государственно-частное партнерство». Хотя некоторые из российских исследователей утверждают, что подобное различие в терминологии не имеет значения [12]. По странному совпадению сторонники существенного воздействия государства на экономические процессы, в основном, употребляют термин «государственно-частное партнерство», а представители бизнеса, как правило, придерживающиеся противоположной точки зрения, – термин «частно-государственное партнерство». Применение термина «государственно-частное партнерство» в России, на наш взгляд, более обоснованно, поскольку подчеркивает особое положение государства в партнерстве с бизнесом как принципала. Это оправдано особой законотворческой ролью государства как регулятора экономических процессов, определяющего правовые рамки деятельности субъектов частного бизнеса, а также и ответственностью государства в тех сферах экономики, где государственно-частное партнерство развивается, – в общественном секторе, в инфраструктурных отраслях, в социальной сфере.

Если суммировать все определения зарубежных исследователей государственно-частного партнерства, можно констатировать, что в большинстве случаев они очень конкретны и узки. Например, Джеффри Делмон под ГЧП понимает «любые контрактные или юридические отношения между государственными и частными структурами с целью улучшения и/или расширения инфраструктурных услуг, исключая контракты по государственному заказу (государственные закупки)» [6]; в компании Deloitte под ГЧП понимают «соглашение в форме контракта между органом государственной власти и частной компанией, которое позволяет компании в значительно большей степени участвовать в реализации инфраструктурных проектов, чем стандартные формы сотрудничества» [18].

В целом специфика трактовки ГЧП за рубежом заключается в том, что оно:

- осуществляется в сфере ответственности государства;
- направлено на развитие инфраструктуры, в т.ч. социальной;
- закреплено юридически;
- обеспечивает частной компании более широкие возможности для участия в управлении проектами, чем при выполнении государственного заказа;
- носит долгосрочный характер;
- обеспечивает разделение рисков проекта между партнерами.

В российской научной литературе нашли отражение широкая и узкая трактовка понятия ГЧП. Один из первых российских иссле-

дователей государственно-частного партнерства, В.Г. Варнавский, изначально рассматривал его широко. Он утверждал, что ГЧП – это «институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и НИОКР до обеспечения общественных услуг» [3]. В этом определении В.Г. Варнавский указывал на то, что проекты ГЧП являются общественно значимыми. Тем самым он подчеркивал, что ГЧП-проекты могут реализовываться не только в сфере ответственности государства, но в любых отраслях экономики, если это обеспечивает решение задач социально-экономической политики. В том же ключе М.В. Вилисов считает, что ГЧП – это «правовой механизм согласования интересов и обеспечения равноправия государства и бизнеса в рамках реализации экономических проектов, направленных на достижение целей государственного управления» [4]. Другой российский исследователь, Е. Коровин, определяет ГЧП как «среднесрочное или долгосрочное сотрудничество между общественным и частным сектором, в рамках которого происходит решение политических задач на основе объединения опыта и экспертизы нескольких секторов и разделения финансовых рисков и выгод» [11]. В данном определении Е. Коровин делает упор на то, что цель ГЧП заключается в решении актуальных задач государства, так как такие проекты играют существенную роль в развитии страны или региона. Поэтому решение об их реализации является значимым политическим решением.

Основные отличия трактовки российскими авторами ГЧП сводятся к тому, что оно:

- направлено на достижение различных целей социально-экономической политики государства;
- может быть реализовано в сфере ответственности как государственного, так и частного сектора экономики.

Вместе с тем в настоящее время в российской литературе и юридической практике получает развитие более узкое определение данного понятия. В частности, В.Г. Варнавский в последних работах утверждает, что в современном понимании государственно-частное партнерство представляет собой «юридически закрепленную на определенный срок, предполагающую софинансирование и разделение рисков форму взаимодействия между государством и частным сектором в отношении объектов государственной и муниципальной собственности, а также услуг, исполняемых и оказываемых государственными и муниципальными органами, учреждениями и предприятиями» [14].

Это определение позволяет вычлениить «родовые признаки» ГЧП, которые характеризуют партнерство как особую форму взаимодействия государства и бизнеса:

- предметом ГЧП является государственная и муниципальная собственность, а также услуги, оказываемые государством, муниципальными органами власти и бюджетными организациями;
- государственно-частное партнерство оформляется специальным договором (соглашением, контрактом) между государством и участниками со стороны частного сектора;
- обязательным условием ГЧП является софинансирование государством и частными компаниями и разделение рисков между всеми участниками проекта. Иногда проект может финансироваться на 100% частным сектором;
- проект ГЧП осуществляется в течение определенного, закреплённого в договоре срока. По завершении проекта партнерство может быть продолжено на основе нового договора.

Подобная трактовка нашла отражение и в первом варианте проекта федерального закона о государственно-частном партнерстве, опубликованном в июне 2012 г., где под государственно-частным партнерством понималось «долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество публичного и частного партнеров, направленное на реализацию проектов государственно-частного партнерства в целях достижения задач социально-экономического развития публично-правовых образований, повышения уровня доступности и качества публичных услуг, достигаемое посредством разделения рисков и привлечения частных ресурсов» [2].

Однако в последнем, третьем по счету варианте проекта федерального закона о ГЧП, представленном Правительством РФ на рассмотрение в Государственную Думу РФ в марте 2013 г. и проходящем в настоящее время второе чтение, все же нашло отражение более широкое определение понятия ГЧП. В нем под государственно-частным партнерством понимается «взаимодействие публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, осуществляемое на основании заключенного по результатам конкурсных процедур соглашения о государственно-частном партнерстве, направленного на повышение качества и обеспечение доступности предоставляемых услуг населению, а также на привлечение в экономику частных инвестиций» [1].

Следует отметить, что до настоящего времени законодательная база ГЧП представляет собой совокупность региональных законов о ГЧП. Сравнительный анализ этих законов, проведенный российскими исследователями [19], показал, что в них «под государственно-частным партнерством понимается взаимовыгодное сотрудничество (взаимо-

действие) городов, регионов и частного бизнеса в реализации социально значимых проектов», а «в самом общем виде ГЧП представляет собой любые формы взаимодействия государства и частного бизнеса» [19, с. 28].

В чем же состоит привлекательность ГЧП для всех участвующих сторон, обусловившая его быстрое распространение в мировой экономике? По сути, данная форма взаимодействия государства и частного бизнеса позволяет скорректировать недостатки («провалы») как рынка, так и государства. Схематично эту коррекцию можно представить следующим образом (см. рис.) [9].



Рис. Сочетание потребностей и получаемых выгод государственного и частного секторов экономики

Государство с помощью ГЧП, *во-первых*, частично перекладывает бремя расходов по инвестированию и содержанию своего имущества на частный сектор; *во-вторых*, пользуется результатами более эффективного управления своей собственностью; *в-третьих*, сохраняет социально значимые объекты в государственной собственности и под своим контролем; *в-четвертых*, пользуется привнесенными частным бизнесом знаниями, ноу-хау, а также результатами творческой предпринимательской инициативы.

В свою очередь частный бизнес, *во-первых*, получает в долговременное управление государственные активы, как правило, на льготных условиях; *во-вторых*, снижает риски вложения инвестиций за счет

получения различных государственных гарантий, в том числе гарантий определенного уровня доходности; *в-третьих*, получает возможности расширения за счет привлечения под государственные гарантии большего объема финансовых ресурсов из бюджетов различного уровня, специализированных финансовых институтов развития, а также из банковского и реального секторов экономики; *в-четвертых*, как результат, имеет возможность повышения капитализации компании и престижа фирмы в целом.

Развитие института государственно-частного партнерства позволит повысить эффективность смешанной экономики путем гармонизации отношений между государством и бизнесом, снижения коррумпированности чиновников и вывода из «тени» значительной части находящегося в ней частного бизнеса. Разумеется, все это станет возможным не автоматически, что ставит ряд важных вопросов по разработке форм и механизмов реализации потенциала государственно-частного партнерства и его нормативно-правового обеспечения. [7, 8].

Формирование института государственно-частного партнерства является результатом системной трансформации рыночной экономики. Однако лишь немногие из отечественных экономистов (например, А.Г. Зельднер [5] и особенно В.Н. Мочальников [13]) исследуют социальные эффекты развития ГЧП. Постепенно приходит понимание того, что современная экономическая система выступает как смешанная экономика нового типа, в которой чрезвычайно усиливается социальный аспект, предполагающий формирование «экономики для человека» [16]. Одним из «драйверов» становления такой «новой экономики» является модель взаимодействия государства и частного бизнеса, предполагающая развитие различных форм ГЧП.

Литература

1. Федеральный закон «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» (проект) economy.gov.ru/wps/wcm/connect.
2. Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве» (проект) static.consultant.ru/obj/file/doc/fz_250612_partnerstvo.rtf.
3. Варнавский В.Г. Частно-государственное партнерство / В.Г. Варнавский // Экспертный канал «Открытая экономика». opec.ru/article_doc.asp?d_no=50578.
4. Виллисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект / М.В. Виллисов // Власть. 2006. № 7.
5. Государственно-частное партнерство в условиях инновационного развития экономики [Монография]. / Под ред. А.Г. Зельднера, И.И. Смотрицкой. М.: ИЭ РАН, 2012.

6. Делмон Д. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре. Практическое руководство для органов государственной власти. М.: ГЕО-ТЭК, 2010.
7. Зедина Ю. Государственно-частное партнерство в стратегии инновационного развития российских регионов // Федерализм. 2013. №1 (69). С. 121–130.
8. Зедина Ю. Механизмы государственно-частного партнерства в решении проблем занятости в субъектах Российской Федерации / Ю. Зедина // Федерализм. 2013. № 4 (72). С. 17–32.
9. Климов П.Е. Новый взгляд на сущность государственно-частного партнерства // Управление экономическими системами. Электронный научный журнал. 2011. № 10. uecs.ru/uecs-34-342011/item/686-2011-10-14-08-13-07.
10. Караваева И.В. Подоходный налог как инструмент социальных преобразований в российском обществе / И.В. Караваева // Вестник Института экономики РАН. 2013. № 6. С. 52–69.
11. Коровин Е. Кредитный риск проектов частно-государственного партнерства и механизмы поддержки / Е. Коровин // Выступление на круглом столе «Федеральные инструменты поддержки инвесторов». Регионалистика. 2006. regionalistica.ru/project/investproject/fed_instr.
12. Михеев О.Л. Частно-государственное партнерство в условиях смешанной экономики: теория и практика становления и функционирования. М.: Анкил, 2011.
13. Мочальников В.Н., Анохина М.Е. Теория и практика государственно-частного партнерства: Учебное пособие / В.Н. Мочальников, М.Е. Анохина. М.: Экономика, 2013.
14. Национальная экономика: Учеб. / Под ред. П.В. Савченко. М.: ИНФРА-М, 2011.
15. Социально ориентированная экономика: проблемы и возможности: Очерки / Под общ. ред. И.В. Караваевой. М.-СПб.: Нестор-История, 2013.
16. «Экономика для человека» – новая экономическая стратегия России // Мир перемен. 2013. № 1. С. 9–16.
17. Экономическая теория. Учебник для вузов. y-ra.com/book_ekonomicheskaya-teoriya_692/23_glava-8.-rynochnaya-ekonomika-ii-ee-evolyuciya.
18. Closing the Infrastructure Gap: The Role of Public-Private Partnerships // A Deloitte Research Study. 2006. P. 5.
19. Козлова С.В. Институциональная среда развития государственно-частного партнерства в России // Экономические науки. 2009. № 9 (58). С. 27–30.

ЗАРУБЕЖНАЯ ЭКОНОМИКА

Е.В. ВОИНОВ
соискатель Института экономики РАН

ВЕЛИКАЯ РЕЦЕССИЯ И НЕРАВЕНСТВО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ В США

В статье показана взаимосвязь между Великой Рецессией и увеличением уровня неравенства в распределении доходов в США. Выявлены механизмы лимитирования падения потребления в период, предшествующий Великой Рецессии, а также рост долгов домохозяйств в нижней и средней доходных группах при одновременном снижении уровня сбережений. Приведен сравнительный анализ изменений доходов домохозяйств в периоды экспансий/рецессий по различным доходным группам.

Ключевые слова: *рецессия, финансовый кризис, неравенство, распределение доходов в США.*

Классификация JEL: G01, D31.

Предпосылки финансового-экономического кризиса появились еще в начале 2006 г., когда ипотечный рынок в США стал показывать увеличивающиеся темпы ипотечных дефолтов. В конце 2006 г. эти дефолты привели к снижению цен на жилье в США после почти их десятилетнего исключительно высокого роста. Основной источник благосостояния американцев все более обесценивался. К концу 2007 г. рынок прайм-кредитования также показал высокую динамику по дефолтам ипотечных кредитов.

Основными характерными проявлениями данного кризиса стали увеличение количества невыплат по ипотечным кредитам с высоким уровнем риска, учащение случаев отчуждения банками недвижимого имущества, а также вызванное ими падение стоимости ценных бумаг, обеспеченных саб-прайм кредитами. Этот кризис принято считать началом мирового финансового кризиса 2008 г.

Началу серьезной глобальной рецессии в сентябре 2008 г. предшествовало падение нескольких крупных финансовых институтов (Lehman Brothers, Merrill Lynch, AIG) и значительные перебои в кредитных потоках для бизнеса и потребителей.

За период с 2004 по 2006 г. процент низкокачественных саб-прайм кредитов вырос с 8% до приблизительно 20% от общего числа выданных ипотечных кредитов (и даже выше, в некоторых регионах США)¹. Большую часть этих кредитов (свыше 90% в 2006 г. [1]) составляли так называемые ARM кредиты (adjustable-rate mortgages) с плавающей процентной ставкой. Эти два обстоятельства были частью общей тенденции снижения стандартов кредитования и появления на рынках более рискованных ипотечных продуктов. Потребительское кредитование набирало все более высокие обороты, погружая домохозяйства во все большие долги, обусловленные широким распространением ипотечного кредитования.

США вошли в глубокую рецессию с потерей примерно 9 млн рабочих мест в течение 2008 и 2009 гг., т.е. около 6% рабочей силы [2]. Цены на жилье в США снизились в среднем почти на 30%, а американский фондовый рынок упал примерно на 50% к началу 2009 г. ВВП сократился более чем на 5% от предкризисного пикового значения². Одни винят потребителей за безответственные заимствования, другие винят банки за неосторожное предоставление кредитов, третьи – зарубежных кредиторов, особенно Китай, за предоставление слишком большого количества денег, чтобы Америка могла покупать его экспортные товары. Вина также возлагается на ФРС США, которая предоставила легкие заимствования (путем беспрецедентного снижения процентных ставок), и на регуляторы, которые не смогли осуществить адекватный надзор за финансовым сектором.

Большая часть этих обвинений оправданна, но при этом из виду упускается один важный момент: большинство потребителей (средняя и нижняя доходная группы) взяли на себя огромное количество долгов в качестве последнего средства. Средняя заработная плата перестала расти, а доля общего дохода, приходящаяся на средний класс, сокращалась.

На рис. 1 представлен график динамики роста долгов домохозяйств за последние 10 лет.

На рис. 2 представлен график падения средних доходов домохозяйств за последние 10 лет.

¹ Joint Center for Housing Studies of Harvard University The state of the nation's housing report. 2008.

² Fred Database-S&P Case Shiller 20-City Home Price Index. Research.stlouisfed.org. and Fred Database-S&P 500 Index. Research.stlouisfed.org and Bureau of Economic Analysis, Bureau of Labor Statistics, Federal Reserve Flow of Funds. U.S. DEPARTMENT OF THE TREASURY. The Financial Crisis Response In Charts, 2012.

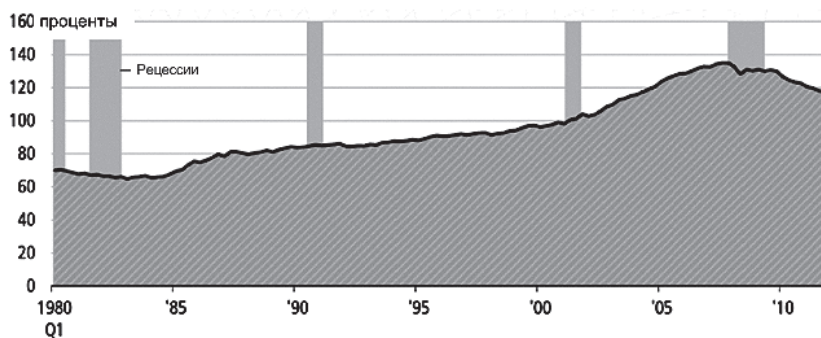


Рис. 1. Долг домохозяйств, в % от располагаемого дохода

Источник: Bureau of Economic Analysis, Bureau of Labor Statistics, Federal Reserve Flow of Funds. U.S. DEPARTMENT OF THE TREASURY. The Financial Crisis Response In Charts, 2012.

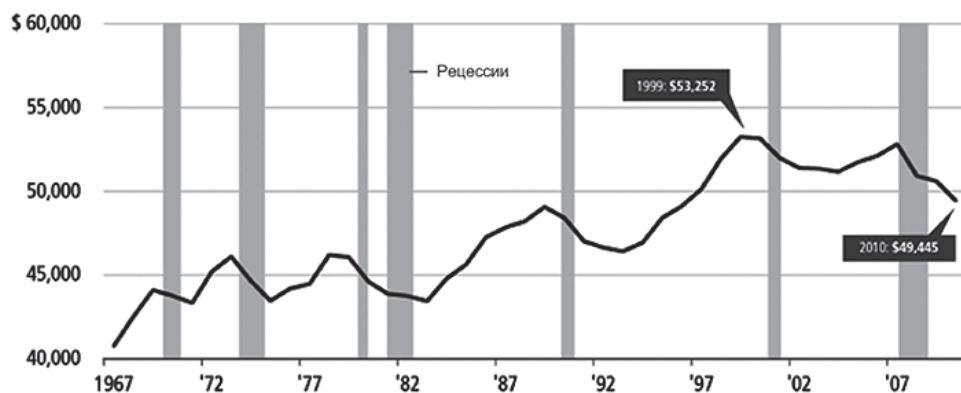


Рис. 2. Средний доход домохозяйств с учетом инфляции

Источник: Bureau of Economic Analysis, Bureau of Labor Statistics, Federal Reserve Flow of Funds. U.S. DEPARTMENT OF THE TREASURY. The Financial Crisis Response In Charts, 2012.

В 2012 г. долг домохозяйств снизился по отношению к доходу, но остался на достаточно высоком уровне. При этом находящиеся в верхней доходной группе руководители были удивительно успешными в поддержании своих высоких зарплат (а корпорации – своих доходов). После небольшого падения в 2008 г. отношение годовой заработной платы топ-руководителей к среднестатистическому работнику в 2010 г. вернулось к уровню, который до кризиса составлял до 243:1. Средний доход домохозяйств за последние 10 лет снизился.

В кризис руководители банков получили огромные бонусы, при очень больших финансовых потерях, а компании стали увольнять работников, чтобы использовать сэкономленные средства для еще

большого увеличения бонусов руководителей³. Огромный разрыв между зарплатами руководителей и зарплатами среднестатистических работников в США (более чем в 200 раз) оказывается существенно выше, чем аналогичный разрыв в других странах (например в Японии соответствующее отношение составляет 16:1), и даже значительно выше, чем он был в США четверть века назад. Соотношение прежних лет 30:1 теперь кажется весьма необычным. Можно подумать, что за прошедшие годы группа руководителей настолько увеличила производительность своего труда по отношению к производительности среднестатистического работника, что это оправдывает увеличение их гонораров более, чем в 200 раз⁴.

Однако имеющиеся в действительности факты о деятельности американских компаний не подтверждают такую оценку. Более того, руководители в других странах стали копировать поведение своих американских коллег. Комиссия по высоким заработным платам Великобритании сообщила, что зарплата топ-руководителей в больших компаниях движется к уровням неравенства Викторианской эпохи, тогда как действительное неравенство сопоставимо с уровнями, наблюдавшимися в 1920-х годах.

Для большинства американцев на протяжении последних 30 лет при отсутствии роста их заработной платы, единственным способом поддерживать уровень потребления являлись так называемые «механизмы решения проблем».

Первый механизм основывался на том, что начиная с конца 1970-х годов все большее количество женщин выходят на рынок труда, поддерживая или поднимая тем самым уровень доходов домохозяйств (пиковые показатели наблюдаются в 1980–1990-х годах). За счет этого происходила компенсация падения уровня доходов в большинстве домохозяйств.

Второй механизм состоял в увеличении количества рабочих часов. К середине 2000-х годов не редкостью для мужчин становятся 50 рабочих часов в неделю, для женщин – более 40. Все большее количество работников полагаются на дополнительные заработки или рабочие часы. Это также помогло компенсировать падение уровня доходов домохозяйств.

Наконец, последний механизм заключался в расходовании сбережений при одновременном увеличении заимствований. В годы Великого Процветания сбережения среднего класса находились на уровне 9% от ежегодного дохода (после уплаты налогов). К концу 1980-х годов этот показатель уменьшился до 7% и до 6% – в 1994 г. Падение продолжалось,

³ Economic Policy Institute. Briefing Paper #331 – 2011.

⁴ Там же.

и в 2008 г. сбережения достигли 2,6%. При этом долговые обязательства домохозяйств существенно увеличились: от 50–55% от ежегодного дохода (после уплаты налогов, включая долги по ипотечным кредитам) в эру Великого Процветания до 138% в 2007 г. Эти механизмы достигли своего предела к 2006–2007 гг. И когда долговой пузырь лопнул, большинство американцев столкнулось с суровой реальностью – они больше не могли позволить себе жить так, как прежде.

Инвесторы (верхняя доходная группа) для приумножения своего благосостояния в условиях заниженных процентных ставок использовали часть увеличившихся доходов и «leverage»⁵ для приобретения дополнительных финансовых активов, подкрепленных ипотечными кредитами, выданными потребителям. Таким образом, они «помогли» большинству лимитировать падение потребления, следующее за потерей доходов. Но большой и очень стойкий рост долгов к доходам создал финансовую неустойчивость, которая в конечном итоге привела к финансовому кризису.

Финансовый сектор выступил своеобразным посредником между богатейшей верхушкой населения (чье влияние постепенно увеличивалось) и остальным населением, нагруженным долгами, запустив двигатель взаимодействия между этими двумя группами посредством секьюритизации ипотечного кредитования.

До кризиса большая часть сбережений богатых находилась в ценных бумагах, в то время как сбережения бедных находились в их жилье, т.е. уходили на оплату ипотечных кредитов. В разгар кризиса и рецессии доходы обеих групп упали: богатые потеряли определенную часть своего состояния из-за падения на фондовых рынках, а нижние и средние доходные группы концентрировали большую часть богатства в своих домах. По мере того как средние цены на жилье упали более чем на треть (в период между вторым кварталом 2006 г. и концом 2011 г.), большая часть американцев увидела, что их состояние по существу уничтожено. Финансовый кризис и последовавшая за ним Великая Рецессия оставили огромное количество американцев посреди обломков дисфункциональной формы капитализма.

До сих пор один из шести американцев, кто хотел бы работать полный рабочий день, не может найти себе работу с полной занятостью. Около 8 млн семей были вынуждены покинуть свои дома, а миллионы других находятся в ожидании уведомлений о переходе недвижимости в собственность банков, выдавших ипотечные кредиты. Многие увидели, что их сбережения буквально испарились и нет возможности их восстановить, так как весь заработок они вынуждены тратить на обе-

⁵ «Кредитное Плечо». Используется для усиления прибылей от финансовых или торговых операций («Leverage»).

спечение повседневных потребностей – выплату кредитов, медицинские расходы, питание.

К 2012 г. многие из тех, кто потерял работу в 2008 или 2009 г., уже потратили свои сбережения, а их пособия по безработице закончились. Люди среднего возраста, некогда уверенные в возможности быстро найти работу, поняли, что их фактически отправили на пенсию. Студенты, только что вышедшие из колледжа с долгами размером в десятки тысяч долларов (а порой в несколько сотен тысяч долларов), вообще не могут найти никакой работы. Люди, которые переехали к друзьям и родственникам в начале кризиса, стали бездомными. Дома, купленные во время бума на рынке недвижимости, все еще находились на рынке или были проданы в убыток (2012 г.), многие стоят пустыми.

В период Великой Рецессии 2007–2012 гг. открылась одна из самых темных сторон современной рыночной экономики – большое и стремительно растущее неравенство (изнашивающее) социальную ткань и подрывающее экономическую устойчивость страны. Богатые становятся богаче, тогда как остальные становятся беднее, сталкиваясь все с большими трудностями, не совместимыми с представлениями об «американской мечте».

Современное неравенство в США не было вызвано исключительно ипотечным кризисом и последовавшим за ним спадом. Оно увеличивалось в течение последних трех десятилетий, а кризис только ухудшил ситуацию до того предела, когда она больше не может игнорироваться. За это время средний класс был достаточно сильно «выжат», проблемы нижней доходной группы усугубились, при этом слабые места в сети безопасности Америки увеличились, а государственные программы социальной поддержки были урезаны еще больше. Однако на протяжении всего этого периода 1% богатых удалось перевести на себя огромный кусок национального дохода, хотя удар кризиса по некоторым из их инвестиций был весьма ощутим.

Большое неравенство в распределении доходов наблюдается также в богатейшей верхушке (1% населения). Верхний 0,1% сверхбогатых получает большую долю денег. К 2007 г., за год до кризиса, эти 0,1% домашних хозяйств Америки имели доход, в 220 раз больший, чем средний доход нижней доходной группы (90% населения). Богатство было еще более неравномерно распределено, чем доходы. Верхний 1% владеет более чем третью национального богатства страны. Богатство дает более полную картину различий и в доступе к ресурсам. В посткризисный период (2002–2007 гг.) верхний 1% населения США завладел более чем 65% прироста национального дохода.

Последствия Великой Рецессии и Великой Депрессии привели к резко отличающимся изменениям в доходах, которые могут много

сказать о проводимых в этих двух эрах налоговой и экономической политиках. Экономический подъем 1934 г. был широко распределен по уровню дохода на подавляющее большинство населения (90%). В 2010 г. можно было наблюдать обратное – доходы подавляющего большинства населения стали падать. Национальный доход в целом увеличился в 2010 г., но вся доля прироста наблюдалась только в верхней 10%-ной доходной группе. При этом рост доходов в этой группе был сконцентрирован среди сверхбогатых – верхнего 0,01%. Эти сверхбогатые домохозяйства получили основной процент от всего национального дохода. На рис. 3 показаны сравнительные диаграммы изменений в средних доходах верхней и нижней доходных группах за периоды 1933–1934 и 2009–2010 гг.

В период выхода из Великой Депрессии доходы подавляющего большинства населения выросли, а доходы сверхбогатых уменьшились. В период выхода из Великой Рецессии наблюдался (и продолжает наблюдаться) обратный эффект.



Рис. 3. Изменения в средних доходах: 1934 и 2010 гг.

Источник: Reuters – graphic/Stephen Culp 13/03/2012(Saez & Piketty. UC Berkeley from government data).

Диаграммы приведены в долларах США по курсу 2010 г. и основаны на анализе данных налогового управления США (IRS), проведенном экономистами Эммануелем Саезом и Томасом Пикетти (Emmanuel Saez, Thomas Piketty). Саез и Пикетти показали, что большинство американских домохозяйств в среднем получили в 2010 г. доход, меньший чем в 2009 г., и при этом их доход находился на самом низком уровне с

1966 г. В то же время доход верхнего 0,01% взлетел на 4,2 млн долл. по сравнению с 2009 г., что означает увеличение на 21,5%.

На рис. 4 показаны сравнительные диаграммы изменения доходов по трем доходным категориям за 2009 и 2010 гг. Доходы богатых резко увеличились, в то время как доходы подавляющего большинства уменьшились в 2010 г.

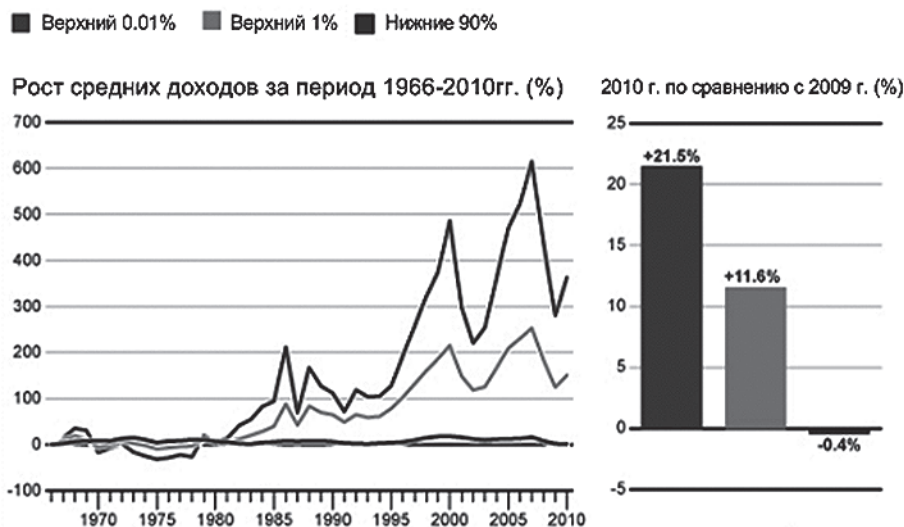


Рис. 4. Сравнительные диаграммы изменения доходов по трем доходным категориям за 2009 и 2010 гг.

Источник: Reuter – graphic/Stephen Culp 06/03/2012(Saez & Piketty. UC Berkeley from government data).

Из таблицы видно, что доля от роста реальных доходов (с поправкой на инфляцию), приходящаяся на верхний 1%, увеличивается с каждой экономической экспансией вне зависимости от того, представителем какой партии является президент – демократической или республиканской. В эру Клинтона этот показатель составил 45%, в эру Буша-младшего – 65% и в эру Обамы (2009–2012 гг.) – 95%.

Расчеты в таблице основаны на рыночных доходах домохозяйств (family market income)⁶, включая доходы на прирост капитала (до вычета индивидуальных налогов). Доходы исключают государственные трансферты (например, страхование на случай безработицы и

⁶ Рыночный доход представляет собой сумму, состоящую из доходов от полной и частичной занятости (чистый доход), чистого дохода от инвестиций, пенсионного дохода (частного) и других статей («прочие доходы»). Является эквивалентом общему доходу за минусом государственных трансфертов. Также известен как доход до уплаты налогов и получения трансфертов.

Таблица

Рост реальных доходов по группам, в %

	Рост реального среднего дохода	Рост реальных доходов верхнего 1%	Рост реальных доходов нижних 99%	Доля от общего роста (или потерь), полученная верхним 1%
	1	2	3	4
Полный период 1993–2012 гг.	17,9	86,1	6,6	68
Экспансия при Клинтоне	31,5	98,7	20,3	45
Рецессия 2001 г. 2000–2002 гг.	–11,7	–30,8	–6,5	57
Экспансия при Буше 2002–2007 гг.	16,1	61,8	6,8	65
Великая рецессия 2007–2009 гг.	–17,4	–36,3	–11,6	49
Восстановление 2009–2012 гг.	6,0	31,4	0,4	95

Источник: Emmanuel Saez, UC Berkeley – Striking it Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States.

социальное обеспечение) и необлагаемые дополнительные льготы. Доходы дефлируются с использованием индекса потребительских цен (CPI – Consumer Price Index). Столбец 4 табл. показывает долю от роста (или потерь) реальных доходов домохозяйств, полученную верхним 1%. Так, с 2002 по 2007 г., средние реальные доходы домохозяйств выросли на 16,1%, но 65% этого роста отошли верхнему 1%, в то время как только 35% этого роста отошли нижним 99% американских семей.

В то время как верхний 1% населения делал фантастические успехи, у большинства американцев дела на самом деле ухудшались. Если бы богатые становились еще богаче, в то время как остальные, находящиеся в средней и низшей доходных группах, также преуспевали, об этом можно было бы говорить как о положительной динамике. Особенно в том случае, если усилия тех, кто находится наверху, занимают центральное место в успехах всех остальных. Однако в течение трех десятилетий до кризиса доходы большинства едва ли сдвинулись с места. Доход типичного работника мужского пола, работающего полный рабочий день пребывал в застое в течение более трети века.

Многолетний устойчивый тренд в росте неравенства доходов населения свидетельствует о необходимости вносить соответствующие изменения в государственную политику. Если этого не сделать, то разрушение доходов подавляющего большинства будет медленно прогрессировать, а верхние доходные группы будут перехватывать все большую долю от национального дохода и богатств. Это приведет к неизбежной экономической, политической и социальной нестабильности – к ситуации, в которой проиграют все.

Литература

1. *Zandi Mark*. Financial Shock. FT Press, 2009.
2. *Goodman Cristopher J. and Steven M. Mancel*/ Employmnt loss and the 2007–09 recession: an overview. Bureau of Labor Statistics.

ЛАУРЕАТ КОНКУРСА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

И.Н. УКЛЕИН
магистрант МГУ им. М.В. Ломоносова

РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В МОДЕРНИЗАЦИИ И ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В статье рассматривается существующая в настоящее время практика планирования, показываются ее слабые места и существенные недостатки, препятствующие модернизации России. Сравниваются современные системы планирования в Китае и в Российской Федерации. Предлагаются меры по совершенствованию сложившейся практики стратегического планирования и прогнозирования.

Ключевые слова: стратегическое планирование, ориентиры экономической политики, приоритеты развития, институциональная среда, стратегии инновационного развития.

Классификация JEL: O200, O210, O530.

Экономическая политика России в ее нынешнем виде не только не способствует переходу отечественной экономики на инновационный путь развития, но и формирует предпосылки для консервации ее отсталости. Внутренние диспропорции и перекосы в экономической модели, основанной на неоклассической ортодоксии монетаризма, предопределили глубину спада отечественного производства и последующую «медленную рецессию».

По мнению экономиста С. Губанова, существующая экспортно-сырьевая модель значительно ограничила возможности для перехода страны к инновационной экономике¹. Невзирая на то что рыночные реформы в целом завершены, по ряду индикаторов российская экономика уступает аналогичным показателям 1990 г. До мирового экономического кризиса 2008–2009 гг. прогнозировалось, что Россия выйдет на уровень реального ВВП 1990 г. к 2010–2012 гг. Очевидно, что кризис отодвинул эту возможность на неопределенный период. При сравне-

¹ См. Губанов С.С. Интервью изданию «Накануне.ru» 06.06.2012. nakanune.ru/articles/16565/.

нии необходимо учитывать, что ВВП 1990 г. был «производственным», в то время как сегодня он обеспечен преимущественно сырьевым экспортом и добавочной стоимостью в сфере торговли. Причина отсутствия реального роста и развития экономики заключается в многочисленных институциональных ловушках (см. «vicious circle», «institutional track» [1]), блокирующих нормальное функционирование как рыночных, так и государственных институтов, в том числе в силу отсутствия реальных механизмов определения ответственности лиц за принимаемые ими стратегические решения.

Инфляция нефтедоллара и рост сырьевых цен создавали видимое благополучие социально-экономического положения в России, что позволяло скрывать внутренний системный кризис российской экономики и несостоятельность экспортно-сырьевой модели в целом.

Для преодоления упадка промышленности и аграрного сектора, для ограничения сверхприбылей монополий необходим последовательный стратегический план. «Стратегия–2020»² – это намеченные цели без конкретных механизмов их достижения, предложения носят паллиативный характер, меры – селективные, а решения – ситуативные.

Еще одной проблемой является проведение Центральным банком РФ монетаристской политики «валютного демпинга», когда зависимость рентабельности от степени переработки продукции становится отрицательной [2]. Поэтому доминируют стимулы к экспорту сырья и спекулятивным операциям вместо полноценного производства конечной продукции. Между тем производство более высокой добавленной стоимости на территории России было бы сопряжено с ростом накопления и капиталовложений, количества создаваемых рабочих мест и в конечном счете с ростом валового выпуска продукции. Однако проводимая Банком России монетарная политика не способствует развитию реального сектора экономики. Лишь немногие крупные собственники инвестируют свои капиталы в долгосрочные инфраструктурные проекты, предпочитая получать деньги по формуле «здесь и сейчас». Доходность инвестиций в проекты реального сектора несравненно ниже доходности вложений на финансовых рынках, а риски, связанные с социально-экономическими и политическими факторами, не перекрываются средней доходностью капитала, едва опережающей темп инфляции. Поэтому, при прочих равных условиях, инвестиции будут предпочитать спекулятивные операции на финансовых рынках.

Отсутствие стратегического плана привело к тому, что по итогам 2011 г. Россия за счет дополнительных нефтегазовых доходов, вследствие

² См.: Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. 2020strategy.ru.

роста цен, получила профицит бюджета, но в то же время осуществила масштабную программу внутренних и внешних заимствований³.

По нашему мнению, необходимо принять федеральный закон «О стратегическом планировании», в котором нужно предусмотреть нормы индикативного планирования и контроля работы институтов развития, государственных корпораций, а также требования к федеральным целевым программам.

При разработке стратегии развития необходимо использовать методы «Форсайт», что позволит достигнуть высокого уровня объективности и реальности целевых программ. Кроме американского варианта «Форсайта» могут быть применены также японский (основанный на методе Дельфи) и европейский (основанный на инерционном развитии) варианты.

Чрезвычайно важным представляется учет зарубежного опыта разработки и реализации подобных стратегий. Данная работа в рамках «Стратегии–2020» не проделана. Между тем в России есть возможность реализации не только дирижистского метода поддержания экономического роста, заключающегося в масштабных государственных вливаниях и государственных программах, но и чейболистского, основывающегося на приоритетном развитии финансово-промышленных групп как источников инноваций, а также либерального и институционального методов.

Также при разработке программного документа возникает необходимость выбора одной из стратегий инновационного развития (или их комбинации: стратегии переноса, стратегии наращивания и стратегии заимствования).

В мировой экономической истории есть немало примеров стратегического выбора экономической модели. Наиболее эффективной из применимых в российских условиях нам представляется скандинавская экономическая модель. Другая возможность – французский дирижизм, реализованный в 1970-х годах как индикативное стратегическое планирование с активной государственной поддержкой. По мнению многих исследователей, это удачный симбиоз рыночной капиталистической экономики с централизованно управляемым хозяйством. Ориентирами для сбалансированного роста могут также служить японская и классическая немецкая модели, а также корейская чейболистская модель.

У каждой из перечисленных альтернатив есть свои преимущества и недостатки. Невозможно копировать модель, распространяя ее на российскую действительность, и импортировать экономические инсти-

³ ФЗ от 13.12.2010 № 357-ФЗ «О федеральном бюджете на 2011 год и плановый период 2012 и 2013 годов», Программы государственных внутренних и внешних заимствований РФ на 2011 год и плановый период 2012–2013 годов.

туты без учета российской специфики. Необходимо учитывать национально-исторические особенности, избирательно копировать только те элементы и институты, которые доказали свою эффективность и, что важно, применимы в российских условиях, для которых уже сложились институциональные предпосылки.

В ходе реформ последних десятилетий в российской экономике продолжают сохраняться худшие элементы плановой экономики, а привнесено – отнюдь не лучшее из либеральной модели [3]. Обратная ситуация сложилась в Китае: сочетая лучшие инструменты и институты рыночной и административно-командной экономики, китайское правительство построило самую динамичную и перспективную экономику мира. При схожих условиях, в самом начале рыночных реформ, удалось построить эффективную экономику и за последние 30 лет превзойти Россию по ряду ключевых показателей, хотя потенциал для развития страны был в нашу пользу.

Во многом из-за недостатков социалистического планирования сложился образ СССР как страны всеобщего дефицита. Однако следует признать, что именно осмысление целей и задач развития государства в тот период превратили Россию из разрушенной гражданской войной страны в одну из великих держав. Опыт внедрения передовыми индустриальными странами элементов планирования доказывает необходимость реабилитации практики индикативного народно-хозяйственного планирования в современных условиях.

В последние десятилетия на смену планам пришли программы и стратегии развития. Начало было положено разработкой «Стратегии–2020», которая призвана была определить долгосрочные ориентиры развития страны. Обратившись к ее отдельным положениям, мы обнаружим, что в главе 15 «Преодоление территориальной разобщенности» правительство ставит своей задачей повышение инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры до 4–4,5% ВВП к 2020 г., а на дорожное строительство потратить за 2011–2020 гг. 8,4 трлн руб. Подробно описано, какие налоги в стране будут повышены, но не приведено никаких сведений о количественных характеристиках намеченных задач даны лишь прогнозные стоимостные затраты.

Остальные главы Стратегии вовсе не затрагивают проблемы тех или иных отраслей. Главы посвящены банковской реформе, бюджетной политике, пенсионному обеспечению, образованию и здравоохранению. Ни промышленности, ни сельскому хозяйству в тексте стратегии ключевой роли не отводится. В Стратегии прослеживается тренд современного российского прогнозирования: рассматриваются исключительно стоимостные затраты. Показатели непосредственного результата либо не упоминаются, либо отражены в процентах, долях или месте страны в рейтингах.

Разработаны также стратегии развития федеральных округов и отдельных субъектов Федерации. На этом уровне предусмотрено сценарное моделирование, но без «привязки» к общедоказательной стратегии.

В каждом конкретном регионе рассмотрены три сценария развития: инерционный, базовый и инновационный. Показатели сценариев сугубо финансовые: темпы роста ВРП, его подушевой уровень, средняя зарплата и т.д. Необходимо отметить, что разбросы между вариантами значительны. Например, в Стратегии развития СКФО ВРП на душу населения вырастет с 79 до 133 тыс. руб. в худшем случае, а в лучшем — до 219 тыс. руб. То есть прирост может быть и 54 тыс. руб., и 140 тыс. руб. В Калининградской области, согласно прогнозу по пессимистическому сценарию, ВРП вырастет с 241 тыс. руб. на человека до 474 тыс. руб., или на 233 тыс. руб., а согласно «инновационному» — до 900 тыс. руб., или на 659 тыс. руб. соответственно. Таким образом, по важнейшим показателям варианты выполнения стратегий различаются в среднем в два раза.

Такая «точность» в оценках служит еще одним подтверждением концептуально неверного подхода к прогнозированию в современной России. Ведомства, составлявшие прогноз, уверены, что целевое значение впишется в столь обширный интервал. Для чего тогда существует инструмент стратегического планирования? Эффекта роста доходов граждан в три-четыре раза за десять лет можно достигнуть и за счет девальвации рубля. Отметим, что ни в одном из федеральных округов не предусмотрено, даже в пессимистических сценариях, развития более медленного, чем в среднем по России. По планам каждого из ведомств, доля каждого региона в экономике страны должна вырасти. Это снова говорит об отсутствии единой концепции и скоординированности механизмов планирования на федеральном уровне, в то время как необходимость восстановления института планирования доказывалась рядом отечественных и зарубежных экономистов [4]⁴.

Возникает вопрос: почему российская экономика до сих пор не может избавиться от нефтяной зависимости, темпы роста замедляются, а инфраструктура продолжает изнашиваться? Для примера, сравним планы развития России и Китая.

XVIII съезд КПК в 2012 г. отчитался о ходе реализации ориентиров 12-го пятилетнего плана, принятого в 2010 г. Более долгие ориентиры не рассматриваются — считается, что это снижает исполнительскую

⁴ См., например: Глазьев С.Ю. и др. О стратегии развития экономики России / Под ред. С.Ю. Глазьева. М.: ООИ РАН, 2011; Хиромицу Симада. Экономическое планирование Японии, 2008. narod.ru/disk/64214612001.e363fa66b494cc48fc7a610845ba78e4/Japan.doc.html.

дисциплину и ответственность. Отметим, что в это самое время принимается Программа развития сельского хозяйства РФ до 2035 г.

Достаточно взглянуть на текст китайского плана⁵, чтобы понять, что ни целевого объема инвестиций, ни подушевых доходов, никаких финансовых показателей как таковых в нем нет. Китайцы не ставят цели формирования устойчивой банковской системы и строительства мирового финансового центра, поскольку это происходит благодаря развитым институтам бизнеса, а не государства. К слову, объем программного документа в 6 раз меньше «Стратегии-2020». Среди основных целей китайской стратегии – повысить продолжительность жизни до 74,5 лет и создать 70 млн рабочих мест. Распространить пенсионную систему дополнительно на 100 млн чел. и построить 36 млн квартир для сдачи в социальный наем. Сократить на 16% энергоемкость ВВП и на 3,1 п.п., до 11,4%, увеличить долю энергии, получаемой из возобновляемых источников. Ввести в строй гидроэлектростанции производственной мощностью 120 ГВт, ветровые установки – 70 ГВт и солнечные батареи – 5 ГВт. Построить 23 тыс. км нефте- и газопроводов (в основном между Китаем и среднеазиатскими республиками бывшего Советского Союза). Ввести в строй 19 тыс. км скоростных автострад и более 7 тыс. км высокоскоростных железнодорожных магистралей. Соорудить 440 причалов для погрузки и разгрузки судов водоизмещением от 10 тыс. т и выше; реконструировать 19 и открыть 9 новых международных аэропортов; создать в различных регионах страны 42 транспортных узла, в которых к аэропортам подведены автомобильные и железные дороги и т.д.

На наш взгляд, история России последних 12 лет показывает, что возможности планирования в финансовых показателях исчерпаны. Для успешного развития экономики нужно сократить срок планирования с 15–20 до 3–5 лет и избавиться от сценарного и вариативного подходов. Необходимо также перейти от стоимостных показателей к натуральным, от планирования объемов инвестиций – к оценке непосредственных и конечных результатов. Тогда причины нашего нарастающего отставания станут предельно ясными, поскольку появится понятная система критериев оценки эффективности деятельности системы органов государственной власти. Как только такая система критериев появится в стратегических документах, появится и возможность оценить адекватность нынешней системы управления органов задачам реального развития страны.

Российские власти рассчитывают миновать стадию индустриальной экономики и сразу перейти от кризисной экономики к экономике

⁵ 12-й пятилетний план социально-экономического развития КНР (2010–2015 гг.). files.mail.ru/IAVDLQ.

знаний и высоких технологий. Реализация стратегии развития России должна включать активную промышленную политику, поддерживающую расширение несущих отраслей нового технологического уклада и стимулирующую «точки роста». При этом наибольшее значение имеют высокотехнологичные отрасли с большим мультипликативным эффектом, стимулирующие экономическую и инновационную активность в сопряженных производствах.

По нашему мнению, начинать восстановление промышленного потенциала необходимо не с высокотехнологичных отраслей, а с группы отраслей, составляющих фундамент всякой здоровой и диверсифицированной экономики, включая развитие аграрного сектора, который из-за бесконтрольно растущего импорта, бессистемной таможенно-тарифной политики и колоссальных посреднических цепочек с трудом конкурирует с зарубежной продукцией на внутреннем рынке.

Будущее отечественной экономики и ее развитие зависит от способности сложившегося экономического уклада к трансформации. Как известно, качество инвестиционного климата зависит не только и не столько от присутствия государства в экономике, сколько от состояния институциональной среды⁶. В этих условиях необходимо выработать стратегическую программу институциональных реформ в целях перехода к инновационному пути развития.

Регулирование национальной экономики в рамках ее экспортно-сырьевой модели без использования механизмов среднесрочного и долгосрочного планирования исчерпало себя, поскольку в рамках данной модели нет развития экономики, как и реального экономического роста, неэффективность которой не была очевидна вследствие инфляции нефтедоллара. Количественный рост достигался ростом стоимостной оценки нефтяного экспорта, но эффект перекрывается за счет роста импортных цен [5].

В современных условиях, когда ценовая конъюнктура демонстрирует замедление роста «инфляционного пузыря» на сырьевых рынках, становится очевидной необходимость смены парадигмы развития. Как показывает пример стран с быстрыми темпами инновационно-индустриального развития, добывающая экономика неэффективна по определению и требует либо перехода к стратегии импортозамещения, либо диверсификации экспорта [6].

Необходимо разработать долгосрочную программу равномерного социально-экономического развития, которое базируется на оптимальной структуре инвестиций, ориентируется на научно-техническое и

⁶ *Angus Maddison. Measuring and Interpreting World Economic Performance 1500–2001 // Review of Income and Wealth. March 2005. V.51. Iss.1. ggdc.net/maddison. akmos.ru/analytics/publications/?p=2&id=f5189678b4cef0335eaa93101c11c057.*

инновационное развитие экономики. В рамках устойчивого развития необходима полная согласованность институциональных преобразований, проведение поэтапных и долгосрочных градуалистских реформ, развитие, осуществляемое преимущественно на основе возобновляемых ресурсов, повышение уровня жизни и благосостояния населения России посредством эффективной экономической политики.

Важно заложить фундамент экономики нового уклада, в которой будут эффективно функционировать не только экономические институты, но и институты гражданского общества. Однако ключевой проблемой перехода к инновационной экономике по-прежнему остается отсутствие стратегического планирования и, как следствие, ошибочный «компрадорский» курс экономической политики, отстаивающий интересы лишь отдельных финансово-промышленных групп.

Литература

1. *Keefner Ph., Shirley M. M.* Formal versus Informal Institutions in Economic Development // *Institutions, Contracts, Organizations: Perspectives from New Institutional Economics* (Williston, VT: Edward Elgar, 2000).
2. *Мусаев Р.А., Уклеин И.Н.* Особенности монетарной политики ЦБ РФ и переход к инновационной экономике // *Вестник Института экономики РАН*. 2013. № 3. С. 65.
3. *Глазьев С.Ю.* Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010. С. 6–7.
4. *Полтерович В.М.* Стратегии модернизации, институты и коалиции // *Вопросы экономики*. 2008. № 4.
5. *Павина В.П.* Инфляция в России: ее причины и следствия для инновационного развития экономики страны. / *Инновационное развитие экономики России. IV Международная конференция*. М.: ТЕИС, 2011.
6. *Мусаев Р.А., Малахов А.А.* Влияние монетарной политики ЦБ РФ на формирование «длинных денег» в банковском секторе страны / *Инновационное развитие экономики России: сценарии и стратегии*. М.: ТЕИС, 2012. С. 303.

НА КНИЖНУЮ ПОЛКУ

ВАЖНЫЙ ВКЛАД В РАЗРАБОТКУ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

(размышление над книгой)

Богатая по содержанию и оригинальная по внешнему оформлению монография доктора экономических наук, профессора, академика РАН И.Н. Буздадова «Российское село и крестьянство в тисках монопольного окружения» (М.: ГНУ ВСТИСП Россельхозакадемии, 2013) является заметным пополнением появившихся в последний период серьезных исследовательских изданий по актуальным проблемам современного состояния и перспективам развития российского села и аграрного сектора экономики России.

Результаты многоплановых исследований И.Н. Буздадова в области теории и практики рыночной трансформации сельского хозяйства, институциональной организации экономики страны, динамики и структуры агропромышленного комплекса, развития отношений земельной собственности, эволюции государственного и частного секторов были отражены им в более 600 научных работах. Среди его последних работ выделяются: «Аграрная теория: концептуальные основы, тенденции развития, современные представления» (М.: Academia, 2005); «Избранные труды в 3-х томах» (М.: ЭРД, 2007) и др. В рецензируемой монографии автор целенаправленно и системно проанализировал целый ряд проблем, пред-

ставляющих особую актуальность для развития всего аграрного сектора.

В процессе социально-экономической трансформации в народном хозяйстве России за последний 23-летний период были достигнуты весьма противоречивые результаты. С одной стороны, произошли радикальные изменения в отношениях и структуре собственности, появились новые организационно-правовые формы хозяйствования (открытые и закрытые акционерные общества, финансово-промышленные группы и др.); хозяйствующие субъекты начали функционировать в условиях рыночной конкуренции, изменилась социальная структура общества, появилась частная собственность на землю – все это способствовало созданию многоукладности в сельском хозяйстве. С другой стороны, чрезмерными оказались экономические и социальные издержки реформирования, которые привели к спаду сельскохозяйственного производства и опустыниванию сельских территорий, уменьшению численности населения, зависимости России от поставок импортного продовольствия (мяса, комбикормов и др.)

В научном мире нет единого мнения по поводу выбранных способов и методов преобразования социально-экономической системы, которая функционировала до 90-х годов XX в., как и отсутствует однозначное понимание выбора направлений ее развития. Бесспорна необходимость и всестороннего научного анализа текущего положения дел в сельском хозяйстве.

Российское село и крестьянство играют важную роль в эффективной реализации и использовании пространственного потенциала страны, функциониру-

вании современной экономики оказывая активное влияние не только на экономическую ситуацию в стране в целом, но и на любые взаимодействующие с ними структуры. Однако надо понимать, что это возможно лишь при обеспечении планомерного целенаправленного развития сельского хозяйства как одного из условий сохранения целостности государства, активного развития инфраструктуры страны, перехода от стратегии централизации финансовых ресурсов в г. Москва к развитию регионов страны.

В этом плане монография *И.Н. Буздадова* является комплексным исследованием, включающим теоретические, научно-методические, исторические и практические аспекты развития сельского хозяйства и показывающим несостоятельность взглядов на крестьянство как на «второстепенное» социальное сословие общества. Особое место в монографии занимает анализ макроэкономических диспропорций в народном хозяйстве, пресловутой «перекачки» результатов крестьянского труда в пользу субъектов монопольного окружения как основных причин перманентного аграрного кризиса, сельской бедности, деградации трудового потенциала деревни.

Теоретико-методологические и аналитические разработки *И.Н. Буздадова* приводятся в шести главах монографии: «Село и крестьянство как приоритеты экономической и социальной политики государства», «Униженный класс: «приговор» истории и современное социально-экономическое положение российского крестьянства», ««Перекачка» или аграрный протекционизм?», «Земельный вопрос: современные проблемы и перспективы решения», «Социальная структура аграрного сектора и сельскохозяйственная кооперация», «На путях становления социального рыночного хозяйства в аграрном секторе России».

В *первой главе* раскрываются концептуальные основы аграрной теории,

вопросы взаимоотношения государства и крестьянства, истоки раскрепощения крестьянства в России. Автор открыто полемизирует с экономистами, журналистами и политологами по этим сложным противоречивым вопросам.

При исследовании проблем российского села и сельского хозяйства, по мнению автора, прежде всего следует отталкиваться от анализа взаимозависимости и взаимодействия трех основ общественного устройства: человек – собственность – государство. «Применительно к сельскому хозяйству в центре, точнее, на вершине этого треугольника, естественно, стоит крестьянин – главное действующее лицо в эволюционно развивающейся, обновляющейся и совершенствующейся сельскохозяйственной практике, которая именно в таком совершенствовании и является отражением адекватно развивающейся аграрной теории, и в которой всесторонне реализуется главный двигатель производства и общественного прогресса вообще – личный, прежде всего материальный, интерес крестьянина» (с. 22).

В монографии подчеркивается, что аграрная политика как совокупность основополагающих целеустановок политического руководства государства в области социально-экономического развития может называться таковой и содействовать прогрессу в сельском хозяйстве, если ее целью является создание условий, необходимых для достойного уровня и качества жизни прирожденного земледельца, его инициативного творческого труда. «В соответствии с указанной целью понятие и сущность аграрной политики следует рассматривать как конституционно и законодательно закрепленную систему или совокупность принципиальных целеустановок высшего политического руководства государства в обеспечении необходимых, стимулирующих эффективное хозяйствование экономических и социаль-

ных условий в жизнедеятельности крестьянства» (с. 40).

Автор убежден, что стратегия аграрной политики должна базироваться на следующих основополагающих условиях. Во-первых, на тщательной системной разработке концепции, принципов и стратегических направлений реформирования, ориентированной на освобождение крестьянства от любых форм произвола, обеспечивая эволюционный ход преобразований в течение длительного переходного периода. Во-вторых, на государственном регулировании процессов реформирования с постепенным возмещением хотя бы части тех многотриллионных астрономических сумм «перекачки» результатов крестьянского труда, за счет безмерной эксплуатации которого в значительной мере в ущерб самому сельскому хозяйству десятилетиями решались и продолжают решаться другие, часто далеко не стратегические задачи всего общественного развития страны. В-третьих, на осуществлении самого процесса реформирования путем системного и целенаправленного его проведения в соответствии с базовыми принципами социального рыночного хозяйства: личной свободой, экономической дееспособностью, социальной справедливостью.

Вторая глава посвящена изучению исторических корней и псевдонаучных «обоснований» социальной неполноценности крестьянского сословия, объективных требований и фактическом обеспечении социальных обязательств государства перед крестьянством, причин и последствий сельской бедности в России.

На первый, поверхностный взгляд, в эволюционном процессе генезиса и поступательного развития общества, в разделении населения на сельское и городское можно усматривать как бы «объективно» обусловленную второсортность крестьянского сословия, сведенную в своего рода теорию якобы закономерных «существенных разли-

чий между городом и деревней». Действительно, постепенная концентрация определяющих условий жизнедеятельности в городских поселениях давала преимущества их жителям в культурном развитии, образовании, в умственном труде и т.д. Пространственная рассредоточенность сельского населения, его занятие преимущественно физическим трудом, наоборот, сдерживало это развитие. В условиях, когда и правящая верхушка оседала в городских сообществах, последние присвоили себе противоестественное право применения разного рода принудительных фискальных притеснений или явно насильственных, социально несправедливых действий в отношении села и сельского населения, тем самым доводя его до состояния «забитости и одичалости». Образовался перекосяк, который выразился в преимущественном развитии городов и во все большем отставании деревни, что для России обернулось деградацией сельской местности и снижением популярности сельского образа жизни.

Автор показывает, что проводимые полумеры, декларации и разговоры о приоритетном значении сельского развития пока больше словесная риторика, уводящая от действительной системной модернизации страны. Если в России наблюдается сокращение и без того символической, «остаточной» доли аграрного бюджета страны в последние два года до примерно 3 тыс. руб. на сельского жителя, то в США, напротив, планомерно увеличиваются расходы на развитие сельского хозяйства, а за период 2008–2010 гг. они выросли с 92,9 до 134,2 млрд долл. Важно напомнить, что экономическим кризисом в одинаковой степени были охвачены США и Россия.

«Борьба» с бедностью, особенно с сельской, это синтез общих усилий личности и государства по повышению уровня, условий и качества жизни тружеников села, причем политика государства в этой области должна

быть строго дифференцирована в зависимости от природы и причин этого социально-экономического явления, и селективно применяется по отношению к соответствующим по уровню материального благосостояния группам людей. Но для этого необходимо совершенствовать и сам научно-методический инструментарий «расшифровки» понятия бедности, количественного определения ее уровня. Пока с определением прожиточного минимума как точки отсчета уровня бедности много условного, неясного, субъективного» (с. 90).

В *третьей главе* анализируется «перекачка» как отражение социально-экономической ущербности аграрной политики, приоритет сельского хозяйства сквозь призму «перекачки», объективная необходимость и практика осуществления аграрного протекционизма.

Автор убедительно доказывает, что в прикладном народно-хозяйственном плане обеспечение приоритетного развития сельского хозяйства обусловлено его базовым статусом в экономике, как «производителя самого первого условия жизни непосредственно производителей», повышенным риском сельскохозяйственного производства, связанным с непредсказуемостью действий природных факторов и поэтому низкой инвестиционной привлекательностью. А также общей незаменимой ролью в достижении устойчивости общего социально-экономического развития, связанного с многофункциональностью ресурсного потенциала села и сельских территорий. «Определяющим условием структурной народно-хозяйственной сбалансированности и общего социально-экономического прогресса является обеспечение приоритета сельского развития, а ее главным критерием – сопоставимость, «уравновешенность» социального благополучия сельского и других групп населения, условий их труда, уровня и качества жизни» (с. 99).

В работе констатируется, что сельское хозяйство в современной России не только не стало действительным приоритетом в экономической политике государства, но по сравнению даже с «застойным» периодом значительно потеряло свои позиции в ресурсном обеспечении, в том числе и в прямом бюджетном финансировании. «В системе взаимоотношений сельского хозяйства с государством, предполагающих селективную бюджетную поддержку более эффективного производства, эффективных собственников на данном историческом этапе особый акцент необходимо сделать на радикальном преобразовании социальной сферы села, как народно-хозяйственном приоритете первостепенной важности, одинаково значимом для сельскохозяйственных предприятий с самым различным уровнем развития и размером производства. А это в совокупности требует соответствующих дополнительных бюджетных средств, в первую очередь федерального уровня» (с. 112). При этом действующее аграрное законодательство нуждается в основательной «ревизии», всестороннем обновлении и систематизации, с выходом на разработку единого полноценного протекционистки ориентированного закона о сельском хозяйстве прямого действия.

Обеспечение конкурентоспособности отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей возможно лишь при активном встречном движении двух процессов: осуществления действенных мер аграрного протекционизма при радикальных изменениях в техническом уровне производства, с одной стороны, и достижения высокой его эффективности на уровне первичных хозяйственных звеньев сельского хозяйства, с другой. «В зависимости от тесного взаимодействия этих процессов для России открываются шансы обеспечения прочной продовольственной безопасности, расширения экспорта, прежде всего за счет животно-

водческой продукции, следовательно, с выгодой «вписаться» в агропродовольственный сегмент мирового экономического пространства. Поскольку это проблема глобального народно-хозяйственного значения, ее решение требует адекватной политической воли высшей власти и соответствующего последовательного воплощения этой власти в жизнь» (с. 130).

В *четвертой главе* книги рассматриваются результаты проведения земельной реформы, условия образования и механизмы распределения земельной ренты, земля как объект арендных отношений. Для многих читателей данных строк земельный вопрос является близким и во многом знакомым вопросом. Земельный ресурс, прежде всего, является ограниченным ресурсом, средством и предметом труда, обеспечивающим жизнь человека. Любая земельная реформа затрагивает значительную активную часть населения страны. Реформа ассоциируется с улучшениями, развитием. На страницах монографии подробно анализируется земельная реформа, которая была проведена в России в 90-е годы XX в., подводятся ее некоторые промежуточные итоги, даются рекомендации по путям выхода из сложившегося непростого положения аграрных тружеников, работающих не земле. Автор высказывает обеспокоенность относительно коррупционных скандалов, связанных с незаконным оборотом и присвоением земельных.

Например, автор отмечает: «Многие считают, что закон «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» в какой-то мере устраняет недостатки, неожиданности, странности записей в других актах земельного законодательства. Но эти акты продолжают действовать и предлагают свои правовые решения важных аспектов «земельного вопроса». На практике каждый земельный чиновник, административно назначенный судья, земельный магнат и т.д. выбирает

более «удобные» нормы из разных, более «подходящих» для него правовых актов» (с. 139).

До сих пор отсутствуют необходимые законодательные ограничения на предельные размеры концентрации земли в руках отдельных собственников и должного контроля за нормальным рыночным оборотом земли. «Земля вместе с работающим на ней российским земледельцем в целом не имеет необходимой для осуществления модернизационной стратегии развития сельского хозяйства правовой и экономической защиты. Обеспечение такой защиты с опорой на проверенный опыт всех развитых стран требует существенных корректировок аграрной политики и переориентации общей государственной экономической стратегии на действительный приоритет сельского развития...» (с. 151).

Автор также затрагивает вопрос земельной ренты и приходит к неутешительному выводу, что сельское хозяйство (при действующем механизме распределения земельной ренты) поставлено в крайне неблагоприятные экономические условия воспроизводства. Если предприятия добывающих отраслей присваивают природную ренту, то у сельских производителей изымается не только земельная рента, но и часть общественно необходимой оплаты труда. Из этого следует, что механизмы рентных отношений требуют своей унификации в масштабах всех отраслей.

Другая важная проблема – упорядочивание рентных отношений, которые являются составной частью формирования общей цивилизованной системы аграрных отношений. Акцент в этом направлении должен быть сделан на создании условий, обеспечивающих применение действенного механизма земельных отношений, прежде всего, нормального рыночного оборота земель сельскохозяйственного назначения во всех его формах, включая их ипотеку.

В *пятой главе* исследуется состояние и основные направления рационализации аграрной структуры, проблемы и перспективы развития сельскохозяйственной кооперации.

Автор анализирует дискуссию вокруг преимуществ и недостатков крупных и мелких форм хозяйствования на земле и пишет: «Если говорить и приоритетах и перспективах развития социальной структуры российского аграрного бизнеса в целом, то с точки зрения социально-экономических преимуществ можно выделить две основные, базирующиеся на частной собственности, формы: крупные корпоративные предприятия различных типов и индивидуальные семейные хозяйства, также работающие на принципах рыночного предпринимательства. Обусловленные устойчивостью преимущества семейных хозяйств реализуются еще в большей степени при их добровольном участии в вертикальных формах кооперативов, работающих в качестве равноправных партнеров агробизнеса, рыночного предпринимательства с их особыми социальными функциями и особыми мерами протекционистской поддержки» (с. 202).

Возрождение кооперации в сельском хозяйстве и агропромышленной сфере в целом в условиях проводимых реформ, формирования новой, рыночной аграрной структуры становится настоятельной необходимостью и все более ощутимой социально-экономической реальностью. При этом такое возрождение предполагает серьезное и более глубокое теоретическое осмысление самой рыночной концепции, учитывая, что кооперативные формы оказывались эффективными лишь тогда, когда нормально функционировал рынок. «Ориентация на прибыль для любых форм кооперативов как субъектов рынка составляет основу здоровой конкуренции и повышения конкурентоспособности предпринимательских рыночных структур, вклю-

чая кооперативные. Другое дело, что к последним должен быть применен особый налоговый режим в системе других мер государственной протекционистской поддержки» (с. 221).

Шестая глава монографии посвящена изучению концепции и базовых принципов социального рыночного хозяйства. Раскрываются основы совершенствования межотраслевого и территориального разделения труда, условия и меры достижения устойчивости сельского развития, проблемы интенсификации сельского хозяйства.

Принципы социального рыночного хозяйства объективно обуславливают пределы свободы и ограничения коммерциализации. В реальной жизни вполне естественно стремление бесплатно пользоваться, например, объектами сферы образования, здравоохранения и т.д., и это представляется «социально справедливым». Но тот же мировой опыт цивилизованных стран показывает, что регулируемая законом и стимулируемая падающим налогообложением коммерческая деятельность в этих сферах вполне укладывается и в общечеловеческие ценностные ориентиры, и в рассматриваемую систему социального рыночного хозяйства. Исходя из этого нельзя кооперативные формы ставить в один ряд с чисто предпринимательскими рыночными структурами «большого бизнеса», но нельзя и не опираться на общие закономерности и принципы рыночных отношений. «Поэтому логично и экономически правомерно будет определять кооперативы, в том числе обсуживающие (или кооперативы производителей), как особые организационно-правовые формы рыночного предпринимательства с их активной социальной направленностью, объективно предполагающей строго целевую государственную экономическую поддержку соответствующих кооперативных объединений, ориентированную на критерий эффективности» (с. 234).

Оценивая состояние общественного разделения труда в народном хозяйстве страны, соответствующие исследования необходимо увязывать с оценкой проводимой аграрной политики государства, профессионализма управленческих структур государства в регулировании соответствующих процессов. «Только на этой основе возможно системное возрождение сельского хозяйства в целом, а не отдельных его территориальных и структурных сегментов и исключение несовместимой с принципами социального рыночного хозяйства резкой дифференциации условий труда и жизни по отраслям и предприятиям сельского хозяйства на различных сельскохозяйственных территориях» (с. 248).

«Непосредственной материальной основой достижения социально-экономической устойчивости является уровень, масштабы ресурсного обеспечения сельского хозяйства и всей агропродовольственной системы. В этой связи особо стоит вопрос о приоритетах ресурсного обеспечения производственного, социального и экологического блоков, определяющих общую устойчивость этой системы» (с. 258).

Автор напоминает о старой проблеме сельского хозяйства, которая не потеряла свою актуальность и на современном этапе рыночных отношений в России – необходимость интенсификации сельского хозяйства, которая ограничивается полумерами и всячески откладывается. «Власти, например, провозгласили курс на инновационное развитие, на модернизацию экономики и ее отраслей, не осуществив необходимых для этого изменений в экономической политике, системе государственного регулирования, в стиле и методах хозяйственного управления, в выборе приоритетов использования имеющихся ресурсов и т.д.» (с. 270).

В последнем параграфе заключительной главы монографии автор призывает к неотложному переходу от

полумер и деклараций к «реализации принципа приоритетности сельского развития, полномасштабным общегосударственным практическим решениям по его ресурсному и правовому обеспечению с акцентом на особый и первоочередной приоритет радикального преобразования социальной и инженерной инфраструктуры, дорожно-транспортной сети, системы связи и информационного обслуживания села» (с. 279), к необходимости увеличения аграрного бюджета, упорядочению методов и механизмов использования ценовой, кредитной и налоговой составляющих аграрной политики, аграрного законодательства.

Рецензируемая книга представляет значительный интерес как для аспирантов и исследователей, занимающихся проблемами развития сельского хозяйства, так и для студентов. В целом монография отличается высоким теоретико-методологическим и научно-практическим уровнем. Автору удалось восполнить явные пробелы в обосновании концептуальных подходов к принципам, системе, конкретным рычагам и инструментам государственного экономического регулирования аграрного сектора экономики страны в переходных условиях и в перспективе, а также в разработке действенных механизмов на пути становления социального рыночного хозяйства в аграрном секторе России.

А. АРХИПОВ,

*доктор экономических наук, профессор,
главный научный сотрудник ИЭ РАН*

К. ТИХОНКОВ

*доктор экономических наук, профессор,
первый заместитель генерального
директора Международного института
исследования риска*

А. КАЗАННИКОВ

*кандидат экономических наук, финансовый
директор российского офиса
Си Би Ар И*

ABSTRACTS

A. AKAEV

A POWER MODEL OF ECONOMIC GROWTH OF V.N. POKROVSKIY IN A NEW PARADIGM CONDITION OF POWER CONSUMPTION

The short description of Pokrovsky's power model of economic growth is given in current paper and its modification is offered allowing simplifying practical calculations in the conditions of transition to a new paradigm of power consumption. Pokrovsky's modified model is used for the forecast of the world economy development in the XXI century.

Keywords: *productive energy, Pokrovsky's power model, new paradigm of power consumption, stabilization of power consumption per capita, per capita income.*

JEL classification: Q43, Q47, O11.

YU. PAVLENKO

METHODOLOGICAL INDIVIDUALISM AND HOLISM IN ECONOMICS AND SOCIOLOGY

The paper explores theoretical and practical aspects of application of methodological individualism and holism principles in the economic theory and sociology. Research shows absence of an insuperable wall between individualism and holism as methodological principles that find reflexion in the theory of social action of T. Parsons and in the theory of a structural functionalism of P. Bourdieu. One of the ways of restrictions overcoming in methodological individualism in the economic theory in frameworks construction of economic-sociological model is considered. The given model is capable to combine principles of methodological individualism and holism and to serve as the tool in institutional and comparative researches of social and economic systems.

Keywords: *methodological individualism, holism, mainstream economics, homo socio-economics.*

JEL classification: B50, B51, B52.

N. SYCHYOV

STRUCTURE OF ECONOMIC WAY (DEBATABLE ASPECTS)

The paper is dedicated to the main conceptual approaches to treatment of structure of economic way, as well as their merits and demerits. Besides, the author's approach to the matter locates.

Keywords: *economic way, structure of economic way, economic cell, economic organism, technological ways, economy multiformity.*

JEL classification: B240, B410.

V. SHCHEGOLEVSKY

THE LATEST HISTORICAL SCHOOL IN SEARCH OF CAPITALISM SPIRIT: JUDGMENT IN THE CONTEXT OF THE ISSUES OF MODERN SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

The paper is devoted to judgment of a role of historical school in economic science methodology development in a context of understanding of modern processes. The author shows that the historical school opposed to the liberal concept of market society which states as a basis of the economic relations. The way of historical school has led first to blossoming, and then to a decline as given methodological approach to the economic analysis is too limited and conducts to denial of positivity of the market relations in a context of modern economic development.

Keywords: *historical school, Protestant ethics, economic thought of Germany in the XIX century.*

JEL classification: B2, O10.

I. KARAVAYEVA

A STRATEGY OF THE TAX POLICY REFORMING FOR MODERN RUSSIA: THE INNOVATIVE AND SOCIAL ASPECTS

The author's concept of transformation of the main directions of a tax policy of modern Russia is presented in the paper in a context of reindustrialization of domestic economy. A possibility of a combination of innovative and social aspects of a tax policy is considered as well. The basic directions of reforming of a profit tax and tax on the income of natural persons are proved.

Keywords: *tax system, tax policy, innovative development, social stability.*

JEL classification: D630, H210, H230, H240.

A. SHABALIN

AN EXTERNAL DEBT OF RUSSIAN BANKS: TENDENCY AND STRUCTURE

In 2010–2013 an external banking debt in Russia has resumed rapid growth. The paper includes conclusions received by the author as a result of the system analysis of threats to economic security of the country in connection with growth of debt burden of banks. The package of measures on decrease in an external debt of the Russian banks is offered as well.

Keywords: *national debt, external debt, external banking debt.*

JEL classification: H630, G210, G240.

T. MALKOVA

INNOVATIVE OPPORTUNITIES OF ECONOMIC ENTITIES WHILE FORMING THE INTEGRATED STRUCTURE OF HEAT POWER ENGINEERING SYSTEM IN THE REGION

The paper is devoted to the innovative capacity of enterprises in the formation of integrated structure in the region. Various heat power engineering system management structures in the region are analyzed as well as the criteria for determining the effectiveness of innovation processes in the industrial heat.

Keywords: *modernization, restructuring, innovation activity, combined heat and power in the region, the impact of the innovation mechanism, the effectiveness of innovation processes.*

JEL classification: O31, L94.

A. ZELDNER

ATTRACTION OF PRIVATE INVESTMENTS – A KEY LINK OF PROVIDING A SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

This article discusses ways to expand opportunities for economic growth by attracting the Russian economy based on private investment instruments such as public-private partnerships, special economic zones and concessions. The author develops the idea that only by close cooperation of private and public capital can provide the necessary foundation for sustainable economic growth. The article provides an overview of the positive experience of PPP projects in the People's Republic of China, to which the author offers the appeal.

Keywords: *private investments, public-private partnership, special economic zone, concession.*

JEL classification: A130, P130, H500, L510.

R. SHIRYAEVA

INSTITUTIONAL PREREQUISITES OF ECONOMIC AGENTS INVESTMENT ACTIVITY INCREASE

The key idea of the paper is the proof of the necessity of system approach to development of the stimulation measures program of the economic growth. It includes the necessity of structure adaptation of property relations to complicated conditions of public reproduction for the purpose of providing institutional opportunities of investment potential full realization of other proposed measures of growth stimulation.

Keywords: *investments, innovations, state ownership, private property, efficiency, economic incentives, economic growth, public reproduction.*

JEL classification: O14, O31, D92.

V. OSIPOV

BASIC PRECONDITIONS OF PRIVATE INVESTMENT INFLOW

The issue of private investment inflow on the basis of industrialization of the national economy with parallel institutional fields forming is discussed in current paper. Raw industries have decreasing return. That's why decision of the private investment inflow problem cannot be found in the sphere of raw industries production. It can be found in the sphere of reindustrialization, innovative high value added industries.

Keywords: *private investment inflow, reindustrialization, institutional field.*

JEL classification: O14, O25, O43, L52, L16.

A. GANEEV

INVESTMENTS ATTRACTION INTO THE HEALTH CARE SPHERE IN RUSSIA

The paper is dedicated to the issue of healthcare system development in the Russian Federation. An experience of investments attraction into the sphere of healthcare and the prospects of further distribution of forms and mechanisms of public-private partnership in Russia are analyzed by the author.

Keywords: *healthcare system, healthcare system financing, public-private partnership.*

JEL classification: I11, I18, E22.

V. MOCHALNIKOV, M. ANOKHINA

THE MODEL OF THE SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEM STATE REGULATION

The paper reveals the content of modern vector of the Russian economy and states that the main feature of economic development is an effective mechanism of state regulation of social and economic system. Authors outline key institutional failures which slow down economic development and identify causes of weak social orientation of the Russian corporate business. The paper presents the -model of state regulation of the economy which is based on the principles of social partnership.

Keywords: *social and economic system, state regulation of economy, market failures, institutional failures, Business Social Responsibility, social consolidation, corporatism.*

JEL classification: K20, I38.

R. KHALTURIN

THE FEATURES OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP AT IMPLEMENTATION OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE PROJECTS

The paper distinguishes the features of state-private partnership as one of the most effective forms of transport infrastructure objects development and management. The author emphasizes an important role of partnership of the state and business in investments attraction into transport infrastructure.

Keywords: *transport infrastructure, public-private partnership, concessions, contracts of life cycle.*

JEL classification: L91, L98.

YU. ZEDINA

THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP INSTITUTION IN SYSTEM TRANSFORMATION OF MODERN MARKET ECONOMY

The paper is devoted to theoretical aspects of new types of economic subjects formation in the conditions of consecutive development of modern mixed economy. The evolutionary way of the state and private institution development as the perspective direction of state interaction as the subject of the market and private business is presented. The author focuses attention on features of the state and private institution formation in the Russian economy as well as notes a social orientation of its development.

Keywords: *state, business, mixed economy, state-private partnership.*

JEL classification: H540, H800, R580.

E. VOINOV

THE GREAT RECESSION AND EVOLUTION OF INCOME INEQUALITY IN THE UNITED STATES OF AMERICA

The paper investigates the interconnection between the Great Recession and the increasing levels of income inequality in the US. The special attention is paid to the mechanisms which helped to limit a drop in consumption before the Great Recession and to the rise of household debt in the low- and medium- income categories while savings of these groups continued to decline, which served as a factor that triggered an economic instability. The author provides a comparative analysis of changes in household incomes in the periods of recent economic expansions/recessions for different income groups.

Keywords: *recession, financial crisis, income inequality, income distribution, US.*

JEL classification: G01, D31.

I. UKLEIN

THE ROLE OF STRATEGIC PLANNING IN MODERNIZATION AND INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

The existing practice of planning is described in the paper, its weaknesses and the essential shortcomings interfering modernization of Russia are shown as well. Modern systems of planning in China and in the Russian Federation are compared and the measures for improvement of established practices of strategic planning and forecasting are offered by the author.

Keywords: *strategic planning, reference points of economic policy, development priorities, institutional environment, strategy of innovative development.*

JEL classification: O200, O210, O530.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ ДЛЯ ПЕРЕПИСКИ

Акаев Аскар Акаевич – доктор технических наук, иностранный член РАЕН
askarakaev@mail.ru

Анохина Марина Егоровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры антикризисного управления и корпоративного менеджмента, РЭУ им. Г.В. Плеханова
mvn928@gmail.com

Архипов Анатолий Иванович – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник ИЭ РАН
aiarchipov@mail.ru

Воинов Евгений Викторович – соискатель ИЭ РАН
eugene.voinov@gmail.com

Ганеев Азат Мулланулович – научный сотрудник Института Экономики РАН
Azat.g@rambler.ru

Казанников Алексей Афанасьевич – кандидат экономических наук, финансовый директор CBRE Russia
Alexey.a.kazannikov@gmail.ru

Караваяева Ирина Владимировна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой политической экономии РЭУ им. Г.В. Плеханова, главный научный сотрудник ИЭ РАН
ikaravaeva30@yandex.ru

Малкова Татьяна Борисовна – д.э.н., профессор, зав кафедрой «Менеджмент торговли» ИФ РЭУ им. Г.В. Плеханова
mtb37@yandex.ru

Мочальников Виктор Николаевич – доктор экономических наук, профессор кафедры антикризисного управления и корпоративного менеджмента, РЭУ им. Г.В. Плеханова
mvn928@gmail.com.

Осипов Владимир Сергеевич – кандидат экономических наук, и.о. зав сектором ИЭ РАН
vs.ossipov@gmail.com

Павленко Юрий Григорьевич – доктор экономических наук, профессор, зав. центром ИЭ РАН
yurpavl83@mail.ru

Тихонков Кирилл Сергеевич – доктор экономических наук, профессор, первый заместитель генерального директора Международного института исследования риска
ppa01@yandex.ru

Уклеин Иван Николаевич – магистрант МГУ им. М.В. Ломоносова
uklain@rambler.ru

Халтурин Роман Александрович – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник ИЭ РАН
xalturin86@mail.ru

Шабалин Андрей Ольгердович – доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник ИЭ РАН
38037@starnet.ru

Ширяева Римма Ивановна – кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник ИЭ РАН
r.shir@mail.ru

ТРЕБОВАНИЯ К РУКОПИСЯМ

1. К публикации в журнале принимаются оригинальные материалы на русском языке по экономике теоретического и прикладного характера, ранее нигде не опубликованные и не принятые к рассмотрению в других изданиях, оформленные в соответствии с указанными ниже требованиями.
2. Рукописи научных статей представляются в журнал в виде файла формата MS-Word (с расширением doc) и одного экземпляра распечатки. В случае пересылки материалов по электронной почте предоставлять распечатки не требуется. Шрифт Palatino Linotype, кегль 11, ключевые слова, аннотация, сноски – кегль 9. Фамилия автора – 11-й, заглавные, название статьи – заглавные жирные. Поля: верхнее – 1 см, левое – 2,1, нижнее – 1,2, правое – 1,4 см. Межстрочный интервал – одинарный.
3. В начале статьи дается следующая информация: фамилия, имя, отчество автора (или авторов через запятую) на русском и английском языках, название статьи (на русском и английском языках), краткая аннотация на русском и английском языках (не более 10 строк); ключевые слова на русском и английском языках (не более 10 слов); JEL-коды, соответствующие тематике статьи на основе алфавитно-цифровой классификационной системы по экономической теории (Journal of Economic Literature).
4. Список литературы в конце статьи и ссылки на нее в тексте статьи должны быть оформлены в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5 – 2008.
5. После текста статьи (в том же файле) авторы указывают: полностью Ф.И.О., полные наименования ученых степеней и званий, должностей каждого автора, полные наименования организаций, где авторы работают и их адреса, контактные телефоны и e-mail.
6. Размер статьи не должен превышать одного печатного листа – 40000 знаков с пробелами. Рекомендуемый средний объем статьи – 20000 знаков с пробелами.
7. Присланные статьи подлежат рецензированию. Решение об опубликовании статьи в журнале принимается с учетом результатов рецензирования. Рукописи не возвращаются. При отклонении статьи замечания рецензентов и редколлегии авторам не сообщаются.
8. Редакция оставляет за собой право не ставить авторов в известность об изменениях и сокращениях рукописи, имеющих редакционный характер.
9. Мнение редакции журнала может не совпадать с позицией авторов публикаций.

Компьютерная верстка Гришиной М.Ф.

Подписано в печать 02.06.2014

Формат 70×100 1/16. Объем 10 п.л. Тираж 1000 экз.

Печать офсетная. Заказ №

Адрес редакции: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32.

Тел.: 8-499-129-07-10, e-mail: vestnik_ie@mail.ru, vestnik@inecon.ru

www.inecon.org/zhurnaly-uchrezhdenyye-ie-ran/vestnik-instituta-ekonomiki-ran.html

© НП

Редакция журнала «Вестник Института экономики Российской Академии наук», 2014