



Библиотека
Евразийского международного научно-аналитического журнала

Проблемы Современной Экономики

Н О В А Я ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ РОССИИ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ
И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Коллективная монография

Под научной редакцией д.э.н. Н.Ф. Газизуллина



Издательство НПК «РОСТ»
Санкт-Петербург
2014

ББК У9(2)306.751.41–210.3,0

Н72

Рецензенты:

зав. кафедрой экономической теории Санкт-Петербургского государственного университета, д.э.н., профессор В.Т. Рязанов;

зав. кафедрой общей экономической теории Санкт-Петербургского государственного экономического университета, д.э.н., профессор Д.Ю. Миропольский

Н72 Новая индустриализация России. Теоретические и управленческие аспекты : Коллективная монография / под научн. ред. д.э.н. Н.Ф. Газизуллина. – СПб. : НПК «РОСТ», 2014. – 237 с.

ISBN 978-5-98217-078-1

Коллективная монография является итогом обобщения и проблемной структуризации материалов одноименной международной конференции, организованной журналом «Проблемы современной экономики» в октябре 2013 г. в Санкт-Петербурге. Монография стала одним из первых в стране трудов, посвященных разработке теоретических и управленческих вопросов важнейшей государственной задачи — новой индустриализации России. Книга содержит 6 глав, в которых опубликованы более 30 статей. Монография будет полезна представителям органов государственного управления, академических институтов, а также преподавателям, аспирантам и студентам вузов, интересующимся данной тематикой.

Полнотекстовая электронная версия книги представлена на сайте журнала «Проблемы современной экономики» www.m-economy.ru

Печатается по постановлению редакционно-издательского совета Евразийского международного научно-аналитического журнала «Проблемы современной экономики»

ISBN 978-5-98217-078-1

© НПК «РОСТ», 2014

ОГЛАВЛЕНИЕ

Вместо предисловия

Бляхман Л.С. Политико-экономическая сущность новой индустриализации.....	5
--	---

Глава 1. Новая индустриализация России: связь времен

и эволюция взглядов.....	9
Никифоров В.В. Индустриализация в России в конце XIX – начале XX века: уроки международного научно-технического сотрудничества	9
Кушнир Л.Л. Организационный опыт ресурсного обеспечения экономики СССР в аспекте решения проблемы новой индустриализации....	18
Дроздов О.А. К вопросу об ориентирах новой индустриализации в России	24
Тертышный С.А. Высокотехнологичная индустриализация российской экономики XXI века: pro et contra	30
Шапиро Н.А. Новая индустриализация: политическая риторика и теоретическая трактовка.....	36
Балашов А.М. Социальная ответственность предпринимателя-хозяина как составляющая социального капитала нации	43
Гарипова Ф.Г. Технологический и институциональный аспекты модернизации российской экономики.....	49

Глава 2. Алгоритмы новой индустриализации в политике

социально-экономических преобразований.....	58
Газизуллин Ф.Г., Газизуллин Н.Ф. К вопросу об исходном значении инновационного мышления в политике новой индустриализации.....	58
Антропова Т.Г. Экономическая безопасность в стратегии инновационного прорыва.....	64
Воронина А.С. Особенности и условия трансформации российской экономики в инновационную	71
Козенко А.С. Новая индустриализация России и динамика длинных волн	82
Лесохин В.З. Экономическая итология о диалектике конкуренции и сотрудничества	88
Щинова Р.А. Проблемы и перспективы управления качеством продукции промышленного предприятия в условиях новой индустриализации.....	99
Черкасов Н.С. Системные принципы жилищно-строительной политики в условиях новой индустриализации российских регионов.....	103
Ходачек А.М. Трансграничная экономика в условиях новой индустриализации России: координация стратегий Северо-Запада России и региона Балтийского моря	112

Глава 3. Источники и механизмы финансирования новой индустриализации	121
Иванов В.В. К вопросу об источниках финансирования новой индустриализации российской экономики.....	121
Гаврилова Ж.Л. Источники финансирования промышленных объектов в России.....	129
Воронов В.С. Финансовые институты рынка интеллектуальной собственности как ресурсная база новой индустриализации.....	136
Глава 4. Новые формы мотивации труда в условиях новой индустриализации	145
Неклюдова М.Ю. Цели и задачи внутрифирменной политики оплаты труда в современных условиях.....	145
Яковлева А.В. Страхование риска безработицы в условиях новой индустриализации	150
Глава 5. Формирование институтов поддержки и развития новой индустриализации	157
Сысоев Н.А. Политика государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства России на современном этапе	157
Жук В.А. Категории экономического и социального пространств в условиях российской реиндустриализации.....	163
Пьянкова С.Г. Оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления монопрофильных территорий.....	173
Устинов А.Ю. Методика определения основных параметров государственной поддержки развития моногородов	178
Иванов С.А. Модернизация профессионального образования и подготовки кадров в России и Китае: сравнительный анализ	186
Попова А.А. Актуализация вопросов гармонизации и модернизации экономического образования в вузе физической культуры в условиях новой индустриализации.....	196
Глава 6. Человек и культура как цель и результат новой индустриализации	202
Ложко В.В. Формирование человеческого капитала в условиях реиндустриализации российской экономики и перехода в постиндустриальную стадию развития.....	202
Малинина Т.Б. Социальное развитие человека и общества как фактор новой индустриализации (потребительно-стоимостной подход).....	211
Виноградова Н.П., Попов А.Н. Формирование культуры управления экономической безопасностью в условиях новой индустриализации...	219
Еремина Н.В. Культура этнического региона в развитии региональной экономики (на примере Шотландии)	224
Сведения об авторах	234

ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ

ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Л.С. Бляхман

Первичная индустриализация означала переход от ручного труда к машинному, когда работник освобождается от непосредственного воздействия на предмет труда. Машины – трехзвенное средство труда, включающее двигатель, передаточный механизм и рабочее орудие. Эту индустриализацию сопровождают четыре технологических революции. Паровой двигатель, паровоз и пароход преобразовали в XVII–XIX вв. текстильную промышленность и транспорт Британии, а затем и всей Европы, замена древесного угля каменным создала новую металлургию. Электрические и бензиново-дизельные двигатели, созданные в США и Германии в XIX веке, позволили организовать промышленное производство в любом регионе. В США в начале XX века развернулась третья, конвейерная революция, породившая гигантские тресты и массовое производство автомобилей и другой техники, нефть заменила уголь в качестве главного источника энергии. Наконец, распространение интернета, мобильной связи, телекоммуникаций сделало в конце XX века машинное производство глобальным, вовлекло в орбиту индустриализации многомиллиардное население южных и восточных регионов планеты.

Россия еще при Демидове экспортировала металл и другие промтовары в Европу, но эта промышленность базировалась на ручном труде. Первичная индустриализация развернулась лишь в конце XIX – начале XX вв. Ее характерные черты: массовое привлечение сельского населения в города, вовлечение в хозяйственный оборот прежде не используемых природных ресурсов на основе широкого железнодорожного строительства, догоняющее развитие – покупка уже освоенных за рубежом технологий за счет кредитов и экспорта сырья. В советские годы эти характеристики были дополнены широким использованием принудительного труда, изъятием прибавочного продукта агрокомплекса, ориентацией преимущественно на развитие военной промышленности. Централизованное административно-командное планирование не допускало закрытия устаревших производств, развития частной инициативы.

Постиндустриальную экономику, сложившуюся в развитых странах к началу XXI века, нередко называют инновационной. Однако стихия глобального рынка и радикально-либеральная политика превратили индустриальный капитализм не в инновационный, а в рентно-долговой. Главным источником роста ВВП взамен увеличения численности

рабочей силы, объема промышленного капитала и используемых природных ресурсов стало не развитие и эффективное использование общественных производительных сил экономики знаний, а извлечение ренты – добавочной стоимости, связанной с монополией на материальные, интеллектуальные и организационные ресурсы, развитие непродовственных, прежде всего финансовых услуг. НТП по своей природе не является рыночным, поскольку его эффект не может быть надежно предсказан ни по характеру, ни по объему, ни по срокам получения. Финансовые спекуляции на производных ценных бумагах и валюте приносят неизмеримо большую прибыль, а торгово-посреднические услуги по своей рентабельности гораздо надежнее, чем инновации.

США получают три основных вида ренты – финансовую (эмиссия мировой резервной валюты и ценных бумаг, скупаемых иностранными инвесторами), технологическую (патентная монополия), миграционную (более половины ученых степеней по математике и естественным наукам получают выходцы из других стран). Россия выживает за счет природной ренты (себестоимость добычи одного барреля нефти составляет в среднем 10 долларов, а экспортная цена – на порядок выше), используя при этом административный и коррупционный механизм изъятия предпринимательского и личного дохода за счет монопольных цен и ограничения конкуренции. Развивающиеся страны используют социально-экологическую ренту, организуя массовое производство при минимальных расходах на социальное обеспечение и охрану окружающей среды.

Превращение индустриального капитализма в рентно-долговой в ряде стран сопровождалось деиндустриализацией, переводом производства в страны с низкой оплатой труда. Это привело к росту госдолга, дефицита бюджета и безработицы (в ЕС она превысила 11%, а среди молодежи ряда стран – 40%), увеличению социальной дифференциации, кризису культуры и системы базовых ценностей. По данным Бюро трудовой статистики, США потеряли 9 млн рабочих мест с оплатой 14–21 долл в час (МК, 11.04.2013). В 2007–2013 гг. на 2 млн сократилось число относящихся к среднему классу бухгалтеров, кассиров, компьютерных операторов, секретарей и т.д. Из 5 млн новых рабочих мест 79% предлагают оплату ниже 14 долл в час. Разрыв в доходах 10% самых богатых и самых бедных граждан по данным официальной статистики в США увеличился до 16, в России до 16,5, а в странах Северной Европы, не допустивших деиндустриализации, составляет всего 2–5 раз.

Новая индустриализация означает переход от машинного к роботизированному производству. Гибкий автоматизированный комплекс – четырехзвенное средство труда, включающее наряду с машиной

компьютерные сканирующие и управляющие программные устройства. Это коренным образом изменяет содержание и условия труда, в несколько раз повышая его эффективность. В России по оценке Минэкономразвития (МК, 10.04.13) необходимо повысить производительность труда в 1,5 раза (по данным ОЭСР она составляет 35,7% от уровня США и 43–49% – от уровня Эстонии, Венгрии и Чехии), иначе через 5–7 лет стране грозят обвал потребления, девальвация рубля и скачок инфляции. Новая индустриализация требует создания и модернизации 25 млн рабочих мест эффективного и хорошо оплачиваемого труда. Открытое программное обеспечение и широкое использование 3D принтеров позволит работнику самому готовить модели новой продукции, удовлетворяющие специфические запросы клиентов, и программы для управления своим робототехническим комплексом. Механическая обработка формы предмета труда заменяется физико-химическими и биологическими технологиями, изменяющими его состав и структуру.

Радикальное преобразование малого и среднего бизнеса вытеснит гигантские иерархические корпорации. В себестоимости продукции снизится доля издержек на перевозку громадных массивов сырья и вырастет доля затрат на информацию, энергию, оплату труда преимущественно не наемных, а независимых сотрудников по гражданско-правовым договорам. Малые и средние города потеснят перенаселенные мегаполисы. Объектом новой индустриализации становятся не только высокотехнологичные производства, но и традиционные отрасли промышленности, сферы услуг, АПК, осваивающие новые технологии.

Новая индустриализация означает переход от индустриальной и рентно-долговой к инновационной экономике. Это означает изменение структуры факторов и качества экономического роста, преимущественной формы капитала (от частных средств и предметов труда в индустриальной экономике и нерегулируемых финансов в современных условиях к развитию инновационного, человеческого, социального и организационного капитала), преобладающего типа фирм (от автономных корпораций и глобальных финансовых групп, контролирующих ТНК, к межрегиональным цепям поставок и создания стоимости, кластерам и т.д.), форм конкуренции (от всеобщего состязания за снижение издержек и увеличение масштабов индустриального производства, от ограничения справедливой конкуренции со стороны глобальных финансовых структур и местных мафиозных кланов к совместным инновационно-инвестиционным проектам и стратегическим альянсам конкурирующих компаний при гибкой системе контрактов и ценообразования). Инфраструктура становится ключевым и ограниченно рыночным сектором экономики на базе общественно-частного партнерст-

ва. Производство услуг не замещает выпуск материальных товаров, а интегрируется с ним: промышленные фирмы выполняют системно-интеграционные, инжиниринговые, консультационные, информационно-образовательные и другие высокотехнологичные услуги.

Новая индустриализация принципиально отличается от первичной по своему содержанию (замена машинного труда роботизированным), источникам (инновации, а не вовлечение свободных трудовых и природных ресурсов), критериям эффективности (рост производительности труда и качества жизни, а не стоимостной оценки ВВП), методам осуществления (массовое предпринимательство, а не исполнение государственных команд). В развитых странах ее основой становится развитие высокотехнологичного производства товаров и услуг, неотделимого от центров НИОКР, переход от массового производства стандартной продукции к удовлетворению индивидуальных потребительских предпочтений, организации глобальных цепей создания стоимости [1]. Быстро развивающиеся страны, как показало исследование Всемирного банка [2], переходят от экспорта преимущественно низко- и среднетехнологичной массовой продукции к созданию 100 млн новых высокотехнологичных и ориентированных преимущественно на внутренний рынок рабочих мест. В Индии эта революция сопровождается демократизацией командно-контрольного режима хозяйствования [3], а в Китае – коренной реформой образования, инфраструктуры, социальных сетей, земельной собственности и финансов [4].

Для России особое значение имеют новая промышленная политика, отказ государства от большинства разрешительно-надзорных функций, развитие стратегического целеполагания федеральной и местной власти на основе общественно-частного партнерства, замена массового импорта неквалифицированной рабочей силы системным обновлением организации и технологии производства.

Литература

1. Marsh P. The new industrial revolution: consumers, globalization and the end of mass production, L., 2012. – 311 p.
2. Lin S. From flying gees to leading dragoons: new opportunities and strategies for structural transformation in developing countries. Wash. D.C., The World Bank, 2011. – 40 p.
3. Majunmar S. India's late, late industrial revolution: democratizing entrepreneurship, Cambridge, U.K. 2012. – 426 p.
4. The new Chinese economy: dynamic transitions into the future. N.Y. 2012. – 192 p.
5. Бляхман Л.С. Промышленная политика – основа перехода к инновационной экономике // Проблемы современной экономики. – 2013, №1.

ГЛАВА 1. НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ РОССИИ: СВЯЗЬ ВРЕМЕН И ЭВОЛЮЦИЯ ВЗГЛЯДОВ

ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ В РОССИИ В КОНЦЕ XIX – НАЧАЛЕ XX ВЕКА: УРОКИ МЕЖДУНАРОДНОГО НАУЧНО- ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА¹

В.В. Никифоров

Необходимость технологической независимости для государства актуальна во все времена. Это достигается как собственным научным и техническим развитием страны, так и обменом научной информацией с другими странами.

Достаточный уровень обмена информацией между учеными внутри страны и с коллегами из-за границы обеспечивает наиболее эффективное развитие научного познания для каждой из контактирующих сторон. Государственные границы не являются непроницаемым препятствием для межгосударственных научных контактов и обмена.

Если государственная власть ограничивает или запрещает прямые контакты своих ученых с зарубежными, значит, сама власть обеспечивает необходимый уровень взаимного сравнения и заимствования знаний через другие каналы – промышленный шпионаж, подкуп, разведку, специальные секретные методы.

Бурный промышленный рост, происходивший в конце XIX и начале XX века в ведущих государствах, в том числе и в Российской империи, выражался в интенсивном открытии новых промышленных предприятий во многих отраслях. Новым предприятиям были необходимы в большом количестве квалифицированные инженерные кадры, способные не только организовать производство по имеющимся технологиям, но и участвовать в совместной работе с учеными в разработке и внедрении новых технологий.

Яркий пример такого способа индустриализации, основанной на научных разработках, – развитие производства оптического стекла в России (сначала имперской, затем – советской). К началу Первой мировой войны Россия не имела собственного оптического стекла и за-

¹ Статья подготовлена на основе доклада «Effect of Foreign Academic Contacts on the Russian Scientific and Technical Intelligentsia Emigration from Soviet Russia since 1917 (e.g., Professors and Researchers of the St. Petersburg Polytechnic Institute)», сделанного на конференции «Imagined Interregnum: Disintegration and Re-Establishment of Russian Academic Networks in 1917–1924» 5–6 August 2013, Helsinki, Finland.

купала его, в том числе для военных нужд, за рубежом, главным образом, в Германии. Основная особенность такого стекла – повышенная чистота, отсутствие примесей и дефектов структуры. Для массового производства требовались совершенные технологии и достаточно высокая культура производства, отличная от кустарной, привычной тогда для большинства рабочих и мастеров. Но соответствующими технологиями обладали только Англия, Франция и Германия.

С началом войны импорт стекла из Германии стал невозможен, а Англия и Франция также сократили поставки в Россию: «по сведениям к 1 января 1916 г., имевшимся в ГАУ, английская фирма Чанс, или Ченс (Chance Brothers, Birmingham), лишь на 10% удовлетворяла потребности самой Англии в оптическом стекле, а остальные 90% Англия закупала во Франции. От заказов для России фирма совершенно отказалась и работала исключительно для выполнения заказов своего правительства» [1]. Следовательно, требовалось организовать собственное производство. Проще и быстрее это можно было сделать по закупленным технологиям. О закупке удалось договориться только с англичанами (та самая фирма Ченс), причем по баснословной цене: «600 тыс. руб. золотом» [1; 2]. Величина суммы делала сделку похожей на подкуп продающей стороны.

В 1916 г. Николай Николаевич Качалов, «технический директор Фарфорового завода» [1], сумел совместно с профессором Петербургского университета В.Е. Тищенко и др. специалистами организовать в России производство оптического стекла по закупленной английской технологии. Однако по переданной технологии удавалось изготавливать стекло не самого высокого качества. Это объяснялось тем, что братья Ченс не были разработчиками, они воспроизводили заимствованную в Европе технологию, разработанную еще в XVIII веке швейцарским часовщиком Гинаном [2].

После 1917 г. работы постепенно были свернуты. Позже, в 1920-е гг., уже в Советской России Н.Н. Качалов разработал собственную технологию изготовления оптического стекла. Впоследствии, в 1933 году, он стал членом-корреспондентом Академии наук СССР.

Приведенный пример показывает, во-первых, что развитие собственных технологий возможно и целесообразно с опорой на международное научное и технологическое сотрудничество. Во-вторых, такое сотрудничество возможно только при условии достаточно высокого уровня подготовки собственных научных и технических кадров, которые способны как воспринять иностранные достижения, так и выполнять в дальнейшем собственные исследования и разработки.

Этот принцип может реализовываться только при условии планомерного развития внутреннего образовательного и научного потенциала.

В Российской империи к 1917 году в области естественных и технических наук сложилась и развивалась достаточно мощная система научного познания. Это обеспечивалось интенсивным формированием системы подготовки инженерно-технических и научных специалистов.

В соответствии с данными переписи 1897 года, на 1000 человек населения России приходилось 211 грамотных. Такой низкий показатель зависел от неоднородности населения – на среднеазиатских территориях уровень грамотности был очень низким. С другой стороны, данные переписи не учитывали, например, Великое княжество Финляндское, в котором было «почти 100% грамотного населения – один из лучших показателей в мире» [3, с. 60].

В России была сформирована система выявления талантливых лиц, которым давалась возможность получать соответствующее образование в высших учебных заведениях, а также продолжать его в дальнейшем, в том числе за границей. К началу XX в. сложилась единая система национального образования, которая включала [3, с. 24]:

- 1) начальное образование (3–4 года),
- 2) цикл послена начального образования (4 года) – первые четыре класса гимназий, курс высших начальных училищ или профессиональных учебных заведений,
- 3) цикл полного среднего образования (4 года) – последние классы гимназий или профессиональных средних учебных заведений,
- 4) высшие учебные заведения – университеты или специальные институты.

Выпускник гимназии имел высокий уровень знаний по языкам, истории, филологии, философии, праву. Но не только по гуманитарным предметам ученики гимназий и реальных училищ имели хорошую подготовку. С.П. Тимошенко, о котором речь пойдет ниже, писал, что «математика была главным предметом в старших классах реального училища» [4, с. 26]. Получение высшего образования для окончивших гимназии или реальные училища было вполне доступным.

К 1915 году имелись 5 политехнических институтов (Петроградский, Киевский, Варшавский, Рижский, Донской), 4 технологических (Петроградский, Харьковский и Томский, Императорское московское техническое училище) и Петроградский электротехнический институт, а также институты путей сообщения в Петрограде и Москве. Политехническое училище в Хельсинки, ведущее свою историю с 1849 года, в 1908 становится Технологическим университетом.

Значительную роль в обучении будущих инженеров и исследователей играли международные контакты русских студентов. Одним из важнейших способов ознакомиться с иностранным техническим опытом были заграничные стажировки. В основном это были поездки в Германию, Францию, Великобританию. За рубеж студенты отправлялись как самостоятельно, на каникулах, так и по направлению администрации своих учебных заведений.

Типичным примером служит биография Степана Прокофьевича Тимошенко (1878–1972), автора трудов по механике твердых деформированных тел и расчету сооружений, организатора Академии наук Украинской ССР, иностранного члена Академии наук СССР (с 1928; в 1920 году Тимошенко эмигрировал в Югославию, затем – в США).

Степан Тимошенко окончил реальное училище в Ромнах. Выпускники реальных училищ не имели права на поступление в университет. Они могли получить высшее образование в высших технических учебных заведениях или в Агрономическом институте. Тимошенко выбрал Институт инженеров путей сообщения.

В период обучения он был на летней практике (1899 и 1900) на постройке Волчанск-Купянской железной дороги. В 1900 году по собственной инициативе на средства своего отца он отправился в Париж на Всемирную выставку. Незнание языков не послужило для Степана препятствием, поскольку в поездке участвовали еще два студента – Рынин и Радлов, владевшие иностранными языками.

По приглашению французских инженеров, с которыми Тимошенко познакомился на выставке, он вместе с Радловым поехал на практику на строительство большого арочного виадука через реку Виорд, по которому на высоте ста метров над поверхностью воды должен был пройти железнодорожный путь. Прием был теплым. Тимошенко пишет в своих воспоминаниях, что он и его товарищ «могли изучать и копировать все чертежи» [4, с. 60].

В процессе таких командировок у будущих русских специалистов складывались отношения со старшими коллегами, руководившими практикой. Пребывание за границей также позволяло русским студентам близко познакомиться с особенностями обыденной жизни в странах, где они бывали.

Некоторые из стажировавшихся получали приглашение остаться за границей для продолжения научной работы, начатой во время практики, например, Абрам Федорович Иоффе (1880–1960). После окончания реального училища в Ромнах Полтавской губернии (1889–1897), где также учился Степан Тимошенко, Иоффе поступил в Петербургский технологический институт, который окончил в 1902 году. В

1903 году Иоффе поехал в Мюнхен к Вильгельму-Конраду Рентгену, считавшемуся лучшим физиком-экспериментатором. Сначала Иоффе был практикантом, живя на собственные средства, потом стал ассистентом Рентгена. В 1905 году А. Иоффе окончил Мюнхенский университет, получил ученую степень доктора философии «с высшим отличием». Рентген предложил ему остаться в Мюнхене. Но Иоффе не принял приглашения и вернулся в Россию. Работал в Политехническом институте. В 1913 году после защиты магистерской диссертации стал экстраординарным профессором, а в 1915 году, защитив докторскую диссертацию, – профессором кафедры общей физики.

Налаженная в Российской империи научно-исследовательская работа интенсивно внедрялась в многочисленных инженерных разработках – в судо- и авиастроении, электро- и радиотехнике, в системах вооружений, в химической промышленности.

Можно привести пример развития гидроэлектроэнергетики. Отставание России от ведущих мировых держав по выработке электроэнергии как в абсолютном, так и в относительном (на душу населения) выражении было значительным: «ее доля в мировом производстве составляла около 5%» [5, с. 35]. Российская империя обладала богатейшими гидроресурсами, которые могли обеспечить выработку электроэнергии, однако с внедрением ее производства электроэнергетики на гидроэлектростанциях запаздывала. В 1892–1895 годах инженер Добровольский разработал проекты гидроэлектростанций на реке Нарва и на водопаде Большая Иматра. Другие специалисты – Пироцкий, Графтио, Тиме, Александров – планировали строить гидроэлектростанции на порожистых участках Волхова, Днепра, Вуоксы и Западной Двины [5, с. 35]. В 1896 году под Санкт-Петербургом на Охтинских пороховых заводах была построена ГЭС трехфазного переменного тока мощностью 300 кВт. Это была первая такая станция в России и мире [5, с. 32].

В 1912 году «Санкт-Петербургское общество электропередач силы водопадов» начало скупать земельные участки в районе Волховских порогов и возле водопадов Иматра, Малая Иматра и Валликоски. В 1913–1914 годах общество представило проекты строительства электростанций в этих местах [5, с. 35]. К сожалению, планы были нарушены начавшейся в 1914 году войной.

События 1917 года стремительно изменили жизнь в Российской империи, в том числе и то, что относилось к области науки и образования.

Февральская революция выдвинула из среды научной общественности на передний план деятелей, имевших склонность к политичес-

кой и административной активности. В самой университетской среде резких, кардинальных изменений в середине 1917 года не происходило. После Великой Октябрьской социалистической революции для большинства представителей университетской науки возникли более серьезные проблемы: начиная с конца 1917 года, перед ними и их семьями вставал вопрос физического выживания в стране, стремительно двигавшейся к Гражданской войне.

Значительная часть научных специалистов и инженеров в течение нескольких лет после 1917 года предпочла эмигрировать – в Югославию, Германию, Польшу, Францию, Америку и другие страны. Велики были потери вследствие гибели специалистов. По некоторым оценкам, убыль инженерного корпуса составила до 75%. Например, согласно исследованиям В.Р. Михеева и Г.И. Катышева, из 75 специалистов, работавших в авиастроении до 1917 года вместе с Игорем Ивановичем Сикорским, 25 погибли между 1917 и 1924 годом, 32 эмигрировали [6].

Отъезд специалистов из страны не останавливает научное и техническое развитие, если государственная власть ставит соответствующие задачи. Так произошло в авиастроении в Советской России. После того, как И.И. Сикорский отплывает в марте 1918 года из Мурманска за границу, развитие авиастроения не остановилось. Несмотря на отъезд и гибель многих специалистов, отрасль, как мы знаем, продолжала бурное развитие.

Однако при отсутствии государственной воли утрата специалистов может приводить к свертыванию инженерных и научных программ. Пример – ракетная программа Германии, которая была свернута не только из-за перемещения Брауна в США в 1945 году.

История Владимира Козьмича Зворыкина, одного из изобретателей телевидения (1889–1982), русско-американского инженера, прожившего полжизни в Америке, – также пример продолжения отечественной научно-технической разработки в условиях, когда ведущие специалисты выходят из процесса.

Обучаясь в Петербургском Технологическом институте, Зворыкин познакомился с профессором Розингом, автором новаторских работ по электронной передаче изображения на расстоянии. Начиная с 1910 года, Зворыкин вел научную работу под руководством Розинга¹. Зворыкин окончил в 1912 году Технологический институт с отличием и продолжил свое образование в «College de France» в Париже под

¹ Борис Львович Розинг (1869–1933) – российский физик, автор первых опытов по телевидению, автор первых в мире патентов на электронный телевизор (1908 год – в Англии, 1909 год – в Германии, 1910 год – в России).

руководством физика П. Ланжевена. В 1914 году он возвратился в Россию, и его призвали в армию. После февральской революции 1917 года Зворыкин эмигрировал из России.

Однако работы, в которых он участвовал, были продолжены. Один из разработчиков – Семён Исидорович Катаев (1904–1991), советский учёный и изобретатель в области телевидения и радиоэлектроники. Принципы замедленного телевидения, разработанные им в 1934 году, нашли применение в системах дальней передачи ТВ с бортов космических кораблей. В 1944 году Катаев с группой специалистов предложил впервые в мире стандарт телевизионного вещания на 625 строк, принятый в дальнейшем во многих странах. Катаев считал справедливым приоритет В.К. Зворыкина в телевизионных разработках, поскольку он проистекал из работ, выполненных еще в 1926 году.

Сегодня, как мы знаем, из-за отсутствия Зворыкина СССР не остался без телевидения.

Исследователи и инженеры, оставшиеся в Советской России, проявили не только значительный социальный оптимизм, но и сумели развернуть собственную научную и педагогическую деятельность. Государственное руководство страны, которая испытывала значительный недостаток во всех материальных вопросах, тем не менее, с первых лет Советской власти находило возможным не только финансировать и снабжать имевшиеся научные и учебные учреждения, но и создавать новые.

Профессор А.Ф. Иоффе в конце сентября 1918 года возглавил физико-технический отдел нового Государственного рентгенологического и радиологического института.

На заседании 27 ноября 1918 г. Совет Петроградского Политехнического института одобрил предложение профессоров А.Ф. Иоффе, В.В. Скобельцына, М.А. Шателена и других об учреждении физико-механического факультета для подготовки инженеров-физиков и инженеров-исследователей. В организационную комиссию был включен студент-электромеханик Петр Леонидович Капица. Данная инициатива сослужила огромную роль в судьбе Советской России – спустя двадцать лет атомный проект Советского Союза реализовывался силами специалистов, подготовка которых началась еще в пору революции.

Сотни знаменитых русских ученых и инженеров уехали после 1917 года из России. Можно привести в качестве примера некоторых соотрудников Санкт-Петербургского политехнического института, это:

Степан Прокофьевич Тимошенко,
Борис Александрович Бахметев,
Алексей Степанович Ломшаков,

Сергей Павлович Максимов,
Георгий Николаевич Пио-Ульский,
Дмитрий Павлович Рузский,
Николай Сергеевич Тимашев,
Яков Матвеевич Хлытчиев,
Петр Бернгардович Струве.

Но достаточно большое количество ученых осталось на Родине, раздираемой гражданским конфликтом. Были среди них и сотрудники Санкт-Петербургского политехнического института, составившие славу отечественной науки и обеспечившие динамичное технологическое развитие страны. Это были, например:

Александр Александрович Байков,
Абрам Федорович Иоффе,
Михаил Андреевич Шателен,
Иван Всеволодович Мещерский,
Алексей Николаевич Крылов,
Петр Леонидович Капица,
Владимир Владимирович Скобельцын,
Дмитрий Владимирович Скобельцын.

Показательно такое совпадение. Абрам Иоффе и Степан Тимошенко закончили одно и то же реальное училище в Ромнах Полтавской губернии. Они поддерживали дружеские отношения с юности. Но жизненный выбор ими был сделан разный.

Рассмотрение итогов научно-технических проектов, реализовавшихся 100–120 лет назад, а также сравнение биографий некоторых ученых и инженеров, получивших образование и начавших научную деятельность в Российской империи до 1917 года, показывает следующее.

1. В критические моменты общественного развития для отечественных инженеров и ученых наличие связей с зарубежными научными учреждениями и иностранными деятелями науки не являлось определяющим фактором при выборе – оставаться на Родине или эмигрировать. На это решение, скорее всего, оказывали влияние нравственные, моральные критерии.

2. Развитие отечественной науки и промышленности, безусловно, требовало международных контактов. Это обеспечивало возможность объективной оценки собственных разработок и определения приоритетности направления как исследований, так и внедрения их результатов в производство.

3. Использование готовых импортных изделий и материалов без возможности заместить их отечественными может приводить к не-

допустимому снижению государственной безопасности, в том числе обороноспособности.

4. Государственная политика в области научных разработок и их использования в производстве должна опираться на аргументированные, научно обоснованные рекомендации, которые могут вырабатываться только компетентными в соответствующих областях знания специалистами. Такие специалисты, находящиеся под государственным контролем, должны быть способны разрабатывать как собственные технологические новшества, так и адаптировать необходимые иностранные заимствования.

Литература

1. Поликарпов В.В. Оптическое стекло для русской артиллерии. 1914–1917 гг. // Статьи по истории. 8 июля 2011 г. – URL: <http://historical-articles.blogspot.ru/2011/07/1914-1917.html>

2. Одиссея оптического стекла. – URL: <http://www.binok.ru/info/articles/83/>

3. Сапрыкин Д.А. Образовательный потенциал Российской империи. – М.: ИИЕТ РАН, 2009. – 176 с.

4. Тимошенко С.П. Воспоминания. – Киев: Наукова думка, 1993. – 424 с.

5. Пуля О. Гордость российской энергетики // Энергетика сегодня. – 2009, июнь-июль. – С. 30–37.

6. Михеев В.Р., Катышев Г.И. Сикорский. – СПб.: Политехника, 2003. – 624 с.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ОПЫТ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИКИ СССР В АСПЕКТЕ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Л.Л. Кушнир

Организационный опыт ресурсного обеспечения индустриализации в СССР до сих пор не получил надлежащей оценки. Главная причина, по нашему мнению, – господство в современной отечественной науке догмы неограниченной либерализации общественного хозяйства, которая усложняет осмысление советского опыта планового управления, способствует умалчиванию, приуменьшению, а порой и недооценке его масштабов и действительных результатов [1]. Между тем сегодня, когда задачи ресурсного обеспечения новой индустриализации нашей экономики перешли в разряд фундаментальных про-

блем отечественной науки, любой предыдущий опыт государственного управления ресурсами будет лишь увеличивать свою ценность, особенно советский, в котором был очерчен полный спектр управленческих проблем, связанных с попыткой наладить планирование ресурсообеспечения экономики на макроуровне. Учитывая обозначенные обстоятельства, опыт формирования плановой системы управления экономическими ресурсами в СССР может быть крайне полезен при решении задач новой индустриализации.

Стремление к контролю и государственному регулированию экономики не является специфической советской (или русской) чертой. Начиная с первой половины XX в., идею регулируемого хозяйства можно считать определяющей в развитии экономической мысли многих стран мира. Что же касается России, то за ней остается первенство в создании системной парадигмы государственной экономики, которая включает в качестве базового элемента государственное управление национальными ресурсами. Еще перед революцией 1917 г. многие русские марксисты-теоретики считали, что социализм – это естественное, органическое развитие государственно-монополистического капитализма, но осуществляемое при других политических условиях. Представлялось, что такие условия для социализма в России полностью созрели, остается только пролетариату взять власть в свои руки, и «государственный капитализм, который является полнейшей подготовкой социализма, при Советской власти будет представлять собой 3/4 социализма» [2]. Ожидалось также, что мировая революция в развитых капиталистических странах автоматически решит проблему промышленно-технического отставания России. Но этого не произошло, и на протяжении первой половины 1920-х гг. теоретические взгляды на пути экономического развития страны обогатились важнейшим положением *о необходимости его планомерного формирования с использованием государственного сектора экономики.*

Казалось бы, что наработанный трудом многих поколений и проверенный более чем 70-летним хозяйственным опытом принцип планомерного развития общественного хозяйства является незыблемым и очевидным и что отказываться от него нет никаких объективных причин. Но на рубеже 1980–1990-х гг. правительство огромной страны СССР, государство практически с неограниченными ресурсными возможностями и уникальным опытом планового ведения народного хозяйства, почему-то вторично приходит к ошибочному выводу, наивно полагая, что научно-техническая революция в развитых капиталистических странах сама собой автоматически решит проблему технологического отставания нашей (тогда еще единой) страны. Но это, яко-

бы, возможно только при полном отказе от системы стратегического планирования экономики, что, собственно говоря, и произошло.

Однако, катастрофические (теперь уже для стран СНГ) результаты такого «нового экономического курса» далеко не сразу обеспокоили национальные государства, которые в 1990-х гг., теряя свои позиции в экономике, постепенно стали понимать, что дальнейшее продвижение в этом направлении чревато прямой угрозой самому их существованию. Не мог устроить политическое руководство новопровозглашенных стран и неустойчивый характер экономического роста, в котором они, естественно, видели возможности укрепления государства путем наращивания производственной мощности и военной силы. Поэтому с недавнего времени учеными и государственными деятелями стран-участниц СНГ активно ставится вопрос о «новой индустриализации» («реиндустриализации», «модернизации»), под которой в современных условиях понимается «переход от машинного к роботизированному производству» [3]. По нашему глубокому убеждению, важнейшую роль в реализации идеи новой индустриализации в наших странах должно сыграть стратегическое планирование народного хозяйства, которое является важнейшим звеном в стратегии устойчивого развития. Устойчивое развитие экономики является нормативным прогнозом, который может быть реализован лишь в результате осуществления государством запланированных им мероприятий. Залогом стратегической перспективы национальной экономики, которому вряд ли найдется разумная альтернатива, может быть только надежная система ее ресурсного обеспечения, основанная на принципах стратегического управления и планирования в масштабе экономики всей страны.

Не следует думать, что такой подход к пониманию природы развития общества и конструирования среды его обитания является новым шагом в науке государственного управления. Глубокое понимание того, что устойчивости в развитии общества можно достичь только путем планирования всех сфер его жизнедеятельности – экологической, экономической и социальной, существовало и раньше. Весомый вклад в сокровищницу мирового опыта в решение этого вопроса внесла практика общегосударственного социально-экономического планирования, существовавшая в СССР и других социалистических странах в XX в. Этот опыт творчески воспринят многими современными государствами. В настоящее время в распоряжении правительств многих стран имеется достаточно эффективный набор научных инструментов регулирования экономики, включающий методы прогнозирования, программирования, стратегического и индикативного

планирования, позволяющий успешно преодолевать ресурсные ограничения современного развития.

Для расчета траектории своего развития (плана) в СССР впервые в мире был применен итеративный процесс (процесс последовательных приближений) согласования материальных, трудовых и финансовых балансов. Именно тогда была создана четкая система управления страной, работавшая как часы. Однако до сих пор существует полное непонимание планирования экономики как механизма, позволяющего координировать связи производителей для эффективного выполнения заказов конечных потребителей – домашних хозяйств, государства, экспортеров. Именно эта система позволила СССР ускоренными темпами осуществить индустриализацию, выиграть Великую Отечественную войну, восстановить экономику и стать супердержавой [4]. Другого методологического обеспечения устойчивого развития просто не существует, да и не может существовать.

Несмотря на это, за последние два десятилетия из научного оборота и отечественной практики государственного управления народным хозяйством исчезли не только термины «план», «планирование», но и целостное, непротиворечивое определение целей и принципов функционирования социально-экономических, производственно-технологических, материально-финансовых, организационно-хозяйственных и прочих взаимосвязей, определяющих основные элементы и характер нового воспроизводственного механизма национальной экономики. «Нет четко обозначенной стратегической концепции развития экономики и ясности в таких вопросах, как принципы социально-экономического устройства и создаваемый тип хозяйства, определения места страны в международном разделении труда, поиск источников и факторов экономического роста» [5] и многих др.

Таким образом, на данный момент существует необходимость пересмотра не столько путей дальнейшего развития национальных экономик, действующих на постсоветском пространстве, сколько переосмысления их концептуального выбора в пользу формирования стратегической системы ресурсообеспечения. Нельзя согласиться с тем, что ресурсное обеспечение народного хозяйства этих стран не включено в целевую функцию их развития. Вследствие этого воспроизводству самой ресурсной базы не уделяется должное внимание, а если и уделяется, то равным счетом настолько, насколько это необходимо для поддержания социально-политической стабильности, и не более.

По нашему мнению, сегодня для преодоления ресурсных ограничений развития системы национальной экономики крайне важна новая государственная политика управления народным хозяйством,

в которой объектом управления выступало бы не только само развитие, но и его экономические ресурсы. В соответствии с такой формулировкой объекта управления, ключевым условием формирования тенденции устойчивого развития в национальной экономике (а значит и формирования условий для новой индустриализации) должно стать создание надежно регулируемой системы ресурсобеспечения.

В понимании автора, организационно-экономическая деятельность государства по ресурсному обеспечению национальной экономики представляет собой совокупность ряда стратегических управленческих решений, направленных на воспроизводство базовых экономических ресурсов общества – основных средств, человеческих и естественных ресурсов. Виды такой деятельности могут быть различными и зависят как от исторических условий, так и от целого ряда факторов: особенностей социального типа экономических систем и уровня развития их производительных сил, характера производственных отношений, реализуемого механизма управления экономикой и пр. Являясь органическим звеном хозяйственного механизма и одной из главнейших функций государства в системе стратегического управления национальной экономикой, обеспечение ресурсами оказывает важнейшее влияние на возможности ее устойчивого развития и роста, что особенно актуально для реализации идеи новой индустриализации.

До 1991 г. государственная собственность на экономические ресурсы не создавала особых трудностей для управления ресурсным обеспечением отечественной экономики. Природные ресурсы (земля, вода, лес, полезные ископаемые недра и пр.) принадлежали государству. Воспроизводство трудовых ресурсов осуществлялось в системе планирования социально-медицинского обеспечения, бесплатного среднего, профессионально-технического и высшего образования. Обеспечение средствами производства предприятий и организаций происходило централизованно, путем фондирования. На основе заявок им выделялись фонды необходимых материально-технических ресурсов для производства продукции, выполнения работ и предоставления услуг. Планирование материально-технического снабжения предприятий формировалось в составе плана социального-экономического развития страны и включало в себя материальные балансы, планы распределения и планы межреспубликанских и межрайонных поставок.

При переходе к рыночным отношениям в период распада СССР налаженная система ресурсного обеспечения экономики страны была демонтирована. С разрушением хозяйственного механизма планового воспроизводства ресурсов потеряло смысл прикрепление поставщиков к потребителям. В результате массовой приватизации

огосударственных активов была кардинально изменена их форма собственности. Управление трудовыми ресурсами в масштабе экономики всей страны перестало быть прямой функцией государства. В итоге, например, в экономике современной Украины сформировалась достаточно сложная и малоуправляемая совокупность собственников экономических ресурсов (субъектов ресурсного обмена), существенно различающихся как по своим функциям и интересам, так и по масштабам деятельности. В условиях значительного ослабления государственного контроля и коммерческого характера своей деятельности они не были институционально сориентированы на поведение, совместимое с принципами устойчивого развития.

Предполагалось, что удовлетворение потребностей производства, капитального строительства, транспорта во всех видах необходимых ресурсов будет осуществляться путем их покупки непосредственно на рынке, а роль государства будет сводиться к разным формам бюджетной поддержки. Как показало время, фактически именно такая модель ресурсного обеспечения национальной экономики реализовалась в Украине (да и в других странах СНГ): она не предусматривает активной позиции государства в процессе воспроизводства национальных ресурсов труда, капитала и земли. Совершенно очевидно, что главной причиной такого состояния дел является полное господство в отечественной экономической науке парадигмы неограниченной либерализации общественного хозяйства, в которой государству отводится второстепенная роль в организации процессов ресурсного обмена, а управление воспроизводством ресурсов в масштабе экономики всей страны вообще не актуализируется [6].

Так или иначе, но принимая за основу любую концептуальную платформу в вопросе механизма и направлений устойчивого развития национальной экономики, следует помнить, что исходя из позиций государственного управления, они могут быть реализованы лишь в контексте общенациональной стратегии развития. Необходима такая концепция управления системой национальной экономики, в которой в качестве объекта государственного управления выступало бы не только само хозяйственное развитие, но и его экономические ресурсы. В соответствии с такой постановкой задачи экономического развития, ключевым условием формирования его устойчивого закономерного характера должно стать создание надежно регулируемой системы ресурсного обеспечения [7].

Таким образом, главный вывод, следующий из опыта индустриализации в СССР, кратко может быть сведен к следующему: в современных условиях России, Украины и ряда других государств – республик

бывшего СССР, для осуществления курса новой индустриализации, прежде всего, необходимо принятие политического решения. Нам представляется, что по своему содержанию, длительности и затратам политика новой индустриализации (или «модернизации», как она понимается сегодня руководством Украины) должна представлять общенациональный инвестиционный проект. Реализация такого проекта в принципе невозможна без мощного политического и экономического вмешательства государства. И предположения о том, что новая индустриализация должна сопровождаться отказом государства от большинства разрешительно-надзорных функций в промышленной политике, а развитие стратегического целеполагания власти в этом вопросе должно осуществляться на основе общественно-частного партнерства (а не прямого государственного участия), для наших стран представляются несостоятельными.

Литература

1. Кушнір Л.Л. Ресурсне забезпечення сталого розвитку національної економіки України: теорія, практика, перспективи: [монографія]. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2013. – С. 122–150.
2. Маневич В.Е. Сталинизм и политическая экономия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ihst.ru/projects/sohist/sci.htm>. – Заглавие с титула экрана (дата обращения: 03.09.2013).
3. Бляхман Л.С. Политико-экономическая сущность новой индустриализации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.m-economy.ru/misc/conf_art_bl.pdf. – Заглавие с титула экрана (дата обращения: 03.09.2013).
4. Ведута Е.Н. От Госплана СССР – к стратегическому планированию национальной экономики России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ng.ru/politics/2013-04-03/3_kartblansh.html. – Заглавие с титула экрана (дата обращения: 03.09.2013).
5. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення: [монографія] / О.М. Алимов, А.І. Даниленко, В.М. Трегобчук та ін. – К.: Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. – С. 270.
6. Кушнір Л.Л. Моделирование системы ресурсного обеспечения национальной экономики с использованием положений теории стейкхолдеров // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 1 (45). – С. 62–64.
7. Кушнір Л.Л. Система ресурсного обеспечения национальных экономик: стратегия формирования // Общество. Среда. Развитие. – 2013. – № 1 (26). – С. 116–120.

К ВОПРОСУ ОБ ОРИЕНТИРАХ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ В РОССИИ

О.А. Дроздов

Необходимость новой индустриализации в РФ сегодня мало кого вызывает сомнения. Между тем, хотя в инструментарий и в содержание новой индустриализации вкладывается разный смысл, по общему мнению ученых и специалистов результатом этой индустриализации должен стать экономический рост и выход на траекторию устойчивого экономического развития. К примеру, в соответствии с логикой сторонников узко технологического подхода, новая индустриализация, рассматриваемая как достаточно кардинальные изменения производственного базиса общества, позволит сформировать новую модель устойчивого экономического роста. С одной стороны, она будет сопровождаться созданием большого количества новых высокопроизводительных инновационных рабочих мест, замещаемых носителями высокоэффективного человеческого капитала. Указанное приведет к росту занятости и доходов населения, к сокращению бедности и к тому же, в полном соответствии с теорией человеческого капитала, – к существенному снижению неравенства в доходах. С другой стороны, индуцированный новой индустриализацией экономический рост создаст больше возможностей для борьбы с социальными недугами современного экономического строя России. По своей сути, представленный подход – это вариация экономцентрического подхода, в котором благополучие человека и общества определяется уровнем дохода, в котором все меры (в том числе и новая индустриализация) должны быть направлены на повышение экономической эффективности всех субъектов национального хозяйства.

Экономцентрический подход и его вариации (см., к примеру: Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [1]) лично нам представляется по многим причинам малопримлемым для современной России.

Во-первых, идеологический императив экономцентрического подхода – максимально возможное материальное обогащение более-менее рациональными экономическими субъектами, что полностью подчиняет людей лишь экономической деятельности. Человек в этом подходе превращается в человеческий капитал – сформированное средство производства, существующее исключительно для извлечения дополнительного дохода на основе повышения производительности труда. Однако сторонники критикуемого нами подхода, заикнувшись на производстве ради производства, по-видимому, не обращают

внимания на продолжающуюся социализацию экономического развития в мире. Они игнорируют и новейшие достижения экономической науки. Не только известными отечественными политэкономистами [2, 3, 4, 5 и др.], но и идеологами неортодоксальных теорий и концепций (к примеру, концепции развития человека) аргументировано, что для большинства людей настоящей ценностью являются долгая и здоровая жизнь, приобщение к культуре и науке, творческая и общественная активность, сохранение природной среды и жизнь в согласии с нею. Высшей целью и критерием любых изменений, высшей мерой эффективности и качества экономического роста сегодня признается Человек, который, являясь главной движущей силой роста, должен быть и главным бенефициарием и потребителем результатов экономического роста. Новая индустриализация, таким образом, должна создавать условия для свободного гармоничного развития *каждого* гражданина РФ, для реализации его потенциала и устремлений.

Во-вторых, вызывает сомнения обоснованность предположения апологетов экономцентрического подхода, заключающаяся в том, что собственно трансформация промышленности обязательно будет сопровождаться ростом занятости. Многочисленные исследования в области воздействия технологического прогресса на занятость в развитых странах мира не позволяют делать однозначное заключение об отсутствии отрицательной корреляции между технологическими изменениями и увеличением рабочих мест (см. об этом, к примеру: 6, с. 58–71). Однако, множество ученых и специалистов согласны, что технологические изменения не приводят к сокращению занятости в том случае, если, с одной стороны, в стране хорошо развит рынок труда (это условие в современной России не выполнено), и с другой – если это сокращение нейтрализуется выбором и реализацией соответствующих социально-политических контекстов (активная политика в области занятости, доходов, трудовой миграции и пр.), а также совершенствованием институциональной среды. Все указанное тем более важно, что современной всемирной тенденцией является вытеснение рабочей силы (феномен опережения темпов увольнений над темпами появления новых рабочих мест). «Даже в странах с устойчивой экономикой и низким уровнем безработицы, – пишет Гэри Б. Хансен, – вытеснение рабочей силы – частое явление, происходящее на всех этапах экономического цикла... Даже в 1998 году, когда рынок труда был на подъеме, примерно 1,5 млн человек (то есть каждый 50-й постоянно занятый работник) в США потеряли работу... *вытеснение рабочей силы – постоянное, повсеместное явление, происходящее даже в благополучные времена* [выделено мной, – О.Д.]». По-видимому, следует ожидать, что экономцентрическая индустриализация,

инициировав технологическую безработицу, вполне способна усилить эффект вытеснения рабочей силы.

В-третьих, представляется маловероятным, что новая индустриализация, не сопровождаемая соответствующими социальными, политическими и институциональными изменениями, способна обеспечить рост доходов всего населения страны. Конечно же, следует ожидать, что прогрессивные изменения в промышленности приведут к росту спроса на высококвалифицированную рабочую силу и, соответственно, к росту ее доходов. Однако последнее будет сопровождаться сокращением спроса на низко квалифицированных работников и падением их заработной платы. При этом в целом доля заработной платы (доля «трудовых доходов») в общем доходе, как это показывают исследования Международной организации труда (МОТ), сокращается во всем мире (прежде всего, за счет доли мало- и среднеквалифицированных рабочих). Именно поэтому в качестве одной из групп факторов, определяющих долю заработной платы в долгосрочной перспективе, МОТ выделяет технологию производства: «Технология производства является важным фактором, определяющим распределение дохода между владельцами различных средств производства. Технологический прогресс, в частности внедрение компьютеров на рабочем месте, может, например, снизить спрос на относительно низко квалифицированных работников и привести к сокращению доли заработной платы. Несмотря на то, что технический прогресс в капиталоемких отраслях может негативно отразиться на общей доле заработной платы, он в то же время обычно рассматривается как фактор, повышающий спрос на квалифицированных работников, владеющих компьютерами» [7, с. 26].

В-четвертых, по нашему мнению, новая индустриализация должна быть нацелена на генерирование не экономического роста, измеряемого темпами прироста реального ВВП (ВВН), либо темпами прироста национального дохода на душу населения. Многими исследованиями доказано, что экономический рост (в том числе основанный на прогрессивных технологических изменениях) сам по себе неспособен обеспечить повышение благополучия *всех* членов общества: он далеко не всегда сопровождается ростом занятости и сокращением неравенства в распределении доходов, а также прочих экономических и неэкономических неравенств. Так, Исполнительный директор Международной организации труда Х.М. Салазар-Ксиринач отмечает: «На протяжении многих лет МОТ постоянно говорит о том, что политика, направленная лишь на улучшение макроэкономической ситуации и рост ВВП, сама по себе недостаточна для того, чтобы привести к каким-либо изменениям на рынках труда». Отталкиваясь от результа-

тов исследований эластичности занятости (показатель взаимосвязи степени прироста занятости с ростом экономики и производства), он констатирует «тревожную и долгосрочную тенденцию к ослаблению связи между занятостью и экономическим ростом» во всем мире и в особенности в России (см. табл.) и заключает: «... даже при высоких и устойчивых темпах роста на протяжении десятилетия, завершившегося в 2007 году, сам по себе рост экономики автоматически не обеспечивает приемлемые темпы наращивания рабочих мест в регистрируемом сегменте экономики» [8, с. 19].

Таблица

Эластичность занятости в мире и в России, 1992–2008 гг.

Эластичность занятости	1992–1996	1996–2000	2000–2004	2004–2008
В мире	0,3	0,4	0,3	0,3
В России	0,27	0,27	0,16	0,13
Темпы роста ВВП, %				
В мире	3,1	3,7	3,3	4,4
В России	- 7,1	3,0	6,1	6,9

Источник: [8, с. 19].

Если же вести речь о зависимости неравенства доходов от экономического роста, то и экономическая теория, и экономическая практика давно опровергли догмат о том, что экономический рост автоматически вызывает сокращение экономического неравенства. Так, ряд исследований продемонстрировал, что с 1980-х гг. в условиях экономического роста неравенство доходов в большинстве стран, в том числе и во многих промышленно развитых, стало углубляться (в частности, к 2005 г. в Финляндии, Великобритании, Северной Ирландии коэффициент Джини возрос более чем на 10 пунктов). При этом одной из причин указанного рассматриваются и технологические новшества [9, с. 57–59]. Да и в России экспортозависимый экономический рост первого десятилетия XXI в. также сопровождался углублением дифференциации доходов населения: здесь в период с 2000 по 2007 г. включительно коэффициент фондов возрос соответственно с 13,9 до 16,7 раз, коэффициент Джини – с 0,395 до 0,422 [10]. К тому же, не ориентированная социально новая индустриализация вряд ли создаст условия для преодоления различных форм неэкономического неравенства (этнического, в доступе к участию в политической жизни и пр.) и, в конечном счете, способна породить сложную вариацию «нежелательных типов» экономического роста (концепция развития человека среди таковых выделяет: «рост без работы», не увеличивающий возможностей занятости; «рост

без жалости», сопровождаемый усилением неравенства; «рост без голоса», отвергающий участие наиболее уязвимых сообществ; «рост без корней», при котором используются неподходящие модели, заимствованные из других стран; «рост без будущего», основанный на необузданной эксплуатации ресурсов окружающей среды).

Ориентация в новой индустриализации преимущественно на экономцентрический экономический рост вероятнее всего будет способствовать распространению экологического экстремизма предпринимателей: и экономическая теория, и экономическая практика свидетельствуют о том, что максимизатор менее всего заботится о снижении негативного экологического воздействия используемых ресурсов. Однако, по мнению некоторых сторонников подобного экономического роста, в России следует активно возвращать «инновационных предпринимателей», ключевыми личностными качествами которых являются лишь «...мобильность, желание обучаться в течение всей жизни, склонность к предпринимательству и принятию риска...». Иными словами, ни о каком экологическом сознании, внутренне присущей «инновационному предпринимательству» экологической ответственности перед нынешним и будущим поколениями речи не идет. По нашему мнению, реализация экологически не ориентированных моделей поведения новых отечественных «инновационных предпринимателей» повысит экологические риски и усилит и без того уже чрезмерное экологическое давление экономической деятельности.

На какой же экономический рост должна ориентироваться новая индустриализация в России? По-видимому, императивом является инклюзивный экономический рост (т.е. рост, проявляющийся не только в увеличении темпов прироста макроэкономических показателей, но и в улучшении распределения выгод от роста, в расширении равенства возможностей всех членов общества (особенно наиболее уязвимых групп населения), в последовательной минимизации не только экономической несправедливости, но и многообразных форм социальной и политической дискриминации). Для выхода на траекторию инклюзивного экономического роста новая индустриализация должна рассматриваться не только как изменения в производственном базисе общества. Новая индустриализация, как это аргументировано рядом видных отечественных ученых (см., к примеру: [11, 12]), будучи компонентом промышленной политики, должна быть жестко увязана и осуществляться в неразрывной связи с последовательными прогрессивными изменениями политических и институциональных основ общества, индивидуального и общественного сознания, целеустремленным и настойчивым решением прогрессирующих социально-экономических и экологических проблем.

Литература

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. – URL: http://minsvyaz.ru/ru/doc/?id_4=685 (дата обращения: 10.08.2013).
2. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Открытость политэкономии и империализм мейнстрима: экономикс как прошлое. Часть 1 // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 2 (42). Часть 2 // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 3 (43).
3. Рязанов В.Т. Политическая экономия: из прошлого в будущее. Часть 1 // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 2 (42). Часть 2 // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 3 (43).
4. Ведин Н.В., Газизуллин Н.Ф. Потенциал развития политической экономии: к разработке проблемы неоднородности экономических систем // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 2 (42).
5. Газизуллин Н.Ф. Экономика для человека. Обзор Московского экономического форума 20–22 марта 2013 г. // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 1 (45).
6. Аврамова Е.М., Жеребин В.М. Экономическая политика и социальные приоритеты: Монография. – М., 2011.
7. Доклад «Заработная плата в мире в 2010–2011 гг.: политика в области заработной платы в период кризиса». М., 2010. – URL: http://hr.job.kg/download/global_wage_report_ru.pdf (дата обращения: 10.08.2013).
8. Салазар-Ксиринач Х.М. Поиски модели экономического роста, основанного на создании рабочих мест // Стратегия развития рынка труда и занятости в условиях инновационной экономики в России: материалы конференции, организованной Министерством здравоохранения и социального развития Российской Федерации и Международной организацией труда: Москва, 15 сентября 2011 г. – М., 2012.
9. Доклад о мировом социальном положении, 2005 год. 60 сессия Генеральной Ассамблеи ООН. 2005 г. – URL: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N05/418/75/PDF/N0541875.pdf?OpenElement> (дата обращения: 10.08.2013).
10. Распределение общего объема денежных доходов населения. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_32g.htm (дата обращения: 10.08.2013).
11. Бляхман Л.С. Промышленная политика – основа перехода к новой модели экономического роста // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 1 (45).
12. Газизуллин Ф.Г., Газизуллин Н.Ф. Инновационные и институциональные прорывы – доминанты развития экономики России в условиях новой индустриализации // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 2 (46).

ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ XXI ВЕКА: PRO ET CONTRA

С.А. Тертышный

«...Надо учиться сначала. Если мы это осознаем, тогда мы экзамен выдержим, а экзамен серьезный, который устроит приближающийся финансовый кризис, экзамен, который устроит русский и международный финансовый рынок, которому мы подчинены, с которым связаны, от которого не оторваться. Экзамен этот серьезный, ибо тут нас могут побить экономически и политически».

В.И. Ульянов-Ленин. Выступление на XI съезде ВКП(б) 27 марта 1922 г. (Полное собрание сочинений, т. 45, с. 82–83)

Немногим более года назад о индустриализации можно было по существу услышать что-нибудь только лишь из выступлений академических ученых высшей школы страны, надеющихся на возможность возрождения национального инженерно-технического потенциала. Политики, крупный и средний бизнес предпочитали либо не касаться этой темы вовсе, либо предпочитали говорить о необходимости развития «третьего сектора экономики» – общества услуг и информации. Сама по себе идея индустриализации воспринималась как прошлый век, в то время как весь цивилизованный мир уже прочно вошел в постиндустриальное будущее, где все экономически активные субъекты, как известно, заняты в сфере информационных технологий и креативного сервиса.

Концепция постиндустриального общества как основной тренд развития экономик промышленно развитых стран в конце XX – начале XXI века, безусловно, выглядит привлекательной.

Основной парадигмой данной концепции выступает ориентация на создание услуг с высокой интеллектуальной составляющей и добавленной стоимостью на территории данной страны, в то время как промышленное производство товаров перемещается исключительно в развивающихся странах, обеспечивающих низкие издержки за счет дешевизны рабочей силы. Широко известным примером страны, преуспевшей в построении постиндустриального общества, считается Великобритания. Успешно реализованная в этой стране политика деиндустриализации привела к снижению доли промышленного производства с 40% практически до 10%. В результате перед лицом глобального финансового кризиса 2008–2009 гг. Великобритания фактически оказалась с просевшим рынком недвижимости и сильно подорванным финансовым сектором [1].

Пример Великобритании дает все основания полагать, что экономика, создающая преимущественно виртуальные ценности, далека от эффективности и крайне уязвима. Локализация производств в странах с низкими издержками – безусловно, эффективная и популярная мера в эпоху глобализации. Однако не стоит упускать из виду тот факт, что из страны вместе с производством уходят и ключевые компетенции, без которых не только развитие, но и дальнейшее существование отрасли становится невозможным. При этом, напротив, новыми глобальными лидерами становятся еще вчерашние прилежные ученики. Завтра или даже уже сегодня они могут вернуться на ваш внутренний рынок с заработанным капиталом и приобрести бренды, которые по праву считались вашей национальной гордостью и даже символом страны. Именно в этом и кроется разрушение самой основы инновационного развития экономики, потому что инновации не могут существовать в вакууме.

Россия в очередной раз в своей истории фактически оказалась за бортом общемировой тенденции развития постиндустриальной экономики и общества. Этому есть объективное подтверждение. Так, доля сырьевой экономики страны в течение всего постперестроечного периода увеличивалась год от года, а удельный вес промышленного производства неуклонно сокращался, обеспечивая неумолимое ее сползание в доиндустриальное прошлое. Как ни печально, но факт, что за все постперестроечные годы наша экономика по существу так и не научилась производить качественные конкурентоспособные продукты и эффективно продавать их на мировом глобальном рынке. Такое положение дел тем более прискорбно для страны, обладающей уникальным инженерно-технологическим капиталом и хорошо образованным населением (наибольшая доля работников с высоким уровнем образования отмечена в России, Канаде, Израиле, США, Украине, Тайване и Австралии) [2].

В этой связи, идея о новой индустриализации не выглядит такой уж неожиданной. Впервые о ней заговорил В.В. Путин еще в 2011 году – сначала в качестве выдвинутого тезиса о необходимом отказе от сырьевой модели экономики, затем о создании миллионов новых рабочих мест и о социальной ответственности бизнеса, а в итоге 27 июня 2013 года был обнародован План деятельности Министерства промышленности и торговли РФ на 2013–2018 гг., содержащий 9 основных направлений детализированных на 31 направление, в рамках которых выделено 124 ключевых события развития российской промышленности.

Итак, к основным девяти направлениям Плана относятся [3]:

- 1) Модернизация технологической базы промышленности в общем.
- 2) Повышение ее конкурентоспособности.

3) Создание высококонкурентной авиационной промышленности и закрепление в тройке мировых лидеров.

4) Достижение принципиального улучшения стратегической конкурентной позиции судостроения России в мире и обеспечения возможности полного удовлетворения потребностей государства и отечественного бизнеса в современной продукции судостроения.

5) Развитие производственного и инновационного потенциала фармацевтической и медицинской промышленности.

6) Максимально полное удовлетворение потребностей населения в услугах торговли путем создания эффективной товаропроводящей инфраструктуры.

7) Обеспечение готовности организаций ОПК к оснащению Вооруженных сил Российской Федерации, других войск, воинских формирований и органов современными образцами вооружения, военной и специальной техники, доведя к 2020 году их долю до 70%.

8) Поддержка и содействие экспорту российской продукции на внешние рынки.

9) Совершенствование системы управления «консолированными» государством компаниями, обеспечения согласованности стратегий их развития с государственными программами развития соответствующих секторов экономики, завоевания передовых позиций в отдельных сегментах мировых рынков авиационной, судостроительной, информационно-коммуникационной и космической техники.

Насколько же реалистичен для России переход на индустриальную экономику в рамках предложенного Плана?

Уход от сырьевой модели, если она сейчас более выгодна, ради долгосрочных целей – безопасности государства, роста занятости граждан, – это путь совершенно не в логике быстрой прибыли. Но пока что получается, что эту стратегическую идею руководство страны и бизнес вынуждены реализовывать в уже привычной парадигме. Такая раздвоенность рано или поздно неизбежно должна закончиться: либо новая индустриализация окажется просто очередным красивым лозунгом, либо для ее реализации требуется пересмотр целевых установок и ценностей – как для бизнес-сообщества, так и для государства в целом.

Очевидно, что обозначенные цели и раскрываемые через них ключевые события и индикаторы новой индустриализации отечественной экономики подразумевают обязательное и самое широкое внедрение во все сферы и отрасли экономики долгосрочного планирования, которое принципиально противоречит распространенной сегодня логике извлечения быстрой и максимально возможной прибыли, в ущерб

реализации стратегических экономических задач. Увы, но выращенный на ценностях «лихих 1990-х» наш отечественный бизнес привык поступать именно так, и не умеет, да и не хочет жить и работать иначе. Примеров тому великое множество от попытки передать на аутсорсинг непрофильные активы и виды деятельности Министерства обороны, приведшие к фантастической по масштабам коррупции и nepoтизму в этом ведомстве, до попытки коммерциализации сферы ЖКХ, вылившейся в повсеместное возникновение коммунальных аварий и катастроф, поскольку бизнесу невыгодно вкладываться в реновацию изношенных коммуникаций и сетей, а еще введение системы ОМС в медицине, которая фактически привела к формальному отношению к пациентам, которые, даже несмотря на гарантированное каждому в п. 1 ст. 41 Конституции РФ право на охрану здоровья и медицинскую помощь, зачастую либо не могут ее получить вовсе, либо не получают на соответствующем высокотехнологичном и квалифицированном уровне и т.д. На деле все эти попытки превращались в стремление бизнеса получить доступ к бюджетным деньгам в связке с чиновниками их последующим «распиллом».

В целом, План деятельности Министерства промышленности и торговли РФ на 2013–2018 гг. что уж очень сильно напоминает хорошо нам известные подходы и практику прошлого века.

Так, обозначенные в нем рост производства станков, обновление ВПК, развитие автопрома, авиации, судостроения, фармацевтики – предполагается осуществлять преимущественно за счет собственных сил и средств, с минимизацией зависимости от внешнего мира.

Иными словами – индустриализация XXI века в России 2013 года имеет известную схожесть с ситуацией и Советского Союза 1920–30-х гг. Вызовы и проблемы практически аналогичны, в то время как ответы и решения должны быть также похожи, но с принципиальной поправкой на время.

Нетрудно заметить, что все вышеперечисленные приоритетные установки относятся к достижению «внутренних» целей Российской Федерации, и в первую очередь призвано качественно улучшить экономику внутреннего потребления.

В случае успеха «пятилетки» 2013–2018, в сочетании с инфраструктурными проектами, которые были озвучены Владимиром Путиным на Санкт-Петербургском международном экономическом форуме [4], российская экономика действительно имеет высокие шансы качественно вырасти и радикально измениться к 2030 году.

Так, авиастроение и фармацевтика невозможны без развития науки, материаловедения, разработки элементной базы, оптимизации,

создания инфраструктуры. Развитие автопрома подразумевает аналогичные процессы – в тесной взаимосвязи с дорожным строительством и развитием инфраструктуры. Здоровоохранение – объяснять вряд ли требуется, что это продолжительность жизни, генофонд, повышение рождаемости. Но, как и век назад, первостепенное значение имеют темп производства станков и оборудования, развитие технологии. Эта задача совершенно справедливо стоит в Плане на первом месте.

Еще в марте текущего года Минэкономразвития РФ разработало и представило общественности еще один важный документ, а именно «Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года» [5], разработанный на вариантной основе. Основные варианты прогноза: вариант 1 (консервативный), вариант 2 (умеренно-оптимистичный) и вариант 3 (форсированный) – разработаны на основе единой гипотезы внешних условий и различаются моделями поведения частного бизнеса, перспективами повышения его конкурентоспособности и эффективностью реализации государственной политики.

Так, консервативный сценарий (вариант 1) характеризуется умеренными долгосрочными темпами роста экономики на основе активной модернизации топливно-энергетического и сырьевого секторов российской экономики при сохранении структурных барьеров в развитии человеческого капитала, транспортной инфраструктуры, гражданских высоко- и среднетехнологических секторов.

Умеренно-оптимистичный сценарий (вариант 2) характеризуется дополнительными импульсами инновационного развития и усилением инвестиционной направленности экономического роста. Модернизация энерго-сырьевого комплекса дополняется созданием современной транспортной инфраструктуры и конкурентоспособного сектора высокотехнологических производств и экономики знаний.

Форсированный (целевой) сценарий (вариант 3) характеризуется форсированными темпами роста, повышенной нормой накопления частного бизнеса, созданием масштабного несырьевого экспортного сектора и значительным притоком иностранного капитала.

Сценарий носит прорывной характер и предусматривает полномасштабную реализацию всех задач, поставленных в указах Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596–606.

После опубликования данного прогноза в апреле Правительство России заявило, что намерено за основу макрорасчетов для разработки параметров федерального бюджета на 2014–2016 годы взять второй – умеренно-оптимистичный вариант прогноза.

Основные показатели прогноза социально-экономического развития РФ на 2011–2030 годы* (среднегодовые темпы прироста, %)

	Варианты	2011–2015 гг.	2016–2020 гг.	2021–2025 гг.	2026–2030 гг.	2013–2030 гг.
Валовой внутренний продукт (ВВП)	1	3,1	3,1	2,5	1,8	2,5
	2	3,2	4,3	3,6	3,1	3,5
	3	4,3	7,1	5,4	3,9	5,3
Промышленность	1	2,5	2,3	2,1	1,9	2,1
	2	2,5	2,8	2,8	2,5	2,5
	3	3,3	4,3	3,4	3,1	3,5
Инвестиции в основной капитал	1	5,8	5,7	4,4	2,9	4,3
	2	6,1	8,1	6,3	4,2	5,9
	3	9,3	13,8	6,9	3,0	8,1
Реальная заработная плата	1	5,0	4,6	3,4	2,2	3,6
	2	4,8	4,4	3,5	3,1	3,7
	3	6,2	8,4	6,1	4,4	6,3
Оборот розничной торговли	1	5,2	4,0	2,9	2,3	3,2
	2	5,2	4,8	3,7	3,3	4,0
	3	6,6	7,9	5,8	4,4	6,1
Экспорт – всего (на конец периода), млрд долл. США	1	514	577	718	880	689
	2	514	589	798	1095	774
	3	518	622	875	1308	865
Импорт – всего (на конец периода), млрд долл. США	1	344	427	544	658	512
	2	344	428	587	778	557
	3	356	575	862	1112	771

* Источник: Минэкономразвития РФ – http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/macro/prognoz/doc20131108_5

Однако события в экономике страны, связанные с паводками на Дальнем Востоке, нанесшими ущерб сельскому хозяйству страны в размере по меньшей мере 10 млрд рублей [6], вынудили Минэкономразвития скорректировать долгосрочный прогноз развития экономики до 2030 г. уже в начале ноября текущего года. Так спустя полгода худший сценарий стал базовым и еще больше ухудшился.

Оценка внешних условий практически не изменилась, пересмотр связан с внутренними условиями, говорится в документе, и прежде всего с резким торможением экономики, замораживанием тарифов, пересмотром ожиданий по инвестициям.

Так, согласно измененному сценарию развития, темпы роста отечественной экономики в 2013–2030 гг. будут в 1,5 раза ниже, чем предполагалось весной, – в среднем 2,8% против 4,3% – и будут отставать

от роста мировой экономики. К 2030 г. доля России в мировом ВВП уменьшится до 3,4% с 4% в 2012 г.

Сегодня России, как никогда, необходима новая экономическая идея, которая не только позволит консолидировать общество, интеллектуальные и материальные ресурсы, но и приведет к реальному повышению конкурентоспособности национальной экономики и ее устойчивому развитию в будущем. В противном случае, увы, но всем намеченным Президентом России Планам развития новой экономики страны просто не суждено будет сбыться...

Литература

1. Идрисов А. Новая индустриализация: как преодолеть экономическую патологию // Независимая газета – http://www.ng.ru/ideas/2009-04-28/6_industry.html

2. Universitas 21: Рейтинг национальных систем высшего образования 2012 года – Центр гуманитарных технологий 05.05.2012. <http://gtmarket.ru/news/2012/05/15/5280>

3. План деятельности Министерства промышленности и торговли РФ на 2013–2018 гг. – http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/plans/ministry/2013_2018

4. Пленарное заседание Петербургского международного экономического форума – <http://kremlin.ru/news/18383/>

5. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года – Минэкономразвития РФ – http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/met/activity/sections/macro/prognoz/doc20131108_5

6. Ущерб от наводнения в Приамурье составил 10 млрд рублей – РБК daily 23.08.2013 – <http://rbcdaily.ru/society/562949988640925>

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ: ПОЛИТИЧЕСКАЯ РИТОРИКА И ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ТРАКТОВКА¹

Н.А. Шапиро

Критический анализ отечественной литературы по теме «новой индустриализации» показывает, что определенная часть трактовок «новой индустриализации» носит весьма упрощенный характер. Упрощением грешат те, кто считает, что эпитет «новая» есть лишь

¹ Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 13-02-01035.

развитие политической риторики «новый Путин», прозвучавшей на Первом социальном бизнес-форуме (26.05.11), в рамках предвыборной кампании первого срока второго президентства В.В. Путина, и те, кто полагает, что принцип новой индустриализации предельно прост – повышение общего уровня конкурентоспособности страны через сокращение безработицы и увеличение количества рабочих мест за счет развития промышленного сектора, который обладает не только высоким мультипликативным эффектом, но и источником инноваций (См., например, [1]). Реальным сектором, определяющим доминанты «новой индустриализации», считается крупная промышленность, без особой конкретизации ее функционального или отраслевого назначения.

И те и другие исходят из того, что индустриализация – это процесс развития крупной промышленности. Поскольку экономика России стала жертвой рыночных реформ, проводившихся с конца XX века и отбросивших страну за последние 20 лет в доиндустриальную эпоху, то необходимо обеспечить *новое или повторное* осуществление процесса индустриализации или реиндустриализации экономики страны. Для этих целей нужна особая модель государственного управления, которая была бы способна стимулировать восстановительные процессы. Поскольку отсутствие современного промышленного сектора расценивается как препятствие для включения страны в мировую инновационную конкуренцию, то правительство должно принимать меры для поощрения или проведения новой или повторной индустриализации [2]. Доминантой новой индустриализации видится все тот же промышленный сектор, который был создан во времена социализма (добывающая и перерабатывающая промышленность), только на новой технологической и социальной базе. Таким образом, под проблемой новой индустриализации понимается разработка модели государственного управления, которая способна привести к восстановлению утраченного промышленного потенциала с учетом достижений современного научно-технического прогресса в кратчайшие сроки.

В теоретико-экономическом смысле термин «новая индустриализация», а точнее «новое индустриальное общество», был введен в уже подзабытых на сегодняшний день дискуссиях, проходивших в среде, так называемых, поздних институционалистов или исследователей институционально-социологического направления в конце 60-х гг. прошлого века. Забывать об этих дискуссиях, видимо, стали потому, что велись они как поиск альтернативы социализму/коммунизму, а не с целью изучения процессов ускорения индустриализации, тем не менее, современное толкование индустриализации сформировалось

именно в этих теориях. Так, в частности, Дж.К. Гэлбрейт (1908–2006) является автором работы «Новое индустриальное общество» (1967) [3].

Непосредственными предшественниками Дж.К. Гэлбрейта в 60-х гг. XX века был ряд авторов, в частности, Р. Арон (1905–1983) и У. Ростоу (1916–2003), которые фактически сформулировали современное понимание индустриализации.

Р. Арон в работе «Восемнадцать лекций об индустриальном обществе» (1962) [4], отталкиваясь от предсказаний Сен-Симона о строительстве большой индустрии и теории Конта об универсальном индустриальном обществе, утверждал, что в процессе промышленного строительства выкристаллизовывается единый тип общества, потому советская и западная системы являются лишь его разновидностями, хотя имеют некоторые формальные различия. У. Ростоу в работе «Стадии экономического роста» (1960) [5] подчеркивал, что его теория устремлена в настоящее и будущее общества, и полагал, что им создана «общая теория всей новой истории», и что она должна ответить на вопрос «куда приводит нас этот рост?». (Как выяснилось чуть позже, рост привел к алармизму за будущее и необходимости выработки требований устойчивого развития, сдерживающего столь бурный рост.)

Дж.К. Гэлбрейт выделили четыре характерные черты современного ему общества (конец XX века). Первая черта нового индустриального общества состояла в том, что всеобщим стало воздействие крупных корпораций на все стороны жизни общества, что это – принципиально новый институт американской/западной экономики. Вторая черта представлялась как существенное усиление экономической активности государства, особенно в области военной промышленности и космоса. Третья черта – плановый характер экономики. Четвертая черта проявлялась в процессе слияния индустриальной системы или крупных корпораций с государством, осуществляющим значительные экономические функции.

На базе теории нового индустриального общества была разработана концепция конвергенции, которая свидетельствовала о размытии черт классического капитализма и о приобретении западным обществом черт социализма. Делался вывод о том, что социализм и капитализм идут к чему-то новому – третьему, вбирающему в себя черты того и другого [6], к постиндустриальному обществу. А, согласно Дж.К. Гэлбрейту, новая индустриализация представлялась этапом, непосредственно предшествующим постиндустриальному обществу, когда от крупной промышленности как доминанты экономики обще-

ство переходит к доминанте сферы услуг. (Под доминантой следует понимать сектор, дающий основной прирост занятости, а услуга в данном контексте противопоставляется массовому и стандартизированному производству товаром.)

Р. Арон, У. Ростоу, Дж.К. Гэлбрейт и другие близкие к ним экономисты и социологи сформировали понимание индустриализации как процесса создания крупного машинного производства во всех отраслях экономики, но прежде всего в промышленности. В процессе развития индустриализации выделяется три волны с точки зрения охвата территории мировой экономики крупным машинным производством. Первая волна – это страны-лидеры (все страны Европы и США, а также Япония), в которых процесс индустриализации и урбанизации активно протекал с конца XIX века. Вторая волна – это был Советский Союз и те страны, которые пытались тем или иным образом воспроизводить его опыт. Третья волна, протекающая в основном в рамках японской послевоенной модели государственного развития, послужила примером для стран Восточной Азии – Тайваня, Южной Кореи, Гонконга, Сингапура, Малайзии, Таиланда. Эта модель позволила противопоставить западным методам дешевую качественную рабочую силу, была способна воспринимать и воспроизводить заимствованные технологии, а затем экспортировать продукцию на открытые рынки стран-конкурентов. Позднее к ним присоединились Китай, сменивший советскую модель на самобытную китайскую, и Индия, которая долгое время была «развивающийся страной социалистической ориентации» (по марксистской терминологии), но, в конечном итоге, встала на путь либеральной экономики. Вторая и третья волна индустриализации принесла серьезные достижения практик, так называемого, догоняющего развития.

Соответственно, в создании или восстановлении сектора крупной промышленности в современной российской экономики видится смысл новой индустриализации. Можно было бы сделать вывод, что следует различать понятие новой индустриализации, применяемое в политико-экономической риторике, отражающей необходимость преодоления постигших нацию несчастий (по Толстому – каждая семья несчастлива по-своему), и понятие, используемое в институциональной теории в последней трети XX в., в котором фиксируется индустриализация как закономерный этап развития крупного машинного производства, делающий возможным появление постиндустриальной экономики.

Однако исследователи будущего или футурологи отмечали, в частности Э. Тоффлер в работе «Третья волна» (1980) [7], что новая индуст-

риализация или индустриализация третьей волны станет определяющей для экономического развития XXI в. и в технологическом смысле будет опираться на иные научные достижения, нежели индустриализация XX века. Это не достижения физики и химии, а возможности биологии, генетики, электроники, космической техники, производства искусственных материалов, информатики, где одним из главных видов ресурсов станет информация, а технологической траекторией развития будет миниатюризация средств производства.

Третья волна индустриализации или новая индустриализация выделяется им не на основе распространения крупной промышленности по странам в мировой экономике, а с точки зрения появления таких производств или технологий, которые определяют траектории развития нового сектора экономики, развивающегося на базе миниатюризации производства и нацеленного на удовлетворение новых потребностей населения. Эти потребности очевидны на сегодняшний день: они связаны с поддержанием здоровья, молодости, красоты, а также услуг, обеспечивающих многообразие впечатлений, получаемых человеком в процессе жизни.

Логика Э. Тоффлера коррелируется с идеями П. Друкера (1990–2005) о предпринимательском обществе (Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles –1985) [8]. П. Друкер полагал, что предприниматель – это наиболее распространенный социальный тип будущего человека. Предпринимательство, которому неизбежно сопутствует инновационная деятельность, станет нормальной, непрерывной, каждодневной деятельностью или практикой личной работы. Такое предпринимательство будет формировать экономику будущего общества. Не стоит, подчеркивал П. Друкер, считать инновационным только развитие высокой технологии. Это, безусловно, инновационная и предпринимательская сфера, но лишь одна из многих. (Он также предупреждал, что наиболее вероятным результатом политики, способствующей развитию только высокой технологии в дорогостоящих проектах, может быть очередное дорогостоящее фиаско.) Основная масса нововведений приходится на другие области. Речь идет о переходе от массового физического труда в стандартных и унифицированных формах к труду умственному, который предполагает непрерывную инновационную деятельность как неотъемлемую часть умственной работы, которая включается в производственное задание работника умственного труда [9, с. 195]. **Предпринимательской фирма является не потому, что она основана на новых технологиях, и не потому, что она небольшая (мелкая), хотя и быстро развивающаяся, а потому, что продукция данного предприятия образует новую «рыночную нишу», удовлетворя-**

ет новую потребность. «Уникальна только потребность, а не средства ее удовлетворения» [9, с. 46]. Это – индустрия развлечений, индустрия фитнеса, индустрия туризма, ивент-индустрия, фешен-индустрия и пр. Указанные сферы новой индустриализации становятся доминантой развития бизнеса, т.к. обеспечивают прирост занятости, они вбирают в себя все достижения научно-технического прогресса и реализуют инновационный потенциал производителей, поэтому состоянием данных сфер определяется уровень развития современной цивилизации.

Современные исследователи проблем индустриализации правильно отмечают (см., например, [10]), что индустриализация – это процесс развивающийся, и для его исследования можно применять много характеристик и измерителей, таких как содержание индустриализации, источники индустриализации, критерии эффективности и методы осуществления. Но рассматривая индустриализацию с точки зрения развития рыночных отношений, обратим внимание вот на что: открывается ли на основе того или иного технического или технологического инновационного изменения «новая рыночная ниша», т.е. появляется ли возможность удовлетворения новых массовых потребностей. Если такая ниша появляется, то это новая индустриализация, если же нет, то это – лишь победа в конкуренции на уже существующих рынках.

Если традиционный взгляд на индустриализацию трактует ее как промышленный переворот, связанный с развитием новых технологий в таких отраслях, как энергетика, металлургия и проч., в форме крупного машинного производства, то более релевантным было бы утверждение, что это не индустриализация вообще, а лишь ее определенный тип.

Принимая такую трактовку индустриализации, мы сталкиваемся с одним интеллектуальным тупиком – понятием постиндустриальной экономики, которая трактовалась как экономика, перешедшая от производства товаров к оказанию услуги. Услуга в данном контексте представлялась как нечто противостоящее массовому и стандартизированному производству товаром. Постиндустриальное состояние исчерпало себя, когда услуги обрели технологическую основу, стали представлять собой массовую и стандартизированную продукцию, рост объема которой позволяет увеличивать рост рынка с точки зрения создания новых потребностей, рабочих мест и доходов.

Под индустриализацией в целом следует понимать использование машин, технологий, которые заменяют руки и физическую силу человека в качестве источника энергии и инструмента воздействия и позволяют массовым образом удовлетворять новую потребность, пот-

ребность, которая ранее не удовлетворялась как массовая. В экономическом смысле как этап или волна современная индустриализация представляет собой превращение некогда индивидуальных, частных способов или методик оказания услуг в технологии, обеспечивающие создание массовой и стандартизированной продукции и позволяющие открыть новую нишу для развития массового предпринимательства.

Новая волна индустриализации или новая индустриализация происходит на наших глазах. Эта индустриализация основана на инновациях с технической и экономической точки зрения (дает новое рыночное пространство для развития предпринимательства), предъявляет требования определенного уровня знаний и интеллекта к исполнителю.

Данная трактовка новой индустриализации логично связывается с характерным для современной цивилизации явлением роста урбанизации, т.е. доминированием городского населения в общей численности населения планеты. Новая индустриализация, понимаемая как использование современных технологий в сфере услуг, адекватно отражает потребности населения в условиях изменившегося демографического режима, закономерно следующего за ростом урбанизации и комфорта жизни в городах. Когда растет доля взрослого и стареющего населения, то, соответственно, услуги по здоровью, красоте, фитнесу, туризму и проч. становятся все более востребованными. В крупном городе сферы новой индустриализации становятся растущей сферой предпринимательства, способной обеспечивать стабильные, массовые, конкурентные доходы для их производителей.

Кроме того, предложенная трактовка новой индустриализации релевантна концепции устойчивого развития, которая отрицательно оценивала эффекты крупного индустриального производства и видела в нем угрозу современной цивилизации.

Литература

1. Идрисов А. Мы можем подняться на новой волне. Интервью журналу «Умное производство». Новая индустриализация <http://www.strategy.ru/new-industrialization/> (дата обращения 31.08.13).

2. Глазьев С. Сесть на гребень новой волны роста // <http://www.odnako.org/magazine/material/sergey-glazev-sest-na-greben-novoy-volni-rosta-1/> (дата обращения: 10.03.2014).

3. Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество. – М., 1969.

4. Арон Р. Этапы развития социологической мысли. – М., 1993.

5. Rostow W.W. The stage of economic growth. A non-communist Manifesto. – Camb., 1960.

6. Гэлбрейт Дж.К. Капитализм и социализм в процессе перемен // Вестник Моск. ун-та, серия 6, экономика, 1989. – № 6.
7. Тоффлер О. Третья волна. — М., 1999.
8. Друкер П. Бизнес и инновации. М.: Издательский дом «Вильямс», 2007.
9. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. Издательский дом «Вильямс», Москва—Санкт-Петербург—Киев, 2007.
10. Бляхман Л.С. Политико-экономическая сущность новой индустриализации // Проблемы современной экономики. <http://www.m-economy.ru/index.php?nMiscNum=14> (дата обращения 31.08.13).

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ- ХОЗЯИНА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА НАЦИИ

А.М. Балашов

В условиях глобализации экономики, происходящей в настоящее время, усиливается актуальность вхождения национальных моделей хозяйства в мировую экономику. Это обусловлено тем, что многие национальные экономические системы, продолжающие эффективно функционировать и развиваться, подвергаются насильственному подчинению западной цивилизацией, благодаря чему они утрачивают свои особенности. Современной России для интеграции в мировую экономику необходимо найти национальный мегапроект, по которому будут следовать предпринимательство и вся страна в течение длительного времени, опираясь на свои национальные составляющие. Ведь игнорирование генетических особенностей в период рыночных реформ 1990-х гг. привело не только к развалу экономики страны и хрематистики капитала, но и обнищанию населения.

Современное инновационное развитие российской экономики требует становления такой социохозяйственной модели, при которой государство, учитывая национальные особенности, действует в интересах всего общества, а не только крупного капитала. Необходимо найти такую модель взаимодействия государства с предпринимательством и обществом, чтобы проблемы решались демократическим, а не административным путем. В процессе подобного общения должны возрастать социальный капитал нации и происходить развитие институтов гражданского общества. Сегодня мы наблюдаем картину, когда российское государство не может направить бизнес в русло ценностных ориентиров, уважаемых в обществе. Сложившаяся

в настоящее время идеология бизнеса вступает в противоречие с историческими стереотипами поведения, традиционными ценностями и нормами российского общества, что является препоной на пути самореализации современного предпринимателя и инициирует противоправные формы предпринимательской деятельности, ведет к квазипредпринимательству и квазиблаготворительности, высокому удельному весу теневой экономики, непрекращающемуся вывозу основных активов из государства.

В то же время инновационное развитие требует быстрого обновления знаний о новых технологиях, улучшения качества подготовки высококвалифицированной рабочей силы. И здесь предпринимательство может оказать помощь обществу и государству, возложив на себя существенную часть затрат. Социальная ответственность предпринимательства должна способствовать минимизации компаниями негативных последствий своей производственной деятельности, заботе об экологии и внедрению новых технологий, содействующих защите природы и человека, охране труда на производстве и укреплению здоровья труженика. Компании должны принимать непосредственное участие в решении проблем глобального и местного значения. Однако, сегодня, несмотря на изменение форм собственности, концепция социально ответственного хозяина не получила в России распространения, как это имело место после отмены крепостного права.

Большинство из российских предпринимателей XIX в. были православными или старообрядцами, которых характеризовали колоссальное трудолюбие, крепкие семейные узы, огромная экономия, взаимопомощь и неприятие человеческих слабостей в виде употребления алкоголя. Благодаря данным качествам их роль в экономике страны постепенно возрастала. Большинство из них были крестьянского происхождения, что способствовало тому, что они хорошо понимали своих работников и чувствовали ответственность за них. Именно в этот период произошло закрепление духовно-нравственных ценностей в сознании предпринимательства над материальными интересами, когда богатство стало рассматриваться как полученное от Бога в пользование, что способствовало развитию благотворительности и меценатства.

Идеология связи предпринимателя со своими работниками и его забота о них наглядно просматривается в рассуждениях молодого егорьевского предпринимателя М.Н. Бардыгина. Он, будучи сыном егорьевского городского головы, получил хорошее образование, окончив лицей цесаревича Николая, основанный известным публицистом М.Н. Катковым. Михаил Никифорович начинал свою предпринима-

тельскую деятельность в Егорьевске, а впоследствии переехал в Москву и стал выборным московского Биржевого комитета [1]. В своем юношеском дневнике на вопрос: «для чего я должен собрать возможно больший капитал?» - он отвечал, что от этого, прежде всего, зависят жизнь близких ему людей и положение в обществе. «Мы должны также заботиться о тех, кому лишнего не дано. Нам следует развивать промышленность. Народ на честного фабриканта глядит как на своего кормильца. Кому как не капиталисту помочь им. Обеспеченному человеку гораздо легче оказывать помощь бедным. Он может организовать предприятие, стоящее больших сумм, ... его хлопоты перед властью будут более успешными, чем целой делегации простых людей» [2].

Для высказываний этого совсем юного тогда гражданина характерны забота о простом человеке, его жизни и условиях существования, стремление помочь ему. Эта идея красной нитью пронизывает не только всю жизнь предпринимателя, но и всей данной династии. Михаил Никифорович, будучи прекрасным организатором производства и рачительным хозяином, учредил в 1907 г. в Егорьевске товарищество «Никифора Михайловича Бардыгина наследник» с капиталом в 7 млн руб. [3]. На фабриках трудилось 3,5 тыс. рабочих, сумма годового производства составляла свыше 10 млн руб. [4]. Это типичное семейное товарищество, характерное для предпринимателей Москвы и провинции. Товарищество имело отделения по всей стране: в Москве, Харькове, Томске, Санкт-Петербурге, Коканде, Петропавловске, на Нижегородской ярмарке, Ирбите [5].

В 1906 г. М.Н. Бардыгин купил также Раменское торгово-промышленное «Товарищество П. Малютина сыновья» у последнего владельца И.П. Воронина и стал председателем его правления. «В его твердых и умелых руках фабрика делает гигантские шаги по пути своего расширения и улучшения...» [6] – писал знаменитый исследователь предпринимательства в России Ч.М. Иоксимович. Данное товарищество владело капиталом в 8 млн руб., разделенных на 1600 паев по 5 тыс. руб. каждый [7]. Владельцами паев, помимо Михаила Никифоровича и членов его семьи, были еще 37 человек [8]. Запасный капитал превышал 3 млн руб. Счет недвижимого имущества на Раменской фабрике в 1910–1911 гг. составлял около 6 млн руб., в 1912–1913 гг. он увеличился до 8,6 млн руб. [9]

М.Н. Бардыгин постоянно старался расширять предприятие и увеличивать его производственные мощности. В 1908 г. была сделана двухэтажная пристройка к прядильному корпусу. В 1911 г. построен новый пятиэтажный корпус из железобетона. Во втором корпусе

была сооружена отдельная электрическая станция с двумя турбогенераторами [10]. Благодаря этому годовое производство пряжи и суровых тканей достигает к 1915 г. 11 млн руб. [11]. В 1914 г. Михаил Никифорович одним из первых в России начал оснащать свои фабрики автоматическими станками системы «Нортроп», которые являлись в то время самыми передовыми в мире. Уже тогда М.Н. Бардыгин понимал необходимость модернизации и инновации производства. Он всячески стремился к эффективной деятельности предприятий. Это было связано с понятием хозяина, лично ответственного за свое дело, за своих рабочих.

Михаил Никифорович проводил целенаправленную политику развития предприятий, заботясь о качестве выпускаемой продукции, идя в ногу с техническим прогрессом. Журнал «Вестник мануфактурной промышленности» писал о нем: «Говоря о самостоятельных “хозяевах”, определенно и настойчиво проводящих политику развития своих предприятий и, так или иначе, действительно влияющих на ход нашей фабричной жизни, нельзя пройти мимо и не отметить среди них красочной фигуры М.Н. Бардыгина» [12]. Был высок и социальный капитал обоих товариществ, облегчавший производственную деятельность, благодаря тому, что они вели постоянное строительство казарм для рабочих, их реконструкцию, возводили новые, более благоустроенные жилые дома для трудящихся, заботились об их образовании. Все это усиливало связь между тружениками и предпринимателем, создавало нормы доверия, благодаря которым функционирует механизм социального взаимодействия. М.Н. Бардыгин решал многие социальные проблемы рабочих. Он всегда проявлял доверие как к служащим, так и к рабочим, что вызывало и ответную реакцию. Благодаря этому, за период руководства «Товариществом П. Малютина сыновья» забастовка здесь наблюдалась только один раз, а на его егорьевских предприятиях они вообще отсутствовали. Исследование предпринимательской деятельности М.Н. Бардыгина показало, что, продолжая традиции отца, он был патриотом своей Родины, что особенно сильно проявилось в период Первой мировой войны. Михаил Никифорович, будучи депутатом 3-й Государственной думы с начала войны, стал заместителем председателя по оказанию помощи русским раненым, членом организационно-исполнительной комиссии по устройству московского военно-промышленного завода, жертвовал значительные средства для оказания помощи раненым [13].

Анализ хозяйственной деятельности семейных предприятий Бардыгиных показывает, что они формировались как крупное дело с полным инновационным производственным циклом. Они, как и боль-

шинство предпринимателей Москвы и провинции, использовали в качестве организационной формы предпринимательства товарищества на паях, состав которых был более ограниченным по сравнению с акционерным обществом. Значительную часть прибыли они оставляли в деле, занося их в запасный капитал, который мог использоваться в трудной ситуации, а при благоприятных условиях он должен был достичь уровня, указанного в Уставе. Эти предприниматели занимались текстильным производством, характерным для Центрального региона. Они перестраивали свои предприятия по последнему слову техники и были хозяевами, на которых лежала ответственность не только за предприятия, но и за рабочих, их социальную защищенность. Их характеризовала честность как фактор профессионализма. Поставляемый ими товар не проверяли на качество даже самые недоверчивые восточные купцы.

Хлопчатобумажная отрасль промышленности того времени втягивала в систему рыночного хозяйства большое количество бывшего крестьянского населения, не подготовленного к городской жизни. Поэтому многие действия предпринимателей Бардыгиных, как и некоторых других, были направлены на воспитание у рабочих уважительного отношения к труду и гордости за свое предприятие.

Передовые дореволюционные предприниматели, заботящиеся о социальном капитале, как в целом страны, так и своего предприятия, не только считали себя хозяевами, ответственными за своих работников, но и оказывали населению России значительную благотворительную помощь, они участвовали в различных организациях, способствующих сплочению населения страны. Немаловажную работу они выполняли в земствах. Еще знаменитый экономист и статистик В.П. Безобразов отмечал, что земства способствовали единству различных социальных групп, работающих в них. Земства учреждали участковые попечительства о бедных, помогали пострадавшим от неурожая, наводнения, семьям низших чинов, призванных в армию, создавали и финансировали дома для умалишенных, для малолетних преступников, подкидышей, содержали стипендиатов в учебных заведениях и т.д. Расходы земств на общественное призрение увеличились в России с 1871 по 1890 гг. на 9,78% [14]. Благодаря огромной просветительной и организационной работе земств в начале XX в. были созданы предпосылки для перехода к всеобщему начальному образованию. Представители земств первыми поняли необходимость всеобщего начального образования. Под воздействием земств и правительство увеличило выделяемые средства на образование и здравоохранение. Государство под воздействием общественности начало принимать законы, спо-

способствующие увеличению благосостояния населения. Оно постепенно начало осуществлять функцию перераспределения богатства.

Деятельность городского самоуправления во многом зависела от активности городского головы. Так, например, егорьевский городской голова с 1872 по 1901 гг. Никифор Михайлович Бардыгин (отец Михаила Никифоровича) свою деятельность на этом посту начал с обустройства дорог; были также возведены мостовые в городе, «проведено освещение, сооружен водопровод, который в тот период имелся преимущественно только в столицах» [15]. Колоссальную работу он проводил по борьбе с нищенством, что дало возможность перейти от пассивных форм благотворительности к активным. Огромную роль уделял он и образованию. Благодаря его деятельности в Егорьевске была открыта мужская прогимназия, которая финансировалась не только на государственные средства, но и на собственные средства городского головы.

В России в пореформенный период формировалась социально ориентированная, инновационная, рыночная экономика, учитывающая национальные формы хозяйства, в становлении которой значительную роль сыграли предприниматели. Большинство из них были хорошими организаторами производства, отличными хозяевами, рассматривающими свою жизнь в непосредственной связи с работниками, инноваторами, перестраивающими предприятия по последнему слову техники. Они активно участвовали в индустриализации страны.

Сегодня для России необходимо, чтобы предприниматель вновь стал хозяином, ответственным за своих тружеников, который активно способствует инновационному развитию страны, увеличению социального капитала нации. Ему, как и государственным чиновникам, необходимо отойти от идеологии «двойных стандартов», что приведет к увеличению благосостояния населения и становлению духовно-нравственной экономики. Ведь одной из высших нравственных ценностей русского народа всегда была приверженность идеям социальной справедливости.

Литература

1. Государственный архив Рязанской области (ГАРО) ф. 178, оп. 1, д. 761. Л. 109.
2. Дневник Михаила Никифоровича Бардыгина. (Копия, переписанная Егорьевским краеведом А.И. Магальковым.) Егорьевск, 1885. Л. 20. С. 1–2
3. Устав промышленного и торгового Товарищества «Никифора Михайловича Бардыгина наследник». М., 1909. С. 6.

4. Иоксимович Ч.М. Мануфактурная промышленность в прошлом и настоящем. М., 1915. С. 165
5. Указатель действующих в Империи торговых домов. СПб., 1907. С. 214.
6. Иоксимович Ч.М. Указ. соч. С. 198.
7. Устав промышленного и торгового товарищества «П. Малютина и сыновья». М., 1911. С. 6.
8. Центральный исторический архив Москвы (ЦИАМ) ф. 340, оп. 1, д. 150. Л. 9–10.
9. Отчет промышленного и торгового товарищества «П. Малютина и сыновья» за 1910–1911 операционный год. М., 1911. С. 30, 68.
10. ЦИАМ ф. 340, оп. 1, д. 150. Л. 97.
11. Иоксимович Ч.М. Указ. соч. С. 199.
12. Вестник мануфактурной промышленности. 1913–1914. № 5/50. С. 2497.
13. Центральный государственный архив Московской области (ЦГАМО) ф. 739, оп. 3 д, 194. Л. 7.
14. Гордон Д. К вопросу о постановке у нас общественного призрения // Современный мир. 1907. № 9. С. 24
15. См.: Егорьевский городской голова Никифор Михайлович Бардыгин (1872–1901): репринт. М., 1992. С. 72–75.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Ф.Г. Гарипова

Модернизация российской экономики – одна из главных задач, стоящих сегодня перед правительством, бизнесом и обществом.

«Модернизация – процесс перехода от традиционного общества, которое отождествляется главным образом с социальными отношениями патриархально-феодального типа, к современному обществу индустриального капиталистического типа. Модернизация – целостное обновление общества» [11]. Так трактует определение модернизации философский словарь. Однако современное состояние общества характеризуется как постиндустриальное, в котором особенностью модернизации является ориентация на человека, как на главного фактора происходящих в обществе изменений.

«В социальных науках “модернизация” в самом общем виде означает процесс перехода тех или иных стран к современным обществам, предполагающий заимствование или создание базовых институтов

по западному образцу» [2]. Рассматривая данное определение, нельзя не согласиться, что создание базовых институтов, способствующих преобразованию общества и соответствию его современным требованиям развития наиболее успешных стран, является одним из приоритетных направлений. Однако слепое копирование институтов западных стран без учета особенностей исторического развития России и особенностей ее сегодняшнего состояния может привести к замедлениям и затруднениям в процессе модернизации.

Наиболее приемлемым на наш взгляд является следующее определение: «модернизация рассматривается как комплексное изменение технологического, экономического и социально-политического уклада с целью формирования постиндустриального общества с инновационной экономикой» [1, с. 273].

Рассмотрим две составляющие модернизации: технологическую и институциональную. Обе эти сферы взаимосвязаны. «Если институциональная система хорошо отлажена и успешно поддерживает рыночные отношения (права собственности, конкуренцию, защиту контрактов), то технологическая модернизация идет беспрепятственно, формируется интенсивный поток инноваций, наблюдается подъем экономики» [12, с. 5].

Технологическая модернизация напрямую связана со сменой технологических укладов. Понятие «технологического уклада» было введено в науку российскими экономистами Д.С. Львовым и С.Ю. Глазьевым. По определению Глазьева С.Ю., «технологический уклад – это макроэкономический воспроизводственный контур, охватывающий все стадии переработки ресурсов и соответствующий типу воспроизводственного потребления. В рамках одного технологического уклада осуществляются добыча первичных производственных ресурсов, прохождение всех стадий их переработки и выпуск набора конечных продуктов, удовлетворяющих соответствующему типу общественно-го потребления» [4]. В экономической литературе выделяют пять технологических укладов или пять волн:

первый – уклад «новых текстильных технологий» (1770–1830 гг.), сложился на основе передовых технологий в текстильной промышленности, использования энергии воды. Появляется паровой двигатель, что привело к развитию машиностроения и, в свою очередь, к появлению тяжелой промышленности;

второй – уклад «технологий паровой энергетики» (1830–1880 гг.), характеризуется развитием железнодорожного транспорта и морских путей, механизацией производства. Основное производство концентрируется на производстве паровых двигателей, пароходов, паровозов;

третий – уклад «технологий электроэнергетики» (1880–1930 гг.), основывается на использовании в промышленном производстве электроэнергии; развитие тяжелого машиностроения, электротехнической промышленности; внедряются радио и телеграф. Развиваются автомобиле- и самолетостроение;

четвертый – уклад «нефтехимических технологий и энергетики двигателей внутреннего сгорания» (1930–1980 гг.), базируется на развитии энергетики, основанной на использовании нефти и нефтепродуктов, газа; средств связи; появлении и использовании синтетических материалов. Появляются и получают распространение компьютеры и программное обеспечение для них;

пятый – уклад «технологий информатики и микроэлектроники» (начало с 1980 гг. по настоящее время) – этап информационных и коммуникационных технологий он основывается на передовых достижениях в областях микроэлектроники, информационных технологий, биотехнологий, геной инженерии, новых видов энергии, роботостроения, систем оптико-волоконной и космической связи, новых поколений военной техники, плазменных, мембранных и малоотходных технологиях. Пятый технологический уклад вступил в фазу зрелости, что ускорило разработку приоритетных направлений шестого технологического уклада – геной инженерии, фотоники, наноэлектроники и т.д. По различным прогнозам, шестой технологический уклад, при сохранении нынешних темпов технико-экономического развития, вступит в фазу распространения в 2010–2020 гг., затем в фазу зрелости в 2040-е гг. [4].

Данная концепция появилась на основе учения Н.Д. Кондратьева об экономических циклах. По расчетам ученого, конец пятого цикла приходится на 2011–2013 гг., что ознаменуется наступлением экономического кризиса. Расчет, произведенный около ста лет тому назад, оказался точным. Таким образом, можно сделать вывод, что мир стоит на пороге шестого технологического уклада, который характеризуется распространением нанотехнологий, биотехнологий, вложений в человеческий капитал, системы образования нового уровня, появлением нового природопользования и т.д.

Анализируя экономические циклы, зарубежные ученые Бреснахан Т.Ф. и Трайтенберг М. в 1995 году ввели понятие «технология широкого применения» (ТШП). ТШП – это технология, которая допускает многочисленные усовершенствования, имеет различные варианты использования, применима во многих секторах народного хозяйства и способна сочетаться с другими технологиями, существенно повышая их эффективность [7, с. 5]. **Используя данную концепцию, ученые**

описывают гипотезу об инновационной паузе, в соответствии с которой причинами кризиса, начало которого приходится на 2008 год, являются два фактора:

1) существенное снижение эффективности потока технологических инноваций, вызванное тем, что действующие ТШП – компьютеры и Интернет – уже в основном исчерпали свои возможности как мотор экономического роста, а новые ТШП запоздали и пока не готовы взять на себя эту роль;

2) формирование безоглядной веры в непрерывный технический прогресс, поддерживаемой длительным предшествующим периодом быстрого развития и биржевыми механизмами [7].

Следуя логике приведенных выше теорий, прошедший кризис связан с истощением возможностей повышения производительности труда 5-го технологического уклада, технологий информатики и микроэлектроники и запаздыванием широкого применения технологий следующего технологического уклада. По мнению В. Полтеровича, последствием данной ситуации станет стагнация экономик развитых стран, что потребует от них корректировок своих экономических программ в таких аспектах, как увеличение роли государства в экономике, ужесточение регулирования финансовых рынков, усиление протекционистских мер для защиты собственных рынков [7].

России необходимо использовать данную ситуацию для концентрации усилий на проведении модернизационной политики с тем, чтобы на этапе следующей технологической волны занять достойное место среди стран-лидеров мировой экономики. Анализируя стадии жизненного цикла технологий, В. Дементьев [3] отмечает возможность для развивающихся стран бросить вызов лидерам технологического развития на фазах зарождения технологии и зрелости, значительной стандартизации технологии производств.

Быстрому распространению новейших технологий в странах-лидерах, предыдущего технологического уклада, могут препятствовать требующие соответствующей отдачи прошлые инвестиции в ранее появившиеся технологии, причем это относится к инвестициям не только в «физический» капитал, но также в подготовку соответствующей квалифицированной рабочей силы и в исследования по совершенствованию уже существующих технологий. Замедлять переход на новую технологическую базу способны также взятые ранее договорные обязательства, заключенные контракты. Кроме того, наличие реальных возможностей улучшения прежних технологий в течение некоторого времени поддерживает их конкурентоспособность и сни-

жает привлекательность относительно непроверенной им альтернативы [3]. Данное заключение позволяет сделать вывод о некоторых преимуществах стран, где инерционное влияние прежних технологий менее значительно. Открываются так называемые «окна возможностей», использование которых становится критически важным для экономики страны, чтобы данный период не остался в истории периодом «окон упущенных возможностей» [3]. Образование «окон возможностей» также связано с изменением барьеров входа на рынок и изменением структуры затрат на разных стадиях технологического цикла.

Однако в истории немногочисленны примеры, когда странам удается воспользоваться преимуществами, возникающими на границах технологических укладов. Успешным примером является Япония в 60-е – 70-е годы. Она вышла на лидирующие в мире позиции по производству автомобилей, электроники и станков с программным управлением (а позднее – и в производстве компьютеров) в значительной степени на основе быстрого распространения и развития импортированных технологий; японский путь далее отчасти повторила и Южная Корея.

В процессе своего исторического развития Россия неоднократно проходила процедуры модернизации. На ранней стадии индустриализации развитых стран ее провел Петр I, затем последовали столыпинская модернизация, и индустриализация 30-х гг. XX века. Все приведенные выше примеры модернизации проходили под жестким авторитарным руководством находившихся у власти людей. Модернизация, необходимая стране сегодня, направлена главным образом на развитие человеческого капитала; стране необходимы люди, способные создавать и реализовывать инновационные проекты, что требует создания условий поддержки частной инициативы.

За последние 20 лет Россия также пережила ряд трансформаций. «Историю постсоветской России можно разделить на три этапа: трансформационный (1990 гг.), стабилизационный (2000-е годы) и модернизационный (2010-е годы)» [1, с. 229]. Похожую периодизацию предлагает Е. Ясин, отмечая, что М. Горбачев сделал выбор между демократизацией страны и империей, Б. Ельцин выбрал рыночную экономику вместо централизованного планирования, В. Путин сделал выбор между бюрократией и олигархией в пользу бюрократии. Сегодня политическая элита стоит перед новым выбором: «модернизация может осуществляться или как целенаправленная политика, или развитие пойдет спонтанно, по инерции» [12, с. 5]. Выбор той или иной стратегии модернизации предполагает

определенные политические риски, соответственно и экономические результаты.

Необходимость модернизации российской экономики на правительственном уровне была озвучена еще исполняющим обязанности президента РФ В.В. Путиным в начале 2000-х годов. Однако стратегии и программы ее реализации в последующем создано не было. Рост российской экономики осуществлялся за счет сырьевых доходов. Так, доля топливно-энергетических товаров возросла более чем на 20% с 1995 года, достигнув своего пика в 2008 году – 69,8%. В 2011 г. значение показателя составило 69,2%. Таким образом, в послекризисной российской экономике формирование основных доходов бюджета осуществляется за счет реализации на мировом рынке сырья. Как отмечает профессор Л.С. Бляхман, «Россия, где восстанавливается прежняя нерациональная структура экономики, как и другие развитые страны, попала в заколдованный круг. Ликвидация дефицита бюджета требует сокращения его расходов, но уменьшение госинвестиций неминуемо приведет к замедлению экономического роста» [1, с. 243].

В начале декабря 2013 г. премьер-министр Российской Федерации Д.А. Медведев заявил о замедлении темпов роста ВВП, который на 9 месяце текущего года составил 1,3%.



Рис. 1. Динамика ВВП с 2009–2013 гг. [5].

Комментируя приведенную выше динамику, К. Сонин отмечает следующее: «В странах с высоким ВВП на душу населения и высокой производительностью труда капитал (можно считать – производственный капитал на одного сотрудника) уже находится на оптимальном (максимальном при фиксированной производительности)

уровне. Инвестирование не дает никакого роста потому что при существующем общем объеме капитала и низкой предельной отдаче (а откуда быть высокой отдаче, когда капитала уже очень много?) все инвестиции идут на замещение выбывшего капитала. Поэтому рост в развитых экономиках возможен только вместе с темпом технологического прогресса.

Но в России производительность труда в большинстве отраслей в 2–3 раза ниже, чем в развитых странах. Иными словами, каждый станок/прилавок/столлик обслуживает в 2–3 раза больше людей. Это значит, что логика предыдущего абзаца к нам не имеет никакого отношения – рост должен быть в плюсе к технологическому прогрессу – за счет добавления капитала до того же уровня производительности труда. Вот почему этого не происходит – правильный вопрос» [10]. Рост ВВП в 1,3% показывает, что потенциал роста экономики России не реализуется, с учетом возможности роста капиталоемкости и производительности труда он значительно может превышать рост ВВП развитых стран.

Проблема, по мнению экономиста, заключается в неэффективности институтов, а именно из-за огромных издержек, которые ложатся на бизнес в связи с необходимостью держать огромный штат бухгалтеров и юристов для общения с налоговыми органами, прокуратурой и т.д., а для малого бизнеса существуют риски того, что их бизнес будет экспроприирован. Для снижения данных издержек бизнеса необходимы значительные изменения в институциональной сфере.

Формирование и функционирование институтов, поддерживающих конкуренцию на рынке – одно из главных условий внедрения технологических новшеств.

Функционирование института рыночной экономики требует соблюдения определенных норм. Первая норма – это сложный утилитаризм. Данная норма предполагает, что у участника рыночных отношений возможность получения полезности прямо связана с продуктивностью его деятельности. Если в обществе наблюдается несоответствие получаемых доходов от вложенного труда, то максимизация полезности происходит за счет поиска ренты или, иначе, за счет непродуктивной максимизации прибыли. Первая же норма зачастую не находит своего проявления на российском рынке, например, в области распределения государственных заказов, в результате чего, «как отметила министр Э. Набиуллина, предприниматели конкурируют за доступ в кабинеты чиновников, а не за инновации» [1, с. 229].

Вторая норма – это целерациональное действие, которое предполагает использование объектов внешнего мира для достижения своей

поставленной и продуманной цели. Целерациональное же поведение возможно при формировании соответствующих действительности ожиданий относительно поведения окружающего мира и людей. Таким образом, целерациональное поведение возможно лишь при наличии доверия в качестве нормы, регулирующей отношения между индивидами. Проявление же доверия в деперсонифицированной форме как нормы в условиях рынка невозможно без эмпатии. Наиболее ярко данная норма проявляется при формировании стратегии маркетинга товара или услуги, когда продавец пытается увидеть предлагаемый товар глазами покупателя. Таким образом, важен факт зависимости индивида в достижении его собственных целей от позиции контрагентов. Чем лучше индивид понимает и предсказывает действие окружающих, тем свободнее деятельность человека; таким образом, он получает возможность действовать в расчете только на самого себя, используя при этом знания и понимание действий окружающих.

Последняя необходимая норма – это легализм – уважение к законам и готовность подчиниться им всеми субъектами рынка [6, с. 103].

Используя логику теории игр (игровые модели Э. Маскина), Е. Ясин показывает, что кооперация всех игроков – государства, бизнеса и общества – принесет выигрыш всем участникам и будет способствовать формированию культуры деловых отношений. Соблюдать нормы функционирования рыночной экономики должны все участники рыночной экономики. Государство, бюрократический аппарат должны ясно понимать, что добавленная стоимость создается бизнесом, одной из главных задач государства является регулирование и поддержка здоровой конкуренции.

Рассматривая сценарии развития в зависимости от выбранной стратегии государства – модернизации «сверху» и модернизации «снизу», ученый делает вывод о том, что наиболее приемлемым с точки зрения политических рисков и экономических выгод является сценарий постепенного развития в направлении модернизации и демократизации. Данная стратегия предполагает постепенное перемещение решений и самостоятельных действий вниз, смену модели «государство берет дань с общества» на модель «государство служит обществу». Соответственно должен повышаться уровень доверия между государством, бизнесом и обществом [12, с. 15].

Обобщая представленные выводы, важно отметить, что происходящая смена технологических укладов и возникшая в связи с запаздыванием широкого внедрения новых технологий инновационная пауза дает уникальную возможность для сокращения технологического

разрыва между Россией и развитыми странами. На данном этапе необходима координированная деятельность всех участников рыночного процесса на основе взаимного доверия. Принципы и нормы, необходимые для поддержания рыночной экономики и конкурентной среды, должны обеспечиваться согласованной деятельностью государственных институтов всех ветвей власти.

Литература

1. Бляхман Л.С. Три цвета экономического времени: свершения и проблемы российской экономики. – СПб.: ИПЦ, СПГУТД, 2011. – 247 с.
2. Гельман В. Тупик авторитарной модернизации. – Режим доступа – http://www.polit.ru/article/2010/02/23/gelman/#_edn1
3. Дементьев В. Догоняющее развитие через призму теории «длинноволновой» технологической динамики: аспект «окон возможностей» в кризисных условиях. – Режим доступа – <http://www.cemi.rssi.ru/publication/e-publishing/dementiev/REJ1-2-2009.pdf>
4. Клейман Ю.А. Смена технологических укладов в контексте экономического развития. – Режим доступа – http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2007/24/klja@rambler.ru.doc.pdf
5. Министерство финансов РФ – режим доступа <http://info.minfin.ru/gdp.php>
6. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – ИНФРА-М, 2002. – 416 с.
7. Полтерович В. Гипотеза об инновационной паузе и гипотеза модернизации // Вопросы экономики. – 2009, №6. – С. 4–22.
8. Полтерович В. Региональные институты модернизации // Экономическая наука современной России. – 2011, №4 (55). – С. 17–29.
9. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. – 2008, №4. – С. 4–24.
10. Сонин К. – Режим доступа – <http://ksonin.livejournal.com/>
11. Философия: Энциклопедический словарь / Под редакцией А.А. Ивина. – М.: Гардарики, 2004.
12. Ясин. Е. Институциональные ограничения модернизации, или приживется ли демократия в России? // Вопросы экономики. – 2011, №11. – С. 4–24.

ГЛАВА 2. АЛГОРИТМЫ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ В ПОЛИТИКЕ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

К ВОПРОСУ ОБ ИСХОДНОМ ЗНАЧЕНИИ ИННОВАЦИОННОГО МЫШЛЕНИЯ В ПОЛИТИКЕ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Ф.Г. Газизуллин, Н.Ф. Газизуллин

Модернизация экономики, ставшая ведущим принципом экономической политики нашего государства, означает новое качественное развитие экономики, полагающее соответствие современным требованиям новой индустриализации.

К таковым относятся: трансформация структур собственности и экономики; системы факторов экономического роста, технологического уклада; взаимодействия государства и бизнеса, науки и образования, правотворчества, а также созидания во всей полноте институциональной среды, востребованной экономикой знаний.

Как явствуют исследования мирохозяйственной ситуации, реформа собственности – это ключевой фактор трансформации социально-экономической системы, инициирования новых типов хозяйственной деятельности. Эффективность функционирования последних зависит от уровня и характера спецификации прав собственности, от четкого разделения прав и обязанностей между экономическими агентами.

В настоящее время отчетливо обнаруживается, что эффективность производства, а, следовательно, и качество жизни населения напрямую не зависят от формы собственности. Определяющее значение имеют тип хозяйствования (Волович В.Н., 2011), механизм реализации отношений собственности, четкое разделение прав и обязанностей между собственниками (Чэнь Хао, 2013), совокупность мер (система) стимулирования рабочих и инженерно-технического персонала фирмы к высокопроизводительному труду и социальному партнерству.

В развитых странах происходят социализация экономики, частной собственности, поиск таких форм организаций производства, которые позволяли бы работающим реально почувствовать свою причастность к собственности и создаваемому продукту. В США существует около 20 тысяч таких частно-коллективных предприятий. Их нормальная деятельность защищена законом, нормативно-правовыми актами.

Сокращается доля собственности, принадлежащей отдельным лицам. Напротив, возрастает удельный вес собственности, владель-

цами которой становятся различные фонды, как-то: инвестиционные, пенсионные, страховые и др. Так, в США таким организациям принадлежит 46% собственности страны. Существуют и другие формы спецификации прав собственности, теоретическое их обоснование содержится в трудах Р. Коуза, А. Алчяна, Д. Норта. Все это достойно нашего внимания, изучения, но механическое их копирование, без учета исторической специфики страны, ее экономики, менталитета, безответственно.

В современных условиях и общемировая практика, и практика абсолютного большинства государств стоит перед выбором: какая экономическая модель способна обеспечить устойчивый рост и развитие?! До мирового экономического кризиса 2008–2009 гг. западная экономика, основанная на либеральных и нелиберальных ценностях, развивалась сравнительно ровно. И поэтому, в том числе, возведенный в ранг единственно правильной теории «экономикс», объявленный «мэйнстримом», насаждался и в экономической науке, и в экономической политике, считаясь универсальным стандартом. Однако, экономический кризис буквально обвалил мировую экономику, и его последствия настолько болезненно отразились на лидерах ее экономики и втянутых в их орбиту огромном количестве государств, что со всей остротой и в глобальном, и в национальных масштабах встал вопрос о переосмыслении ценностей экономического развития, экономической науки, выполнении ею своих «обязанностей» и ответственности перед обществом, о выборе новых направлений и форм социально-экономического развития. С перемещением мирового центра экономической активности в Юго-Восточную Азию стало необходимым изучать и творчески использовать позитивный опыт передовых государств этого региона. Весьма показателен, в этой связи, опыт реформ экономики Китая.

Российская и китайская экономики до соответствующих реформ имели примерно одинаковые стартовые позиции, но результаты реформирования оказались очень разными. Достаточно сказать, что за годы реформ объем ВВП Китая увеличился в 16 раз, среднегодовые темпы роста ВВП достигли десяти и более процентов, Китай вышел на 3-е место в мире по объему ВВП, сократил бедность сельского населения с 250 до 15 млн человек. Эти и другие достижения Китая во всем мире признаны историческими, заслуживающими самого серьезного изучения. Они оказались достигнутыми, прежде всего, благодаря эволюционному реформированию отношений социалистической собственности, которое продолжает непрерывно и творчески развиваться, соотнося цели и результаты, постоянно корректируя экономическую

политику, позволившую создать многоукладную экономическую структуру в интересах всех слоев общества. Кроме того, в годы кризиса именно Китай, несмотря на некоторое снижение, смог сохранить высокие темпы роста, возглавив список стран, отказавшихся от деиндустриализации и догоняющей модели развития (Китай, Индия, Вьетнам, Малайзия, Сингапур и др.). Опыт Китая важен и для развития российской экономической науки, и для объективного соизмерения китайского и российского опыта реформирования экономики, и для выбора пути, по которому должна пойти российская экономика на этапе ее модернизации и трансформации в инновационную.

Особенно актуальным, с нашей точки зрения, был бы учет глубинной черты проведения реформ отношений собственности в КНР – это синтез экспериментальной практики и глубокой научно-теоретической проработки реальных административно-организационных шагов, предпринятых руководством Китая в целях создания многоукладной экономики как необходимой основы для перехода к эффективным рыночным отношениям.

Во все времена проблема отношений собственности, их развития, реформирования, трансформации, поиска оптимальных форм, способствующих прогрессивному, поступательному развитию общества, являлась и является краеугольным камнем социально-экономического движения любого социума, выбора им адекватной траектории экономического развития. Но если раньше, в эпоху индустриальной стадии развития цивилизации, решающее значение имела собственность на средства производства и создаваемые материальные потребительские стоимости, то ныне, в условиях становления экономики знаний, важнейшее значение обретают интеллектуальная собственность, ее ресурсы, результаты как основы новых технологий, совершенствования системы управления материальным производством и сферой услуг.

С изменением отношений собственности и технологического уклада происходят преобразования в отраслевой структуре экономики.

Разработка структурной политики – прерогатива государства, должно определять приоритетные направления в развитии экономики. По мнению Р. Гринберга и А. Рубинштейна: «Разумеется, в приоритеты структурной политики следует закладывать те направления развития, применительно к которым Россия еще сохраняет конкурентные преимущества – реальные или теперь уже в большей мере потенциальные» [4].

Следует также подчеркнуть, что происходят сдвиги в соотношении между материальным производством и сферой услуг в пользу последней, значимость которой неуклонно возрастает. Сфера услуг

становится крупным заказчиком рабочей силы и важным фактором роста ВВП. Подобный процесс наблюдается и в соотношениях крупного, среднего и малого предпринимательства в хозяйстве. Они становятся более гибкими, реактивными к новациям, к кооперативному сотрудничеству, образованию холдингов, кластеров, сетей и других организационных форм. Это способствует снижению себестоимости продукции, росту синергетического эффекта, повышению экономической, социальной и экологической эффективности.

Общепризнанно, что технологический уклад есть становой хребет экономики. Ее реальной основой может быть лишь функционирующая полномасштабная промышленность с базовыми отраслями, безусловно, ориентированными на новейшие достижения науки и техники.

Формирующийся ныне новый нанотехнологический уклад выступает родовым признаком формирующейся инновационной экономики. В свою очередь всевозрастающие запросы самого производства становятся побудительной силой ускорения научно-технического прогресса. Налицо конкретная форма диалектической взаимосвязи и взаимообусловленности явлений.

Острые конкурентной борьбы в глобальной экономической системе сегодня перенесется в сферу новых технологий – информационно-коммуникационных и иных инновационных технологий.

Лидирующие позиции в ней, как в производстве, так и реализации, принадлежат США – 36%, Японии – 30%, Германии – 16%. Удельный вес России пока незначителен. Однако ее научно-технический потенциал, сохранившиеся конкурентные преимущества в таких базовых отраслях, как авиация, космонавтика, атомная энергетика, лазерная, плазменная, информационная и биотехнология, вселяют уверенность в преодолении существующего разрыва, равно как на новом научно-техническом уровне идей восстановление разрушенных в 90-е годы электроники, приборостроения, машиностроения, укрепляющих инновационность и конкурентоспособность национальной экономики.

Большое значение имеет и возрождение на новом уровне исконно-традиционных отраслей производства, например, находившейся недавно в состоянии обреченности угольной промышленности. Сегодня она уже достигла доперестроечного уровня добычи угля. Утверждена программа её развития до 2030 года. В отрасль будут вложены три триллиона рублей, что позволит укрепить и совершенствовать материально-техническую базу угольной промышленности, сделать ее более безопасной по условиям труда. Добыча угля возрастет до 430 млн тонн.

Растет актуальность создания пионерных отраслей и производств, адекватных новым прорывам в науке и технике на основе использова-

ния опыта высокоразвитых стран, осуществляющих переход от 5-го к 6-му технологическому укладу.

Инновационные изменения охватывают и систему факторов экономического роста. Расширяется ее структура, приоритетная роль переходит к новым факторам развития, их комбинациям. На центральное место выдвигается интеллектуальный капитал – могучее многогранное явление, воплощенное в достигнутых знаниях и их материальных завоеваниях, в рациональной организации институциональной среды, структуры производства, форм собственности, системы управления всех уровней, в совершенствовании морально-этического кодекса, образовательного процесса, укрепления социального ресурса.

В США интеллектуальный капитал обеспечивает 80% прироста ВВП, в среднеразвитых странах – 50%, в России – 15%. Как видно, «гром грянул», и, к счастью, мужик-россиянин уже «перекрестился». Значит, экономика знаний, т.е. экономика, сотканная из знаний, станет явью. Залог – государственное обеспечение механизмов превращения науки в непосредственную производительную силу, воспитания человека как творческой личности, генератора новаций, носителя высших моральных идеалов.

Государственное регулирование необходимо в научно-технической сфере, где зарождаются инновации. Их коммерциализацией, в первую очередь, должен заниматься предпринимательский корпус, используя рыночный механизм.

Если современная наука сможет стать эпохой, схваченной в мыслях, то это будет означать качественный скачок в развитии общества, его вступление в этап функционирования инновационной модели цивилизации.

Научная мысль является, таким образом, и источником инноваций, и катализатором их реализации. Она наиболее продуктивна, когда представляет результат интеграции, сплав различных областей знания, их современных достижений. В этом качестве наука образует новую производительную силу и знаменует переход от натуральных (вещественных) экспериментов к исследованию компьютерных моделей (Бляхман Л.С., 2011). Формируется новая, так называемая качественная методология (Рязанов В.Т., 2012), позволяющая систему познания поднять на новый уровень и усилить возможности приложения теории к практике.

В технике происходит переход от воздействия средств труда на поверхностные свойства предметов труда к воздействию на их внутренний, структурный уровень.

Одним из примеров осуществления государственной инновационной политики можно считать создание Инновационного центра

«Сколково». Но для формирования в стране единого, общего инновационного пространства одного федерального проекта «Сколково» недостаточно. Это сегодня осознается на федеральном уровне, обществом в целом. Уже создаются и реализуются новые программы и проекты, охватывающие российские регионы. Так, 29.11.2012 в Казани состоялось открытие первого, из запланированных 11–12 по стране, Инновационного центра нанотехнологий. Он будет специализироваться: 1) на производстве полимерных и композитных материалов; 2) на биотехнологии; 3) на фармацевтике. Эта новая организация послужит инструментом (механизмом) коммерциализации инновационных проектов и оказания предприятиям полного спектра услуг. Создаваемое благо явится продуктом синергизма науки, бизнеса и власти.

Инновационные технологии в Республике Татарстан приумножаются и за счет строительства на территории Верхне-Услонского и Лаишевского районов Иннополиса – Инновационного городка с численностью населения в 150 тысяч человек.

Отрадно отметить первые положительные результаты функционирования инновационных технологий в Республике Татарстан. Так, отраслю информации и связи получен валовый доход в 2012 году в размере 44 млрд рублей, что на 10% превышает показатель 2011 года.

Институциональная среда свое конкретное обогащение получает и в обновляющихся, совершенствующихся Гражданском, Бюджетном, Налоговом и других кодексах и нормативно-правовых актах. Они ориентированы на творческое усвоение экономическими агентами инновационного мышления и адекватного духу времени делового поведения, на движение от узкокорыстных корпоративных целей к наращиванию прибыли, к решению социальных задач, на обеспечение устойчивого и динамичного развития общества, на инновационную активность и инвестиционную привлекательность как российского, так и зарубежного бизнеса.

В условиях глобализации очень важно подходить к рассмотрению институционализации инновационных процессов на уровне межгосударственных интеграционных отношений. И в этой связи несущей конструкцией новой индустриализации российской экономики, а следовательно и реализации программы перехода к инновационной экономике является образование Евразийского экономического союза. Это не только усилит информационный обмен, но самое главное – создаст согласованность в действиях, взаимовыгодное сотрудничество, возможность обогащения техники, технологии и управленческой структуры новациями всех входящих в новый союз государств.

Литература

1. Бляхман Л.С. Три цвета экономического времени: свершения и проблемы российской экономики. – СПб., 2011 г.
2. Волович В.Н. Стратегия развития российской экономики в XXI веке // Проблемы современной экономики. – 2012. – №2.
3. Рязанов В.Т. Политическая экономия из прошлого в будущее (часть 2) // Проблемы современной экономики. – 2012. – №3.
4. Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Экономическая социодинамика: политэкономический взгляд: статья // Горизонты экономики. – 2012. – №2.
5. Гизатуллина К. Инновации с отдачей: статья // Республика Татарстан. – 2013. – 14 февр.
6. Чэнь Хао. Реформа отношений собственности в условиях строительства в КНР социалистической рыночной экономики: автореф. дисс... канд. экон. наук. – СПб., 2013.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОРЫВА

Т.Г. Антропова

Стержневая проблема, выдвинутая для экономики в настоящее время, – формирование стратегии инновационного прорыва, т.е. вхождение в круг стран, которые уже признали, что самая устойчивая и жизнеспособная экономическая модель – инновационная. Для ее решения необходимо проведение активной научно-технической и структурной политики государства, развитие и распространение нового технологического уклада, имея в виду: упрочение лидерства в тех направлениях, где российский научно-промышленный комплекс имеет технологическое превосходство (ракетно-космическая, авиационная, ядерная техника и др.).

Эта задача в принципе не нова, но сегодня ситуация в Российской Федерации по всем направлениям модернизации и инновационного развития остается весьма неблагоприятной, поскольку пока господствующими в большинстве отраслей производства являются третий и четвертый технологические уклады. Зачатки второй стадии пятого технологического уклада в отечественной экономике проявляются лишь в космической и авиационной промышленности, в то время как он является доминирующим в развитых странах (США, Японии, Германии, Франции, Швеции). Мировой опыт свидетельствует, что структурные изменения, основанные на широком использовании в

воспроизводственном процессе компьютерной техники, формировании глобальных телекоммуникационных сетей, использовании интернет-технологий, позволяющих перерабатывать производственную информацию и на этой основе в режиме реального времени адаптировать друг к другу физические, химические и иные особенности высоких технологий – пятый технологический уклад, открывают новые возможности для выгодных инвестиций, увеличивают занятость, повышают заработную плату. Именно в эти новые высокотехнологичные отрасли, а не в банковский сектор направляются в передовых странах свободные капиталы, инвестиционные ресурсы.

Россия, к сожалению, «проспала» эту стадию технологического переворота в мировой экономике и пока вновь стала страной догоняющей. Наша экономика продолжает эксплуатировать и опираться на выжившие остатки производительных сил, сформированных в советское время, в рамках консервативной на сегодняшний период материально-технической базы, которая и физически, и морально устарела. Практически уничтожены единая энергетическая система, машиностроительные НПО, крупнейшие в мире системы организации лесного и сельского хозяйства.

Сегодня речь идет об обеспечении экономической безопасности страны через переход к инновационной экономике, экономике знаний. Для ее воплощения в жизнь необходимы конкретная стратегия догоняющего развития в направлениях со значительным отставанием (нанотехнологии, геномной инженерии, биотехнологии, материалов с заранее заданными свойствами), формирование и широкое использование крупных научно-образовательных центров, наукоградов, активное использование федеральных научно-технических целевых программ.

Отправным моментом в решении данной проблемы – развития экономики на инновационной основе – является развитие науки, ее упреждающее финансирование. В. Путиным выдвинута национальная задача – добиться международной конкурентоспособности нашей высшей школы «как центров фундаментальной науки и как кадровой основы инновационного развития».

Каковы же реальные сдвиги на этом важнейшем направлении в последние годы?

Во все 2000-е годы объем государственного финансирования образования в России был значительно ниже, чем в странах Европы, и почти в 2 раза ниже, чем в США. Фактическое исчезновение бесплатного образования – это постыдный и опасный итог для нашей страны последнего десятилетия. Подобный подход в корне не соответствует

требованиям формирования экономики инновационного типа. Не соответствует не только с количественной стороны, но и с качественной. Советские стандарты образования замещаются «болонским суррогатом» [1, с. 12]. Мы дореформировали систему образования до того, что, по данным ВЦИОМ, 67% опрошенных хотели бы, чтобы их дети учились не в России, а за границей. Вряд ли подобный подход к системе образования способствует формированию «экономики знания», повышению кадрового потенциала.

Конкурентоспособность современных высокоразвитых стран основывается на их технологических преимуществах, т.е. таких факторах, как ресурс знаний, инвестиций, технологий. Развитие этих преимуществ возможно только в случае, если государство поддерживает благоприятный экономический климат в стране и ее способности к технологическому заимствованию, их усвоению и саморазвитию. Сегодня конкуренция все более смещается от стоимостных свойств к потребительским: качеству, индивидуализации потребительских признаков, новым свойствам, ведь рыночный успех новых товаров может достигаться и при сравнительно высоких ценах.

В. Полтерович справедливо считает, что на начальных этапах не всегда стоит делать ставку на «технологические прорывы»: для этого надо иметь средства и соответствующую инфраструктуру. Чаше следует эффективно заимствовать западные технологии с акцентом на самые передовые, утилизация которых дает возможность сделать экономический рост существенно более эффективным и быстрым, а для этого необходимы специальные институты заимствования и активное участие государства. [2, с. 15]. Конечно, речь не о том, чтобы государство вновь стало единственным всевластным субъектом на территории страны. Но нельзя допускать игнорирование общегосударственных интересов, их прямое поправление в угоду отдельных корпораций или частных лиц.

Необходима капитализация сравнительных преимуществ российской экономики, то есть интенсификация вложений в сектора и отрасли, обладающие «потенциальной конкурентоспособностью», в том числе предприятия с наукоемкой продукцией. Здесь поистине сенсационным является широкое заявление [3, с. 9] одного из главных российских инноваторов Артема Тарасова о том, что он выделяет из собственных средств 205 млрд долларов на технологический прорыв нашей страны и реально профинансирует современные научные разработки, инновационные технологии, изобретения, которых у него масса, как, впрочем, и в медицине, и в оборонке, еще с советских времен невостребованных из-за недостатка финансирования (в отличие от той же госкорпорации «Роснано», получившей миллиардное

государственное финансирование, но внедрившей лишь несколько научных разработок). Ему нужна лишь поддержка государства, по сути – политическая воля руководства страны.

В течение последнего десятилетнего периода на финансирование фундаментальных и прикладных научных исследований направлялось средств в пределах 1% ВВП. По этому показателю Россия, выдвинувшая амбициозную задачу – создание конкурентоспособной, основанной на интеллекте и знаниях экономики, такой экономики, где основным двигателем являются не темпы освоения природных ресурсов, а именно идеи, изобретения и умение быстрее других внедрять их в повседневную жизнь, – отстает от развитых стран мира (Япония – 3,39% ВВП, США – 2,68% ВВП, Германия – 2,53% ВВП, Франция – 2,08% ВВП, Канада – 1,89% ВВП, Великобритания – 1,78% ВВП) более чем в два раза. Причем характерно то, что половина расходов на науку в развитых странах поддерживается государством.

Принципиальный вопрос: чтобы реально достичь роста национальной экономики на новой технической базе, добиться ускорения научно-технического прогресса, обеспечить людей труда достойной заработной платой, а пенсионеров – пенсией, нужны финансовые ресурсы, инвестиции в модернизацию, причем инвестиции прямые, в реальный сектор, а не портфельные, спекулятивные. Не отвергая привлечение зарубежного капитала, все-таки следует ориентироваться на внутренние возможности отечественной экономики, а резервы мы имеем немалые.

Огромный инвестиционный ресурс для формирования новой инновационной экономики кроется в справедливом перераспределении доходов, использовании прогрессивной налоговой шкалы, как во всех развитых и развивающихся странах, как во всем мире, введении налогов на роскошь и сверхпотребление, повышении ставки налога на прибыль для корпораций, которые должны покинуть офшорные зоны и в обязательном порядке получить регистрацию в России.

Россия – единственная страна в мире, где доходы населения облагаются по твердофиксированной ставке 13%, дивиденды – 9%, а по страховым платежам установлена регрессивная шкала. Не удивительно, что за последние 10 лет налоговое законодательство в России превратилось в страшный инструмент наживы. Между тем, максимальная ставка налога в Германии составляет 45%, в Японии – 50%, в Швеции – 57%. В Китае минимальная ставка 5%, а максимальная – 45%. И все исправно платят налоги.

С очень больших доходов, а они в России получают за счет природных ресурсов, налоги должны доходить до 50% и более. Бедные, как

во всех странах мира, должны освобождаться от налогов. И ссылка на то, что в России прогрессивная шкала не «работает», поскольку люди с большими доходами избегают уплаты налогов, несостоятельна. Это просто свидетельствует, что государство не выполняет функцию, возложенную на него нами, народом, что правительство не способно выполнять свою роль. Система государственного управления должна регулировать цены в монополизированных отраслях и предоставлять налоговые льготы для стимулирования инновационной активности, предоставляя долгосрочные низкопроцентные кредиты для финансирования инвестиций.

«Переходу на инновационный путь развития России мешают необоснованные налоговые барьеры, нацеленные на усиление фискальной функции налогообложения в ущерб стимулирующей путем ликвидации инвестиционных и инновационных льгот», – отмечает Ю. Воронин [4, с. 31]. К таким курьезным с экономической точки зрения моментам могут быть отнесены ликвидация налоговых льгот на прибыль предприятий, инвестируемую в расширение и реконструкцию производства, а также направляемую на научно-технические разработки и повышение квалификации» .

В России в среднем используется сегодня лишь 8–10% инновационных идей и высокотехнологичных продуктов, тогда как, например, в США – 62%, в Японии – 95%. За десять лет, публикует данные Росстат, резко – более чем в пять раз – возросло отрицательное сальдо торговли технологиями. Это свидетельствует о возрастании финансовой нагрузки, связанной с выплатой патентных платежей, роялти, платежей за лицензии и других платежей иностранным государствам. Рост числа импортируемых извне технологий ведет не к инновационному, а скорее к имитационному сценарию развития экономики страны. «Некогда ведущая мировая космическая держава, умело доведенная российской властью и зарубежными конкурентами до положения простого извозчика, рискует потерять и этот не самый почетный статус. Причины столь позорного положения не только в почти утраченной производственной дисциплине, отсутствии нормального контроля качества произведенных ракет и предательстве интересов страны чиновниками от космоса – нет ответственности конкретного человека за порученное дело. Фактически сложилась система коллективной безответственности за формирование и реализацию государственной политики в отечественной космической отрасли» [5, с. 8].

Российская экономика прочно сидит на игле продовольственного импорта и как сырьевая периферия, в погоне за получением рентных сверхприбылей, вполне естественно переориентировалась на импорт-

ную технико-технологическую базу. Сегодня более 80% отечественной потребности в машинах и оборудовании удовлетворяется импортом. Этим Россия, с одной стороны, «способствует» созданию рабочих мест западным фирмам, лишаясь механизмов самостоятельного воспроизводства, а с другой – год от года теряет завоеванные ранее преимущества в сферах ракетостроения, атомной промышленности, лазерных и биотехнологий в других перспективных направлениях. Утратив способности к массовому производству сложных изделий конечного спроса, Россия «развернула на экспорт гигантские объемы сырья, материалов, капитала и высококвалифицированного труда, которые были поглощены Западом, обеспечив ему десятилетия устойчивого роста на собственной технологической основе. В последнее десятилетие под нужды зарубежных структур перестроено и воспроизводство “человеческого капитала” – переход российского образования на Болонские стандарты, создание гротескного “Сколково” призвано облегчить переваривание российских интеллектуальных ресурсов. В этом же направлении задумана и реформа РАН, которая повлечет высвобождение для зарубежной утилизации оставшегося научного потенциала» [6, с. 12.]

Сегодня от былого преимущества России на передовых позициях в мировой иерархии интеллектуальных стран не осталось и следа. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками в Российской Федерации, сократилась к уровню 1990 года до 40%. По официальным данным Росстата, за 2000–2010 годы эта численность сократилась на 16,4%. Почти на 15% сократилось число организаций, выполнявших научные исследования и разработки: место отечественных научных институтов заняли иностранные инжиниринговые компании, а «утечка мозгов» стала нашей застарелой болезнью. Россия стала единственной страной в мире, в которой абсолютно сокращается численность ученых и исследователей, а также количество научно-исследовательских и проектных организаций, что свидетельствует о снижении потенциала российской науки, ослаблении России как мировой научной державы.

Цивилизованный и легитимный передел доходов от природных ресурсов в первую очередь должен организоваться за счет сбора налогов и экспортных пошлин. По сравнению с другими субъектами налогообложения сбор этих налогов организовать несложно. Однако проводить это надо по-государственному, для чего «...необходимо прибегнуть к жестким мерам... Частные компании должны быть оповещены, что если налоги не поступают в течение 6 дней, то их имущество будет конфисковано». Это утверждает лауреат Нобелевской премии по экономике 2001 года, советник президента США Дж. Стиглиц.

Расчеты показывают, что темпы экономического развития России были бы вдвое выше, если бы правительство не замораживало третью часть бюджетных доходов в виде Стабилизационного, Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, не выводило их из экономического оборота для целей поддержки развитых стран под весьма низкий процент, не тратилось на текущее потребление, а вкладывалось в собственный бюджет развития во взаимодействии с возможностями корпоративного финансирования на основе налогового стимулирования.

Россия, реально не оценив свое социально-экономическое положение, постаралась ускоренно интегрироваться в мировое экономическое сообщество как равноправный член. Безоглядное, безответственное «впрыгивание» экономики России в вагон мировой экономики стало не средством выведения страны на траекторию инновационного развития, а в большей мере средством для российских олигархов, участников фондового рынка, особенно нерезидентов, получения повышенной сверхприбыли преимущественно спекулятивного характера. Для рыночного спекулянта с желанием ускоренного получения сверхприбыли все более приоритетными становились проекты с «короткими» деньгами, кредитование торговых операций, строительство и перепродажа объектов недвижимости, земли, нефтегазовых составляющих и сырьевых ресурсов, лесоперерабатывающая промышленность, виртуальные агрегаты.

Экономически безопасным для национальной экономики в первую очередь предполагается рост внутреннего спроса, чего нельзя достичь без выпуска новых конкурентоспособных товаров, обновления основных фондов. Особое внимание должно быть обращено на широкомасштабное внедрение в экономику ресурсосберегающих технологий, а также создание современной производственной инфраструктуры (строительство дорог, подъездных путей, модернизация средств транспорта и т.д.). Учитывая современное состояние машиностроения и строительства, потребуется применение гибких протекционистских мер, направленных на поддержку внутреннего инвестиционного спроса.

Представляется необходимым также пересмотреть стратегические ориентиры энергетики, взяв курс на замещение, где это возможно, природного газа атомной энергией с переходом к строительству реакторов на быстрых нейтронах, энергетическая отдача которых почти в 200 раз выше, чем тепловых. При этом надо осмотрительнее экспортировать оружейный уран, который в условиях обострения уже в недалекой перспективе энергетической проблемы может стать своего

рода всеобщим эквивалентом – треть населения планеты лишена воспроизводимых видов топлива.

Экономическая безопасность, как принято считать, является производной от экономического роста на каждой ступени развития общества, поэтому в настоящий момент назрела опасная ситуация: наш экономический рост по результатам 2 квартала 2013 близок нулю. Крайне низкие темпы роста экономики (ожидается не выше 1,8%), что не позволяет выполнить многие задачи и вынуждает правительство вновь корректировать экономические прогнозы на предстоящий период. В то же время руководство страны подчеркивает, что «ближайшие пять лет станут критически важными для России», потому что у нас темпы роста экономики упали ниже 2%, и «чтобы удержаться на плаву, России нужен экономический рост не ниже 5% в год. Это амбициозная, крайне сложная задача, но она не невыполнима» [7].

Необходимо использовать все возможности инновационного прорыва для обеспечения экономической безопасности и устойчивого развития России в условиях затяжной глобальной нестабильности.

Литература

1. Глазьев С. От деградации к развитию // Аргументы недели. – 2013. – №31. – С. 11–12.
2. Полтерович В.М. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. – 2008. – №4. – С. 4–24.
3. Гурдин К. План Тарасова // Аргументы недели. – 2013. – №3 – С. 8–10.
4. Воронин Ю. Россия и мировые экономические кризисы // Свободная мысль. – 2009. – №11. – С. 17–34.
5. Леонов В., Чуйков А. Космический оверкиль // Аргументы недели. – 2013. – №33. – С. 8–9.
6. Глазьев С. Мозги на продажу // Аргументы недели. – 2013. – №31. – С. 12.
7. Утро: ежедневная электронная газета www.Utro.ru. 1.02.2013.

ОСОБЕННОСТИ И УСЛОВИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ИННОВАЦИОННУЮ

А.С. Воронина

Трансформация российской экономики в инновационную возможна лишь при определенных условиях, позволяющих создать прочный фундамент для подобного рода преобразований. Безусловно,

Россия вступила в стадию социально-экономического развития, которую принято называть постиндустриальным обществом. Об этом, в частности, свидетельствует качественное изменение факторов производства, характера их взаимодействия, удельного веса того или иного фактора в процессе производства и превращение информации в важнейший экономический и стратегический ресурс. Роль знаний повышается, получают распространение наукоемкие производства, появляются принципиально новые технологии. Однако степень социально-экономического и инновационно-технологического развития России пока еще недостаточно высока, а потому актуальной остается задача превращения российской экономики в инновационную.

На наш взгляд, нет принципиальной разницы между такими дефинициями, как «постиндустриальное общество», «информационное общество» и «инновационная социально-экономическая система». Во всяком случае, вряд ли целесообразно противопоставлять одно другому. По сути, речь идет об инновационно-технологическом уровне развития общества, а именно, об улучшении качества вещественного капитала, развитии научно-технического и интеллектуального потенциала, разработке и использовании принципиально новых технологий, создании новых более качественных видов ресурсов, композитных и нано-композитных материалов, обладающих уникальными свойствами, а также выявлении оптимальных альтернативных способов их применения. Возможно, разница между постиндустриальным, информационным и инновационным обществом состоит лишь в ширине охвата, например, информационное общество в «эру технотроники» [1] не может быть ограничено рамками отдельной национальной экономики. Процесс интеграции существующих хозяйственных систем в экономику знаний в условиях развитого постиндустриального общества интенсифицируется, и уже транснациональные взаимоотношения складываются в единой межнациональной информационной среде. Несмотря на различия мнений в подходах к определению *информационного общества*, Д. Белл, З. Бжезинский, Э. Тоффлер и другие исследователи, сформулировавшие саму идею подобного общества, считали его важнейшей составляющей более высокого уровня развития научно-технического прогресса. Мы разделяем точку зрения Е.Г. Ясина, В.Л. Иноземцева, Т.Г. Осадчей, Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковца и других ученых, которые считают, что Россия пока еще не вступила в постиндустриальную фазу развития. Поэтому и возникает необходимость создания условий для перехода к новой инновационной модели. Поэтому проблема инновационного развития России нуждается в дальнейшей разработке, а понятие «*инновационная эконо-*

мика» – в уточнении. На наш взгляд, *инновационная экономика* – это многоукладная, высокоразвитая, диверсифицированная экономическая система, гибкая и восприимчивая к инновациям, которая, благодаря наличию соответствующих кластеров, позволяющих соединять фундаментальную науку и проектно-конструкторскую деятельность с современными наукоемкими технологиями (метатехнологиями) и высокотехнологичными производствами, обеспечивает экономический рост и высокое качество жизни населения.

Инновации не могут ограничиваться только техническими, технологическими или какими-либо другими аспектами. Они должны охватывать все сферы жизнедеятельности общества. И все это, в конечном счете, необходимо для того, чтобы достичь главной цели создания эффективной, динамично развивающейся, инновационной экономики, а именно, реально обеспечить *высокое качество жизни населения России*.

В России задача перехода от сырьевой модели к инновационной давно сформулирована на самом высоком уровне. Разработано и реализуется огромное множество соответствующих документов. Среди них выделен специальный блок «Инновационное развитие и модернизация экономики», включающий в себя 17 программ. Однако на практике трансформационные процессы оказались столь масштабными и фундаментальными, что, с одной стороны, они потребовали коренных преобразований во всех сферах жизни российского общества, а с другой – сами породили целый ряд серьезных проблем, угроз и рисков. Все это, безусловно, не могло не отразиться на темпах и результативности отечественного инновационного процесса.

С переходом к инновационной модели Россия, благодаря имеющемуся потенциалу и прежде всего интеллектуальному, имеет предпосылки для проявления эффекта быстрого старта. Но пока она, к сожалению, во многом уступает развитым европейским странам по качеству товаров, а Китаю – по величине затрат на производство товаров. Дело доходит до смешного: из Китая в Россию, помимо всего прочего, ввозят дешевые зубочистки, а ко Дню Победы – георгиевские ленточки и ленточки «триколор», а в российских хозяйственных магазинах представлен широкий ассортимент китайских метизных изделий и т.д. При этом в нашей стране традиционно считается, что качество российских товаров более высокое, чем китайское. Однако следует признать, что динамика потребительской оценки уже противоречит складывающимся на товарных рынках реалиям. Во-первых, далеко не все китайские товары имеют низкое качество. Во-вторых, можно предположить, что в скором времени ситуация принципи-

ально изменится, и качество китайских товаров ни у кого не будет вызывать сомнения. Наглядный пример тому опыт Японии. Известно, что в 30-е годы прошлого столетия в США «притчей во языцех» было низкое качество японских товаров. Теперь же, если товар произведен в Японии, то это уже само по себе является гарантией высокого качества.

Российские реалии таковы: в конце прошлого века в литературе, особенно публицистической, широко обсуждалась «проблема 2003 года». По сути, речь шла о надвигающемся кризисе, который должен был случиться в 2003 году. Его неизбежность связывали с существенным износом основных производственных фондов, что должно было усугубиться целым рядом других проблем, в частности, проблемой внешнего долга, оставшегося от СССР, и неблагоприятной демографической ситуацией. Предполагалось, что к 2003 году, прежде всего благодаря истекшему сроку годности, выйдет из строя вся, обветшавшая к тому времени, техническая инфраструктура, то есть коммуникации, нефте- и газопроводы, водопроводы, очистные канализационные сооружения, шоссе, дороги, мосты, гидроэлектростанции, тепловые электростанции, ЛЭП, рельсовое хозяйство, аэродромная инфраструктура, особенно в регионах, и многое другое. Дальнейшая эксплуатация всего этого хозяйства должна была привести к, различного рода техногенным сбоям. И действительно, в последние годы к техногенным катастрофам, как это ни парадоксально звучит, мы уже начинаем привыкать. Фрагментарным «латанием дыр», как показывает практика, изменить ситуацию невозможно.

Понятно, что России нужна серьезная модернизация, хотя бы для *сохранения имеющегося потенциала*. Но задача поставлена иначе: российская экономика в относительно короткие сроки должна трансформироваться в *инновационную*. Успешному решению данной задачи мешает целый ряд серьезнейших проблем. Одной из них, как раз, и является недостаточно развитая инфраструктура (и не только техническая, производственная, коммунальная и т.п.). Россия отличается относительно низким уровнем развития и качества институциональной инфраструктуры, что снижает эффективность управления процессом трансформации экономики в инновационную и становится серьезным ограничением инновационного развития.

Поэтому параллельно с реализацией новых крупных инфраструктурных проектов следует значительно улучшить качество институциональной среды, связанное, в том числе, с взаимодействием разномасштабных производственных секторов. «В этом взаимодействии создается позитивный научно-технический трансфер, который

способствует, с одной стороны, производственной и финансовой устойчивости малого бизнеса, а с другой – инновационному и качественному кадровому росту крупных предприятий. Это возможно при выполнении следующих условий: а) взаимной долговременной заинтересованности контрагентов в плодотворном сотрудничестве; б) оптимальных действиях регуляторов в лице государственных (властных) и кредитно-финансовых структур» [2, с. 55]. Это, в итоге, потребует такого инновационного развития, при котором происходят интенсивные аккумуляция и обмен новой информацией и создается самоподдерживающееся массовое инновационное поведение людей.

Однако, прежде всего, необходимо решить проблему капиталодофицитности, о наличии которой в российской экономике свидетельствует анализ таких показателей, как уровень капиталовооруженности, степень физического и морального износа, темпы накопления и выбытия основного капитала, фактические сроки использования производственных мощностей и т.п. Например, по состоянию на конец 2011 года, степень износа применяемых основных фондов составила 47,9%, доля полностью изношенных основных фондов в коммерческих организациях (без субъектов малого предпринимательства) была равна 14,4%, из них 17,5% – полностью изношенных зданий и сооружений и 22,0% – машин и оборудования. Средний возраст зданий в организациях обрабатывающих производств к концу 2010 г. составил 26 лет, сооружений – 21 год, машин и оборудования – 14 лет и транспортных средств – 9 лет. Несвоевременная замена основных фондов ведет к продлению сроков использования неэффективных машин и оборудования. Зачастую они ликвидируются только тогда, когда дальнейшая эксплуатация становится просто невозможной вследствие их полной физической изношенности [12]. Однако процесс обновления основных производственных фондов осуществляется крайне медленно. Коэффициент обновления основных фондов (ввод в действие основных фондов в процентах от общей стоимости основных фондов на конец года) в 2011 г. составил 4,6%. Хотя он и повысился по сравнению с 2010 годом (3,7%), но по-прежнему остается низким. Для сравнения в 1990 году он был на уровне 6,3%. Коэффициент выбытия основных фондов (ликвидация основных фондов в процентах от общей стоимости основных фондов на начало года) на протяжении последних лет находится на недопустимо низком уровне: 1% в 2006–2009 гг. и 0,8% в 2010–2011 гг. [13].

Вместе с тем в России имеются «свободные капиталы», которые можно было бы использовать внутри страны, но этого не происходит и продолжается отток капитала из России. По мнению некоторых экспертов, по итогам 2013 г. отток капитала может достичь 80 млрд дол-

ларов (как это было в 2011 г.) [3]. В 2012 г. отток составил около 57 млрд. А чистый приток денег в страну последний раз фиксировался в 2007 г. При этом, помощник президента РФ А. Белоусов не видит в этом особой проблемы для России. Он считает, что большая часть оттока капитала – это прямые инвестиции российских компаний за рубежом. «Мы приветствуем этот, так называемый, отток капитала, поскольку сегодня закрепиться на мировых рынках без инвестиций практически невозможно» [4]. Необходимо учитывать и то, что еще большая часть средств покидает Россию нелегально. Например, представители международной исследовательской организации Global Financial Integrity (GFI), отслеживающей незаконные финансовые потоки в мире, еще в феврале 2013 г. привели такие данные: за последние 17 лет, в результате незаконных операций, из России «утекло» 782,5 млрд долларов. А в докладе «Эквивалент убегающих денег», подготовленном специалистами «ФинЭкспертизы», отмечено, что только в 2012 г. Россия потеряла 1,7 трлн рублей, или 56,8 миллиарда долларов. Официальные данные значительно ниже, в соответствии с ними, в 2012 г. данные потери составили 565 млрд рублей [5], но и они впечатляют.

Другой серьезнейшей проблемой, тормозящей инновационное развитие, является отсутствие внутри страны мотивации к внедрению инноваций. Государственные предприятия, в большинстве своем, плохо вписываются в конкурентную среду и не очень-то заинтересованы в каких-либо изменениях. Частный бизнес, как правило, ориентируется на получение гарантированной прибыли и не спешит вкладывать средства в инновации. Но даже те, кто по определению призваны курировать инновационные процессы в России, то есть представители государственных структур, могут иметь разную мотивацию. Это может быть следствием несогласованности целей различных ведомств, а также федеральных, региональных и муниципальных структур, с одной стороны. С другой стороны, возможен конфликт интересов самих государственных структур как субъектов государственной политики и их представителей (чиновников разных уровней), которые имеют собственные интересы, часто не совпадающие с интересами государства и того ведомства, которые они представляют, а потому демонстрируют «оппортунистическое поведение». К инновационному развитию некоторые из них начинают проявлять интерес лишь тогда, когда возникает проблема «освоения» бюджетных средств. Об этом, в частности, наглядно свидетельствуют последние громкие коррупционные скандалы. Достаточно вспомнить автомобильную дорогу, соединяющую МКАД с инновационным центром «Сколково». Согласно данным главного управления дорожного хозяйства Московской облас-

ти, строительство финансировалось за счет субсидий из федерального бюджета, а также частично из бюджета Московской области. Всего в нем приняло участие 12 подрядных организаций. Общая протяженность дороги составила 5,34 км. Стоимость строительства составила 5,75 млрд руб. [6]. Впоследствии выяснилось, что даже такие огромные затраты на строительство дороги не гарантировали ее высокое качество, которое оказалось неудовлетворительным. Сразу после строительства дорога стала нуждаться в серьезном ремонте. Кстати, сама идея создания научно-технологического инновационного комплекса по разработке и коммерциализации новых технологий «Сколково» не была поддержана всем научным сообществом. Некоторые научные деятели справедливо считают, что финансовые средства, которые пошли на «Сколково», можно было направить на поддержку и развитие уже существующих и хорошо зарекомендовавших себя наукоградов. Безусловно, надо развивать прикладные научные исследования, надо стараться внедрять научные разработки в производство. Но не станет ли «Сколково» полигоном для апробирования новых криминальных схем перераспределения финансовых средств, да еще и подкрепленных целым рядом льгот, в том числе и налоговых? То есть при отсутствии жесточайшего контроля над расходованием выделенных средств вряд ли можно рассчитывать на впечатляющие положительные результаты. Остается только надеяться, что сканер для борьбы с коррупцией, который является новейшей разработкой одной из компаний инновационного центра «Сколково», поможет правоохранительным органам в борьбе с коррупцией в самом «Сколково».

Наряду с этим, проблемой, тормозящей инновационное развитие в России, является монополизм во всех его проявлениях. Ограничение тенденций к монополизации необходимо осуществлять во всех сферах российского общества, но особенно в инновационной. Во-первых, монополии, получающие сверхприбыли, не заинтересованы в модернизации и инновациях. Во-вторых, ресурсное обеспечение инновационного процесса, а также цены на производимые инновационные продукты во многом зависят от тарифной политики естественных монополий, которая часто ориентирована на реализацию своих собственных интересов. В результате при создании и реализации инновационных коммерческих продуктов возникают дополнительные риски, что делает данную продукцию неконкурентоспособной. В-третьих, монополизм, злоупотребление монопольной властью и несовершенство антимонопольного законодательства не позволяют создать конкурентную среду и тем самым значительно ограничивают сферу деятельности средних и малых предприятий, работающих, в том чис-

ле, и в научной сфере. Пока доля малого и среднего бизнеса в выпуске инновационной и высокотехнологичной продукции слишком мала. Очевидно, имеется и множество других причин, не позволяющих малому бизнесу активно включиться в инновационный процесс. Например, мы разделяем мнение о том, что «основной причиной слабости российского инновационного малого бизнеса являются отсутствие самоорганизации и нехватка творчески мыслящих кадров. Это делает насущной двуединую задачу изменения структуры и качества подготовки специалистов и внедрения массового инновационного поведения на основе оптимальности и экономичности» [7; 83].

Инновационную экономику отличает высокий уровень развития образования и науки. В России, по данным Федеральной службы государственной статистики, уровень грамотности взрослого населения по-прежнему высок и составляет 99,7%. Но, к сожалению, в этой сфере существует множество проблем, требующих скорейшего разрешения. Очевидно, что модернизация в образовательной сфере должна быть нацелена на повышение качества российского образования. На практике же имеет место авторитарно-бюрократическая модернизация образования, осуществляемая чиновниками, имеющими свое представление о том, «как должно быть», часто пренебрегающими интересами и запросами большинства своих граждан. Поэтому реформирование образования идет по пути формализации и, как следствие, увеличения документооборота, что не имеет никакого отношения к повышению качества образования. Также для большей части населения не понятны цели и способы реформирования образования. Создается впечатление, что преследуются одни цели, а декларируются – другие. В результате, реформы превращаются в самоцель, а, следовательно, эффективность проводимых в рамках реформирования мероприятий не имеет особого значения, и нет необходимости в ее мониторинге, а Россия теряет еще одно очень важное конкурентное преимущество – качественное образование.

Переход к инновационной модели экономики также предполагает повышение информационной грамотности населения. Практически в каждом офисе имеется компьютер, и, казалось бы, сами предприниматели должны быть заинтересованы в обучении своих сотрудников. Однако доля организаций, проводивших дополнительное обучение сотрудников в области информационных и коммуникационных технологий (ИКТ), в 2011 г. составляла всего 10%, что только на 0,2% больше, чем в 2010 г. [8].

Основным источником инноваций является наука. Среди факторов, влияющих на развитие российской науки, определяющую роль

играет финансирование научной деятельности. В соответствии с данными Федеральной службы государственной статистики РФ внутренние затраты на научные исследования и разработки в России за период с 2000 г. по 2011 г. увеличились с 76697,1 до 610426,7 млн рублей, то есть почти в 8 раз; и составили в 2011 г. 1,12% ВВП. Надо признать, что если ставится задача перехода к инновационной модели, то расходы должны быть больше. В рейтинге стран мира по уровню расходов на НИОКР, выраженных в процентах от ВВП, опубликованном в 2012 г., Россия находится на 32 месте, между Венгрией и Тунисом. На первом месте в данном рейтинге находится Израиль – 4,4%; на втором – Финляндия – 3,88%; третье место занимает Южная Корея – 3,74%. Япония находится на пятом месте – 3,36%; США находятся на 8 месте – 2,9%; Китай – на 21 – 1,7% [9]. При этом данные отражают реальную ситуацию 2010 г. Казалось бы, курс на инновационное развитие России должен был скорректировать ситуацию в сторону увеличения расходов. Но если в 2010 г. эти расходы составляли 1,16% ВВП; то уже в 2011 г. они составили 1,12% ВВП.

Для решения комплекса накопившихся проблем, препятствующих трансформации российской экономики в инновационную, необходимо создать соответствующие механизмы. Такими механизмами являются институты. Институциональное устройство любой социально-экономической системы предполагает наличие совокупности институциональных форм – институтов, встроенных в определенную институциональную среду. Структура институциональной среды складывается из соответствующих учреждений, законов, правил, стандартов, санкций, норм (формальных и неформальных) и процедур, регламентирующих всю совокупность отношений, возникающих в данной среде. Пока в России институциональная среда состоит из достаточно устойчивых, но крайне неэффективных институтов, что ведет к институциональной неопределенности, автономии и несогласованности их деятельности, а также несоответствию действующих институтов потребностям российского общества. В силу этого гораздо активнее проявляют себя неформальные и часто даже не совсем легитимные институты. Одновременно формальные институты предпочитают действовать неформально. Очевидно, для решения многих из этих проблем нужна институциональная реформа, нацеленная не только на замену одних институтов другими и повышение эффективности действующих институтов, но и на укрепление доверия к уже функционирующим: государственным, политическим и общественным. При этом деятельность всех институтов, включая институт морали, должна быть сориентирована на инновационное развитие рос-

сийской экономики. Создание такой развитой институциональной среды с адекватным законодательством позволит регламентировать и эффективно управлять инновационным процессом и т.п.

При этом необходимо обратить внимание на то, что российская инновационная модель нацелена на решение реальных проблем, например таких, как обеспечение высоких темпов экономического роста, повышение конкурентоспособности российских товаров, интеграции России в мировую экономику, и не предполагает демонстрационного эффекта, который имел место в Советском Союзе. В СССР для того, чтобы показать советским гражданам и всему миру результаты героического труда и достижений в различных сферах деятельности первого в мире государства рабочих и крестьян, было решено организовать выставку достижений народного хозяйства СССР (ВДНХ). Проблема состояла в том, что все представленные экспонаты, которые наверняка могли бы найти своих потребителей, предназначались не для продажи, а для демонстрации, скорее всего, потенциальных возможностей. Однако, и в настоящее время в России такой задачи не ставится, но идеи, возникающие в научной среде, проходят очень сложный путь до своего претворения в жизнь. В результате институциональной неопределенности, коррупции, отсутствия мотивации у власти и бизнеса к развитию инновационного сектора, иногда в связи с отсутствием доверия к отечественным разработкам, чрезмерного монополизма, высоких рисков, неэффективных реформ и т.п. они искажаются до неузнаваемости. Поэтому представители российского бизнеса предпочитают приобретать уже апробированные инновационные продукты западного образца. Правда, некоторые наши идеи все-таки воплощаются в реальные инновационные продукты, но, к сожалению, не всегда в России.

Вместе с тем, превращение Российской экономики в инновационную, на наш взгляд, требует соответствующей подготовительной работы, чтобы, как образно и совершенно справедливо высказался академик РАН Н.П. Шмелев, не пытаться «строить Эйфелеву башню на болоте: не подложив даже четыре кирпича под опоры, начинать монтировать верхние этажи» [10].

Очевидно, что комплекс накопившихся проблем требует увеличения государственного финансирования инновационного процесса «в разы» с одновременным ужесточением контроля над расходованием средств. Это необходимо для создания стимулов к активизации инновационного процесса и повышения степени инновационной активности всех хозяйствующих субъектов. А поскольку преобразования в инновационной сфере очень динамичны, то промедление может

привести лишь к тому, что в дальнейшем на решение проблем потребуется гораздо больше финансовых ресурсов. Иначе говоря, чем позже модернизация начнется, тем дороже она обойдется.

Литература

1. Brzezinski Z. / Бжезинский З. – Between Two Ages: America's Role in the Technetronic Era / На рубеже веков: Роль Америки в Технотронной Эре ; New York: The Viking Press, Inc; 355 с.

2. Krasavin E. / Subcontracting principles of interaction between enterprises of different sizes at a regional level. // International Cross-Industry Research journal: Perspectives of Innovations/ Economics and Business. Volume 3, 2009, p. 55

3. Так, например, считает директор департамента стратегического анализа ФБК И. Николаев. См. подробнее «Эксперт: Россия потеряет \$80 млрд за 2013 год из-за оттока капитала»: <http://mir24.tv/news/economy/64>; <http://www.zavtra.com.ua/news/ekonomy/284644/>

4. См. подробнее: <http://www.opentown.org/s/125797/> ; http://www.gazeta.ru/business/news/2013/02/22/n_2767473.shtml

5. Центр политического анализа (ЦПА): <http://tass-analytics.com/stories/putin-velel-biznesu-vyyti-iz-sumraka>

6. Ашихмин А. Автодорога до «Сколково» ценой в 6 млрд руб. пришла в негодность за 9 месяцев эксплуатации. Деловая газета «Маркер»; понедельник, 28 марта 2011 года: <http://marker.ru/news/4121>

7. Красавин Е.М. Базовые условия творческого процесса как доминанта развития малого инновационного предприятия// Евразийский международный научно-аналитический журнал Проблемы современной экономики. – №1 (45) 2013, с. 83.

8. Мониторинг развития информационного общества в Российской Федерации: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/it/monitor_rf.xls

9. Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР – информация об исследовании. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info>

10. Шмелев Н.П.: «Россию убьет рентабельность в 1000%. Страна потеряла половину советского потенциала, другая – сдохнет через 7–10 лет». «Свободная пресса»: 7 декабря 2009 года; <http://svpressa.ru/economy/article/18058/>

11. Делягин М.Г. Мировой кризис. Общая теория глобализации. – М. «Инфра-М», 2003г.

12. Федеральная служба государственной статистики РФ. О состоянии и обновлении основных фондов в обрабатывающих производ-

ствах. Статистический бюллетень 2011 года: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_04/IssWWW.exe/Stg/d10/01-00.htm

13. Федеральная служба государственной статистики РФ: Основные фонды: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/osnfond/KOEF_vs.xls

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ РОССИИ И ДИНАМИКА ДЛИННЫХ ВОЛН

А.С. Козенко

Уровень технологического развития экономики является важнейшим базисом, на котором развивается и от которого критически зависит вся структура экономических отношений в обществе, а также спектр возможностей экономических агентов в области производства, распределения, обмена и потребления продуктов и услуг различного уровня сложности, технологичности. Технологическая база – один из безусловных столпов функционирования экономической и, как следствие, общественной системы в рамках национального государства. Следовательно, оценка статических характеристик технологической базы, равно как и анализ ее динамических свойств, составляет важную часть подхода к исследованию перспектив развития любой реально существующей экономической системы. Как отмечают Ричард Р. Нельсон и Сидней Дж. Уинтер: «...факты будут... разрушать любую теоретическую схему, из которой исключен технический прогресс» [1]. С понятием технологического прогресса тесно связано явление индустриализации.

Дадим следующее определение: новая индустриализация России – это совокупность увязанных в единую стратегию долговременных технологических и общественных процессов, обеспечивающих переход российской экономики к современной, конкурентоспособной промышленной системе. Новая индустриализация – это процесс, который видоизменяет всю общественную систему в целом, поэтому можно сказать, что он является ни много ни мало необходимым элементом повышения российского культурно-исторического типа (выражаясь в терминах Н.Я. Данилевского), феноменом, который может придать новый и более богатый смысл общественной жизни граждан РФ.

При построении стратегии развития экономики важно не только понимать настоящее положение внешней конъюнктуры, но и уметь предугадать тренды ее будущего развития и усмотреть в этих трендах возможности для национальных производителей. Пожалуй, дальше всего в данном направлении продвинулись длинноволновые теории

конъюнктуры. В них утверждается, что для капиталистической экономики характерна цикличность развития в долгосрочных периодах длиной в 50–65 лет. Каждый такой период включает в себя повышательную и понижательную стадии, обладающие определенными характеристиками. Что важно, повышательной стадии предшествует шквал изобретений и открытий, которые и будут определять технологический профиль следующей длиной волны развития. Причем резкая активизация инновационной активности на пике спада длинной волны не случайна: именно в этот период времени объем накопления «свободного» капитала достигает максимального значения и этот капитал готов использовать рискованные возможности своего вложения. Сегодняшнее состояние мировой конъюнктуры характеризуется представителями данной теории как понижательная стадия при близком переходе к повышательной стадии [2, 3]. Это время, когда определяются будущие технологические лидеры новой длинной волны.

Насколько предопределено скорое наступление нового большого цикла конъюнктуры? У подобной цикличности есть огромное количество детерминант, и одной из самых важных является наличие свободных капитальных средств. «Ритм больших циклов есть отражение ритма в процессе расширения основных капитальных благ общества» [4].

В результате процессов либерализации и интернационализации мировых финансовых рынков произошли автономизация финансового сектора, его отдаление от нужд реального сектора. По состоянию на 01.07.2011 объем мирового рынка деривативов составил 708 триллионов долларов [5], что примерно в 12 раз больше объема мирового ВВП.

Даже если представить себе, что реальный сектор всех национальных экономик в мире являет собой однородную среду, способную генерировать небольшую прибыль, не удовлетворяющую запросы инвесторов, механизмы перераспределения этой прибыли, заложенные в сфере финансов, способны максимально оттенить данное обстоятельство. Автономный, живущий как бы своей жизнью, мировой финансовый сектор будет постоянно эмитировать ценные бумаги, как привязанные к результатам реальной экономики в любых проявлениях, так и оторванные от них. Теряя связь с реальными показателями, относящимися к положению дел у эмитента (например, соотношение цены бумаги и ее годового дивиденда), эта стоимость будет больше зависеть от спекулятивной активности игроков финансового рынка в ее отношении. Чем больше игроков рынка покупает ее, тем выше ее цена и наоборот.

Тысячи подобных игровых площадок проявляют удивительную жизнеспособность, привлекая все новые и новые средства. Когда же

по отдельно взятой ценной бумаге (или комплексу ценных бумаг) «игра заканчивается» и инвесторы начинают активно выводить из нее свои деньги, то определяются победители и проигравшие. Первые, вовремя выйдя из игры и получив приличные проценты в качестве приза, скорее всего, большую часть средств введут в новую игру. А проигравшие, вполне вероятно, также могут попробовать отыграться на новой площадке. Подобный механизм перераспределения экономического «пирога» сам по себе увлекает владельцев денежного капитала и отвлекает их от того факта, что он в целом может расти совсем небольшими темпами.

Итак, первая причина инерции текущей кондратьевской волны – отвлечение финансового капитала самого на себя. Перейдем ко второй причине.

В описании функционирования мировой финансовой системы была сделана предпосылка о гомогенности реального сектора мировой экономики. На деле, конечно, мировое хозяйство весьма разнообразно. И многие государства имеют сегодня большой потенциал экономического развития в рамках состоявшихся технологических укладов и глобальных цепочек создания стоимости.

Речь идет, прежде всего, о развивающихся периферийных экономиках. Низкая стоимость рабочей силы – их уникальный ресурс, способный генерировать для финансовых капиталов высокую прибыль без рискованных переходов к поиску новых технологий. Так что, вероятно, на протяжении долгих лет «отверточные производства» в периферийных экономиках могут выглядеть для инвесторов более привлекательно, чем инновационные нанотехнологии.

Итак, есть основания предполагать, что вступление мировой экономики в 6-й технологический уклад может затянуться на неопределенно долгий срок. Какие внешние рычаги развития могут быть задействованы для российской индустриализации при таком повороте событий?

На ниспадающей волне актуальные технологические процессы последнего уклада становятся относительно доступными и дешевыми. Советский Союз, промышленное возвышение которого в 1930-х годах пришлось на такой период, воспользовался этим фактором, закупая современные станки и оборудование у западных стран (прежде всего у Германии и США).

Другая возможность ниспадающей фазы волны Кондратьева заключается в том, что финансовый капитал интенсивнее идет в развивающиеся страны. В поисках высокой ренты владельцы этого капитала готовы использовать более рискованные возможности, связанные с инвестированием в эти страны.

И третий момент: представляется, что на ниспадающей стадии К-волны гораздо легче вернуть в Россию ценные кадры, из нее же мигрировавшие в другие страны. Вернуть эти кадры на повышающей стадии волны будет гораздо труднее: вовлеченность в творческие стимулы созидания нового технологического облика мира может превалировать над желанием вернуться на родину.

Любопытно отметить, что Карлота Перес (один из ведущих ученых теоретиков в данной области), следуя своей теории, ожидала после краха NASDAQ в 2001–2002 гг. окончания фазы агрессивного инвестирования в технологии информационного уклада и наступления «золотого века», характеризующегося высокой интенсивностью экономического роста, высокой занятостью населения и производительностью труда [6]. Но усилия национальных правительств по поддержанию финансового сектора в его современном состоянии, выраженные в политике низких ставок и высокой ликвидности, искусственно продлили «агрессию на некоторых рынках, в особенности недвижимости и финансовых деривативов» [7]. Уже то, что автор такого ранга ошибся в предсказании развития длинноволновой динамики, говорит о неоднозначности и сложности сочетания факторов, сегодня эту динамику определяющих.

Разумно задаться вопросом и о возможности скорого вступления мира в 6-й технологический уклад. Отметим, что перечисленные выше причины отвлечения финансового капитала от производств нового уклада очень трудно выразить количественно. Степень их влияния на цикличность мировой экономики не ясна, и поэтому тяжело оценить инерцию, которую они придают текущей кондратьевской волне.

Если переход в новый технологический уклад действительно произойдет в скором времени, то у России появятся новые внешние рычаги развития. Прежде всего, открывшиеся возможности будут связаны с оперативным развитием новых технологий. Глазьев отмечает, что у России остались еще «достаточно большие зоны технологического превосходства» для прорыва в новый уклад [8].

Итак, при общей неопределенности развития динамики российским экономическим властям, равно как и отдельным предпринимателям, нужно быть готовыми к использованию разнообразных рычагов промышленного развития.

Всякая индустриализация представляет собой «затратное» явление с точки зрения отвлечения капитальных средств на свою реализацию. В сегодняшней российской экономике с учетом ее реалий не видно источников для индустриализации на основе исключительно коммерческого интереса со стороны частных предпринимателей. Тому

много причин, среди которых можно упомянуть возрастную структуру основных фондов, их медленное обновление/выбытие, недостаток и дороговизну долгосрочных кредитных средств в экономике, стагнирующую инфраструктуру, недостаточное финансирование науки, институциональные проблемы экономики. Все это мешает развиваться созидательному началу в национальной экономике только на основе частной инициативы. Для активизации процессов промышленного развития экономики необходимо активное, волевое участие государства. Используя инструменты экономической политики, сконцентрированные в его власти, государство может влиять на эти процессы при том или ином повороте развития К-волн.

Учитывая возможность наступления повышательной стадии следующей волны, государству необходимо перераспределять бюджетные средства в пользу НИОКР в перспективных сферах будущего ТУ, особенно в тех, в которых у нас еще имеется определенный научный задел (композитные материалы, нанотехнологии, биотехнологии). Возможны создание на совместных долях с частным капиталом производств в этих сферах, налоговое поощрение (налоговый кредит, льготные ставки налогообложения) и кредитное стимулирование (кредитование «долгими» деньгами под низкие проценты со стороны специального кредитного учреждения, условного Банка развития), поддержка в создании инфраструктуры производств, выделение для этих целей специальных зон развития (особые экономические зоны, индустриальные парки, кластеры). Таким образом, при целенаправленном и масштабном «агрессивном инвестировании» в новые зоны роста Россия может стать одним из экономических лидеров в новом технологическом укладе.

Если же перехода к новой К-волне не произойдет, придется использовать условия, которые дает ниспадающая часть текущей волны. За счет относительно дешевого иностранного производственного оборудования и технологий можно значительно приблизить уровень отечественной промышленности к лучшим мировым образцам при использовании, опять же, государственной политики развития. Инструменты индикативного планирования, налогового и кредитного стимулирования, инновационного развития, государственный заказ, наращивание финансирования НИОКР должны в этом случае отталиваться от текущих сильных отраслей отечественной экономики, от того, какой эффект может давать их согласованное развитие. Ведь промышленная система – сложное образование; развитие одних элементов приводит к изменению других: для промышленности характерен эффект синергии. И подобно тому, как в Финляндии развитие

лесопромышленного комплекса «тянуло» за собой машиностроение, развитие систем автоматизации и контроля, металлургию, в России тоже найдутся локомотивные отрасли развития, способные давать кумулятивный эффект для модернизации смежных отраслей. Здесь речь идет о ТЭК, ВПК, инфраструктурном строительстве, машиностроении, АПК, ЛПК, космических технологиях, производстве медицинской техники.

Итак, любой вариант развития длинноволновой динамики несет в себе перспективы для развития процессов новой индустриализации российской экономики при условии грамотного и гибкого вмешательства главного актора этого процесса – государства. Стоит пояснить, что в данном контексте понимается под «гибкостью вмешательства». В любом случае процесс промышленного развития должен строиться вокруг определенных «точек роста» – ключевых отраслей промышленности, которые должны избираться с учетом их технологической перспективности и с учетом развития длинноволновой динамики. Государственная политика поддержки этих отраслей строится на множестве инструментов, упомянутых выше, которые могут применяться органами власти в рамках промышленной политики. «Гибкость» государственной политики характеризуется умением быстро и решительно переориентировать ресурсные потоки из традиционных секторов экономики в отрасли-доминанты в соответствии с изменяющейся длинноволновой динамикой мирового хозяйства.

Динамике перехода к следующей К-волне следует стать предметом отслеживания со стороны экономических властей, ведь в зависимости от ее хода должны выстраиваться промышленная политика государства и распределяться ресурсы между отраслями. И от степени эффективности экономической политики в данной области будет во многом зависеть успех новой индустриализации.

Литература

1. Нельсон Ричард Р., Уинтер Сидней Дж. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Дело, 2002. – С. 52–53.
2. См., напр.: Глазьев С.Ю. Уроки очередной российской революции: крах либеральной утопии и шанс на «экономическое чудо». – М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2011.
3. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал: динамика пузырей и периодов процветания. – М.: «Дело», 2011.
4. Кондратьев Н.Д., Яковец Ю.В., Абалкин Л.И. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. – М.: Экономика, 2002. – С. 395.

5. Данные Банка международных расчетов // http://www.bis.org/publ/otc_hy1111.htm.
6. Перес К. Указ. соч. С. 77.
7. Перес К. Указ. соч. С. 213.
8. Глазьев С.Ю. Сесть на гребень новой волны // *Однако.* – 2011г.– №32 (96). – С. 23.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИТОЛОГИЯ О ДИАЛЕКТИКЕ КОНКУРЕНЦИИ И СОТРУДНИЧЕСТВА

В.З. Лесохин

Непосредственное применение экономической теории на практике, в том числе и для того, чтобы понять диалектику и выбрать экономически эффективное соотношение между конкуренцией и сотрудничеством **в контексте новой индустриализации**, является проблемой. Как отмечено в работе [5], для ее решения «должно измениться представление о том, что первичными в экономических моделях являются абстрактные модели спроса и предложения. Необходимо сокращать разрыв в понимании теории производства и потребления, с одной стороны, и теории спроса и предложения – с другой стороны». Кроме того в работе [4] предлагается при развитии экономической теории сосредоточиться на исследовании «продукта как процесса производства и потребления».

В настоящей статье предлагается учитывать, что продукт, с одной стороны, является реальным процессом, с другой – информационным. Реальный процесс отражается в голове человека или группы людей в виде его образа (модели) или информационного процесса, с которым он (они) имеет дело при оценке производства и потребления. В данной работе процессы производства и потребления рассматриваются с позиций экономической науки об информационных технологиях (экономической итологии) [1–3], которая интегрирует экономическую теорию и теорию предпринимательства (логистику, маркетинг и т.д.). Представим информационный процесс производства и потребления в виде сетевой модели, состоящей из работ и событий (рис. 1). Работы и их исполнители показаны прямоугольниками. Регуляторы различного уровня вырабатывают правила регулирования для всех участников процесса, в т.ч. техническое регулирование, получают от них отчисления и инвестируют перспективные для всех, но рискованные для отдельных участников проекты, осуществляют контроль и надзор. Фирма предоставляет рабочие места, производит и продает продук-



Рис. 1. Экономический кругооборот продукта и продукта-эквивалента

цию. Домашние хозяйства, потребляя продукцию фирмы, производят рабочую и жизненную силу своих субъектов и продают ее фирме. Конкуренты представляют собой фирмы и домашние хозяйства производящие и потребляющие продукцию, аналогичную продукции фирмы и домашнего хозяйства. Банк организует производство продукта – эквивалента, и предоставляет его в кредит фирме, домашним хозяйствам и их конкурентам, на рынках осуществляется обмен товара на эквивалент продукта. События в виде образования продукта и продукта-эквивалента, как результат работ, показаны стрелками.

Следует отметить, что, с одной стороны, сетевая модель является экономическим кругооборотом продукта, с другой – это логистика цепочек поставок продукции различных уровней, который принима-

ет различные формы и в этом смысле является бизнес-процессом. Например, продукция может быть ресурсом в виде субъекта, который расходуется на фирме и восстанавливает в домашнем хозяйстве свою рабочую и жизненную силу. Если принять, что при производстве рабочая сила переходит в состав продукции фирмы, то продукцией фирмы является тот же ресурс. Это же относится к производству продукции в виде субъекта в домашнем хозяйстве, куда поступает этот ресурс. Продукция, поступая на соответствующий рынок, превращается в товар для обмена на эквивалент продукта. Сбережения домашнего хозяйства в виде продукта-эквивалента могут принять форму депозита в банке как финансовый ресурс. Кроме того, это может быть запасом ресурсов. Накопления могут являться запасом продукции и обеспечением кредита или залогом при получении кредита. Назовем эти формы продукта ценностью, полагая, что они характеризуют в «широком смысле» его полезность для производителя и потребителя и являются редкими. Продукт как информационный процесс является агрегатом различной продукции, причем степень агрегирования определяется уровнем регулятора. Кроме того, продукт как информационный процесс – понятие двойственное.

С одной стороны, **продукт – это стандартный информационный процесс производства и потребления.** В этом случае процесс можно назвать **объективным** или общепризнанным, протекание которого определяется стандартной технологией производства, обмена и потребления и временем, не зависящим от производителя и потребителя как участников конкретного бизнес-процесса. С другой стороны, **продукт – это информационный процесс воспринимаемого соответствия стандартам конкретного производства и потребления.** В этом случае можно назвать его **субъективным** или зависящим от времени, за которое производитель и потребитель, как участники конкретного бизнес-процесса, поверят, что он осуществится вовремя в соответствии с принятым стандартом. Стандарты могут быть индивидуальными и коллективными, например, отдельных предпринимателей, групп, предприятий, отраслей, государств и т.п. При этом потребители также могут быть индивидуальными или коллективными, например, отдельные люди, группы людей, предприятия, отрасли, страны и т.п. Продукт-эквивалент – это признаваемый всеми участниками бизнес-процесса продукт, дающий право на обмен его на любой другой продукт этого бизнес-процесса. Продукт-эквивалент такой же двойственный, как информационный процесс.

Объективный продукт-эквивалент предполагает стандартный информационный процесс его производства и потребления. Банк

организует производство объективного общепризнанного продукта-эквивалента (деньги, ценные бумаги, золото, однородная продукция и т.п.), который обменивается на объективный продукт в виде залога других участников бизнес-процесса. Участники бизнес-процесса потребляют этот продукт-эквивалент, сохраняя его в стандартных условиях с последующим обменом на стандартный продукт других участников бизнес-процесса.

Субъективный продукт-эквивалент – это информационный процесс воспринимаемого соответствия стандартам его производства и потребления. Бизнес-процесс является замкнутым, поскольку экономический кругооборот продукта и продукта-эквивалента предполагает с каждым оборотом возвращение их в исходное состояние. Если говорить о продукте как объективном информационном процессе, то он имеет стандартное **объективное время**, измеряемое от его начала до его окончания. Начало для фирмы – это получение стандартного продукта-эквивалента в банке, а окончание – это возврат его банку. Время окончания стандартного процесса характеризуется окончательным безвозвратным взаиморасчетом между производителем и потребителем или получением выручки. Для домашнего хозяйства начало стандартного бизнес-процесса – это передача продукта в виде ресурса фирме взамен продукта-эквивалента взятого в кредит в банке, а окончание – это потребление продукции фирмы и отдых. В данном случае окончание стандартного процесса также характеризуется окончательным безвозвратным взаиморасчетом между производителем и потребителем или получением выручки, например, в виде заработной платы. Т.е. объективное время начала и окончания стандартного бизнес-процесса совпадает у фирмы и домашнего хозяйства.

Если говорить о субъективном бизнес-процессе, то здесь для определения времени начала и окончания бизнес-процесса необходимо ввести критерии. В данной работе в основу таких критериев предлагается положить категорию **доверия** конкретного производителя и потребителя к объективному продукту и продукту-эквиваленту. Причем доверие возникает в течение времени формирования субъективного продукта, поэтому введем понятие **субъективное время**, измеряемое от начала субъективного бизнес-процесса до появления доверия. Доверие также должно быть у производителя к кредитоспособности потребителя. Если то и другое доверие возникает одновременно, то имеет место **взаимное доверие**.

Кроме того, необходимо измерить не только время, но и ценность производимого и потребляемого продукта за это время. На вопрос об измерении ценности продукта должна отвечать теория стоимости. *Как*

отмечается в работе [4], существующая теория предельной полезности и трудовая теория стоимости не охватывает измерения агрегата продуктов – это стоимость только отдельного продукта. Поэтому для измерения ценности агрегированного продукта необходимо ввести свое понятие **стоимости**. Под стоимостью будем понимать количество продукта-эквивалента, на который обменивается продукт с данной ценностью.

Ценность и стоимость может быть объективной и субъективной. **Субъективная ценность и стоимость** возникает к концу субъективного времени, когда появилось взаимное доверие между производителем и потребителем, и они заключили сделку по обмену продукта на продукт-эквивалент. **Объективная ценность и стоимость** появляется в конце объективного времени при выполнении условий сделки. При этом объективная стоимость равна субъективной стоимости и является невозвратной выручкой производителя.

Разделим субъективную стоимость на две части, начальную и дополнительную. **Начальная стоимость** является текущей, т.е. существующей к началу бизнес-процесса. Она может быть измерена производителем по величине количества продукта-эквивалента, полученного при обмене. **Дополнительная стоимость** заранее не известна. Для ее определения разобьем объективное время осуществления бизнес-процесса t на отрезки Δt , каждый из которых соответствует одному кругообороту продукта.

Рассмотрим один из таких отрезков времени. Предположим, что в экономическом кругообороте участвуют конкуренты. Производителю известны количество домашних хозяйств или потребителей на рынке продукции и их кредитоспособность. Это позволяет измерить максимально возможную ожидаемую объективную стоимость (ΔY) продукции, производимой фирмой за один оборот или емкость рынка. Кроме того, производителем измерена начальная объективная стоимость продукции $\Delta Y_{\text{нач}}$ (начальный инновационный капитал). Отношение $\Delta Y_{\text{нач}}$ к ΔY представляет собой текущую долю рынка. Предположим, что фирма решила увеличить долю и получить дополнительную к начальной субъективную стоимость $\Delta Y_{\text{доп}}$. Ей необходимо мотивировать домашние хозяйства, в т.ч. конкурирующие, для того, чтобы они увеличили потребление ее продукции за счет уменьшения потребления продукции конкурирующих с ней фирм. Для этого фирме надо действовать на рынке по опережению конкурентов в повышении доверия потребителя к своей продукции, или, можно сказать иначе, осуществлять **маркетинг** [1, 2].

Основной задачей маркетинга является преобразование продукции таким образом, чтобы она получала дополнительные привлека-

тельные для потребителя свойства, в т.ч. информационно-психологического характера. При этом издержки могут увеличиться, но для повышения **экономической эффективности** еще больше должна вырасти выручка за счет изменения конкурентной позиции фирмы на рынке. Маркетинг осуществляют также потребители и конкуренты фирмы. Маркетинг производителя может быть направлен на **противодействие** конкурентам и на **взаимодействие** с потребителем.

Потребители осуществляют маркетинговые мероприятия по выбору производителя. Поэтому могут найтись такие потребители, которые готовы потреблять продукцию фирмы и доверяют ей без маркетинговых издержек с ее стороны. Возможно также, что существуют потребители, не доверяющие фирме и требующие от нее наибольших маркетинговых издержек. Конечно, найдутся потребители, для которых требуются промежуточные маркетинговые усилия. Заранее предсказать, каким окажется **маркетинговое взаимодействие** производителей и потребителей, не всегда удается, поэтому возникает неопределенная ситуация.

Кроме того производитель и потребитель одновременно с маркетингом продукции осуществляют маркетинговое взаимодействие по повышению кредитоспособности потребителя. Производителем прилагаются маркетинговые усилия, направленные банку по дополнительному обеспечению потребителя кредитными ресурсами в виде продукта-эквивалента. Потребитель при этом сам прилагает маркетинговые усилия для повышения своей кредитоспособности. В этом случае также как для продукции возникает неопределенность взаимодействия маркетинговых усилий производителя и потребителя. Для учета неопределенности применяется [2] теория вероятности с использованием распределения плотности вероятностей от времени достижения дополнительного доверия за счет маркетинговых мероприятий производителей. При этом применяются методы **сравнительной статистики** (или на одном графике рис. 2 сопоставляются различные варианты маркетинговых мероприятий). По оси абсцисс отложено время достижения взаимного доверия, а по оси ординат – плотность распределения вероятности достижения этого времени. Каждая точка на оси абсцисс соответствует одному из возможных комплексов маркетинговых мероприятий производителя, которые начинаются в одно и то же время с нуля и заканчиваются в разное время, причем каждое независимо одного от другого обеспечивают возникновение взаимного доверия.

На графике рис. 2 линия P_1 соответствует функции распределения плотности вероятностей для предполагаемого времени достижения



Рис. 2. Форма функции плотности распределения вероятностей в зависимости от количества потребителей

взаимного дополнительного доверия для различных возможных маркетинговых мероприятий. Смысл формы данной функции состоит в том, что частота мероприятий с нулевым временем, т.е. полное взаимное доверие, встречается редко, также как и полное взаимное недоверие со временем $\Delta t_{\text{м}}$. Это объективное время осуществления бизнес-процесса, и за его пределами маркетинговые мероприятия теряют смысл.

С большей частотой должны встречаться маркетинговые мероприятия с промежуточным временем достижения взаимного доверия. Не все рассмотренные мероприятия маркетинга достигают цели, поскольку конкурирующие фирмы также борются за свои доли на рынке и осуществляют свои маркетинговые мероприятия. За счет **автоматизации бизнес-процесса**, на основе **новой индустриализации** это время можно уменьшить, опережая некоторых отстающих конкурентов, и уменьшить их количество вплоть до монополии. Существенным фактором при этом является плановое время успешности маркетинговых мероприятий $\Delta t_{\text{нк}i}$ ($0 < \Delta t_{\text{нк}i} < \Delta t_{\text{м}}$, $i = 0 \div 4$). В пределах времени $\Delta t_{\text{нк}i}$ формируются дополнительное взаимное доверие и дополнительная стоимость $\Delta Y_{\text{доп}}$. Если фирма монополист, то маркетинговые мероприятия необходимы для привлечения сбережений потребителей, и она имеет наибольший резерв планового времени, равный $\Delta t_{\text{м}}$, для получения результата.

Правда может возникнуть конкуренция с банком, который попытается привлечь сбережения на депозит. В этом случае монополия фирмы станет ограниченной и плановое время уменьшится. Увеличение

количества конкурентов требует дальнейшего сокращения планового времени на маркетинговые мероприятия. Чем больше конкурентов, тем меньше плановое время $\Delta t_{\text{нкi}}$, необходимое для осуществления мероприятий маркетинга и опережения конкурентов. Для учета влияния того, что субъективное время укладывается в плановое, вводится понятие вероятности успеха маркетинга Q . Это вероятность того, что маркетинговые мероприятия обеспечат получение дополнительного взаимного доверия и дополнительной субъективной стоимости в пределах заданного времени $\Delta t_{\text{нкi}}$.

График рис. 2 позволяет оценить, какая вероятность Q того, что результаты мероприятий маркетинга уложатся в плановое время. Под вероятностью успеха маркетинговых мероприятий Q в данном случае понимается площадь, ограниченная линией Z_1 и осью абсцисс, расположенная слева от вертикальной линии в зависимости от вида конкурентной позиции производителя. Для случая монополии (4), когда все мероприятия укладываются в допустимое время $\Delta t_{\text{м}}$, вероятность успеха $Q = 1$. Чем больше конкурентов, тем меньше площадь слева от вертикальной линии, за счет того, что она смещается влево, и вероятность успеха $0 < Q < 1$.

Для совершенной конкуренции (0) мероприятия маркетинга производителя не проводятся, $\Delta t_{\text{ск}} = 0$ и соответственно $Q = 0$. Правда, до «идеальной» совершенной конкуренции дело может не дойти, если начальные издержки превышают выручку. В этом случае останутся хотя и большое, но ограниченное количество фирм и конкуренция между ними, требующая маркетинговых мероприятий. Величина Q при этом будет больше 0 и определится минимально необходимой выручкой, по крайней мере, для защиты от банкротства. Форма функции плотности распределения вероятностей рис. 2 позволяет учитывать конкуренцию потребителей. Функция P_1 соответствует случаю, когда покупателей среднее количество. Предположим, что потребителей много, тогда мероприятия маркетинга скорее достигают результата. Это учитывается формой функции распределения P_{11} , максимум которой смещается влево, и увеличивается площадь слева от вертикальной линии, и, следовательно, растет вероятность успеха маркетинговых мероприятий Q . Если потребителей мало, то максимум функции распределения P_{12} смещается вправо и Q уменьшается. Дополнительная субъективная стоимость определяется с учетом вероятности успеха по следующей формуле: $\Delta Y_Q = (\Delta Y - \Delta Y_{\text{нач}}) \times Q$. Уменьшение субъективной стоимости может произойти при $Q < 1$, и это связано с тем, что имеется вероятность того, что производитель выберет комплекс маркетинга, не укладывающийся в плановое вре-

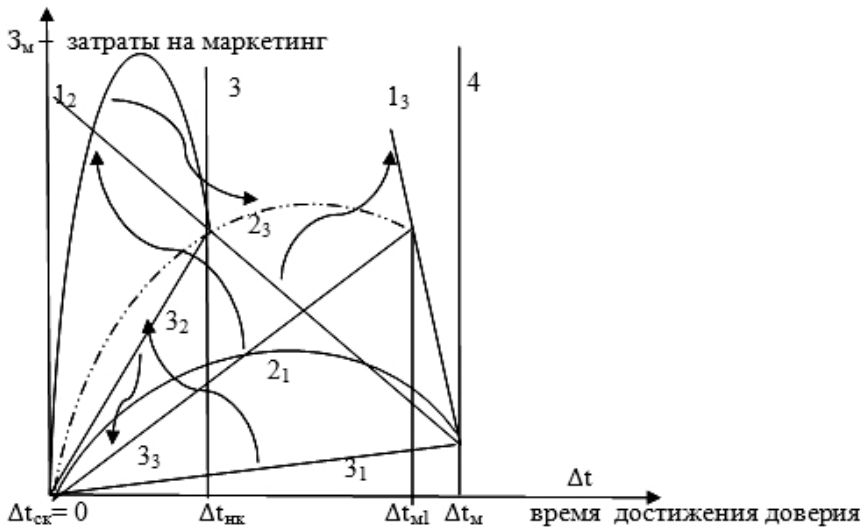


Рис. 3. Определение затрат на маркетинговые мероприятия для формирования дополнительной субъективной стоимости

мя. В связи с этим уменьшится и объективная стоимость или дополнительная выручка производителя, которая по окончании объективного времени равна субъективной стоимости.

За счет применения производителем **автоматизации маркетинга** на основе **новых** сетевых информационных технологий уменьшится время достижения дополнительного взаимного доверия. Изменится его конкурентная позиция вплоть до образования искусственной монополии. Далее **конкуренция** может обостриться, поскольку конкуренты предпримут аналогичные действия по автоматизации своего маркетинга. Достигнув одинакового уровня автоматизации, производители **вынуждены сотрудничать** для совместного выхода на новые рынки для того, чтобы покрыть издержки. Для определения выручки и издержек рассмотрим график зависимости затрат на маркетинг от времени формирования дополнительного взаимного доверия, представленный на рис. 3.

Линия 1₂ характеризует зависимость максимальных затрат на мероприятия маркетинга от времени достижения дополнительного взаимного доверия. Линия 3₁ характеризует зависимость вариантов затрат на маркетинговые мероприятия, при которых возможно достижение дополнительного взаимного доверия. Кривая 2₁ является плотностью распределения вероятности для времени достижения

доверия при этих затратах. Вероятность успешности маркетинговых мероприятий для несовершенной конкуренции равна площади под этой кривой слева от линии 3 ($Q < 1$).

Пусть за счет автоматизации маркетинга увеличатся издержки и уменьшится время. Тогда можно добиться того, что линия вариантов затрат переместится в положение 3₂. Линия плотности распределения вероятностей сместится из положения 2₁ в положение 2₂. При этом вероятность успеха станет равной 1. Таким образом, происходит переход от несовершенной конкуренции к искусственной монополии. Можно показать [2], что при движении вдоль линии 1₂ и переходе от линии 3₁ к линии 3₂ прибыль сначала растет до максимума, затем при искусственной монополии снижается. Т.е. фирме выгоднее ограничить автоматизацию и окончательно не переходить в положение искусственной монополии. Тем более, что такая ситуация не может долго оставаться, поскольку конкуренты постараются овладеть теми же приемами автоматизации маркетинга, которые применяет фирма. Поэтому через некоторое время они оттеснят фирму, и вернется несовершенная конкуренция. Кривая плотности распределения вероятностей 2₂ сместится вправо в положение 2₃ таким образом, чтобы затраты на маркетинг не изменились, а вероятность успеха снова стала соответствовать рынку несовершенной конкуренции. При этом объективное время за счет влияния автоматизации может измениться с t_m на t_{m1} . Линия 1₂ при этом изменит свой наклон 1₃, что говорит о замедлении роста дополнительного взаимного доверия от затрат на маркетинг из-за увеличения конкуренции.

Для построения зависимости стоимости и ценности от времени (**динамика**) необходимо увеличивать количество оборотов и промежутков t . Применяя математические методы построения непрерывных функций и их производных по времени при стремлении к бесконечно малым величинам, осуществляется переход к моделям спроса и предложения. Поскольку затраты на маркетинг осуществляют все конкурирующие фирмы, то для восстановления прибыли они начинают сотрудничать по совместной конкуренции на новых рынках, согласуя маркетинговые мероприятия. Например, сохраняя конкуренцию внутри отрасли, фирмы сотрудничают для конкуренции с другими отраслями. Если это рынок государства, то, сохраняя внутреннюю конкуренцию, фирмы сотрудничают для конкуренции на межгосударственном уровне. Могут конкурировать и сотрудничать государства на мировых рынках и т.п. Во всех случаях применим рассмотренный подход к выбору затрат на маркетинговые мероприятия.

Данный подход также применим к рынку ресурсов домашнего хозяйства. При наличии домашних хозяйств конкурентов маркетинговые мероприятия направлены на получение рабочих мест на фирмах отрасли. Сотрудничество возникнет при переходе на межотраслевой рынок и т.д. При наличии нескольких банков и других финансовых институтов между ними возникнет конкуренция за кредитование инвестиционных проектов, требующая аналогичного подхода для выбора маркетинговых мероприятий. Естественно при сохранении конкуренции возникнет сотрудничество при финансировании маркетинговых мероприятий для привлечения к кредитованию более крупных, в т.ч. международных, проектов. Кроме того, конкуренция имеет место за заказы местного уровня, с переходом через сотрудничество на региональный, государственный и межгосударственный уровень. Конкуренция и сотрудничество возникают и за использование продукта-эквивалента, например, при переходе к региональной валюте. **В итоге отметим, что рассмотренный подход экономической итологии позволяет регулировать соотношение конкуренции и сотрудничества для роста взаимного доверия производителей и потребителей, и повышения экономической эффективности бизнес-процессов за счет новой индустриализации.**

Литература

1. Лесохин В.З. Информационные технологии в коммерческой деятельности: Модели микроэкономики и предпринимательства для VI систем: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 160 с.
2. Лесохин В.З. Экономическая эффективность фирмы с учетом инновационного маркетинга взаимодействия // Маркетинг взаимодействия. Концепция. Стратегия. Эффективность. Багиев Г.Л., Мефферт Х. (научная редакция). – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 15 с.
3. Лесохин В.З. Экономическая итология – наука об экономических проблемах информационных технологий // Проблемы современной экономики, №2 (42), 2012. – 8 с.
4. Миропольский Д.Ю. Основы теоретической экономики: Учебник. – СПб. Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 452 с.
5. Миропольский Д.Ю. Структурные основания функций спроса и предложения // Известия СПбГУЭФ. – №1. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – 18 с.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Р.А. Щинова

Отечественная экономика оказалась значительно более уязвима к колебаниям мировой хозяйственной системы, чем было принято думать. В Послании Федеральному собранию (2012 г.) В.В. Путин отметил, что сырьевая модель экономики исчерпана. Ускорение темпов экономического роста с заявленных на 2013–2015 гг. 3,5–3,6% до 5–6% требует решительного изменения бизнес-климата в несырьевых отраслях, малом и среднем бизнесе (МСБ). Негативная оценка конкурентоспособности российской экономики в мире подтверждается Всемирным экономическим форумом, который оценивает конкурентоспособность экономики России как 66-ю в мире с индексом конкурентоспособности 4,21. По оценке МЭР, сохранение действующей модели (консервативный сценарий) приведет к снижению темпов экономического роста до 2–3%, уменьшению доли России на мировом рынке и прекращению роста доходов и качества жизни [1]. Следует заметить: вступление России в ВТО происходит в условиях крайне неблагоприятных тенденций в развитии экономики, ставящих под вопрос ее конкурентоспособность. В качестве основной проблемы вступления в ВТО можно выделить низкую конкурентоспособность промышленных предприятий по дизайну и качеству продукции, по квалификации кадров, инновационность производственного процесса, по ценам. Управление конкурентоспособностью предприятий нельзя строить на зарубежных моделях оценки бизнеса, т.к. в них не учитывается стратегия развития региона, предприятие не рассматривается как важнейший элемент региональной экономической системы, а в России промышленные предприятия в основном являются градообразующими с определенными социальными функциями.

Для обеспечения комплексного подхода к решению проблемы повышения качества выпускаемой продукции как одного из составляющих элементов конкурентоспособности продукции нами были проведены исследования на отечественном предприятии Кировской области ОАО «Искож». Это одно из крупнейших предприятий России по выпуску комплектующих синтетических материалов для низа обуви, мягких искусственных кож различного назначения, резиновых технических изделий, гранулированных композиций из термоэластопластов, объем реализации которых за год достигает 15000 тонн на рынки дальнего и ближнего зарубежья, а также Италии, Англии,

США. Система управления качеством продукции ОАО «Искож» разработана в соответствии с требованиями МС ИСО 9001:2008 [2] и функционирует как система взаимосвязанных и взаимодействующих процессов, выделенных в соответствии с организационной структурой управления предприятием. Конкретные цели в области качества установлены по каждому процессу жизненного цикла на определенный период, согласованы с политикой в области качества и целями предприятия, периодически проверяются по выбранным показателям на результативность и эффективность. Комплексный анализ полученных данных позволил выявить следующие причины несоответствия продукции предъявляемым требованиям к качеству: низкое качество исходного сырья; отсутствие эффективных экономических рычагов и стимулов, обеспечивающих материальную заинтересованность работников в бездефектном производстве; слабый контроль процесса производства, по сути, контроль осуществляется только на входе в производство (входной контроль сырья) и на выходе готовой продукции (приемо-сдаточные испытания). На сегодняшний день существующая на предприятии система менеджмента качества не в полном объеме выполняет свое назначение и требует модернизации. Мы предлагаем введение в нее элементов системы управления качеством TQM. Данная система имеет ряд отличий от традиционной разработанной в соответствии со стандартами ISO (таблица 1).

Как показывает сравнение двух систем, система TQM направлена на долгосрочную перспективу и способствует повышению качества при одновременном снижении издержек. Введение данной системы в производство – очень трудоемкий и длительный процесс, поэтому на первом этапе предлагается ввести в существующую систему менеджмента качества только часть элементов системы TQM, которые позволят сократить издержки на брак и замену некачественной продукции. Проведенный анализ затрат на обеспечение качества продукции данного предприятия за 2012 год позволил выявить, что особое внимание необходимо обратить на группу издержек, связанных с внешними и внутренними отказами. Именно на эти группы было предложено направить внедрение в систему менеджмента качества элементов TQM (таблица 2).

Основная цель введения элементов – решение проблемы дефектов и необходимых переделок, предвосхищение ожиданий клиента. При правильном подходе к организации TQM на предприятии сокращаются расходы на ликвидацию брака при производстве продукции, дефектов, гарантийных обязательств; повышается производительность труда работников; стабилизируется клиентский состав. Экономичес-

Таблица 1

Сравнительная характеристика систем управления качеством

Характеризующий признак	Трактовка по ISO 9000	Трактовка по TQM
Область приложения	К сфере производства и услуг	К любой организационной структуре, нацеленной на качество
Выгода	Для сотрудников предприятия	Для всего общества в целом
Направленность	а) На технические системы и процедуры б) На достижение кратковременного успеха	а) На философию концепции, методологию, инструменты б) На достижение долгосрочного успеха
Опора	На догматизм	На современные развивающиеся науки
Вовлеченность персонала предприятия	Всех сотрудников не обязательно	Подчеркнута необходимость вовлечения всех сотрудников
Отношение к улучшению качества	Не требует непрерывного улучшения качества	Требует непрерывного и бесконечного улучшения качества
Ответственность за качество	Несут соответствующие подразделения предприятия	Несет каждый работник предприятия
Динамизм	Характерна стабильность	Требует изменения процессов
Основной принцип	«Высокое качество – высокая цена»	«Высокое качество – по низкой цене»

кий эффект, называемый «предотвращенный убыток», – это не возникший, благодаря мерам по обеспечению качества, отрицательный экономический результат. Введение элементов TQM на предприятии способствует реальному повышению дохода предприятия за счет сокращения объемов брака, возвратов продукции и гарантийных расходов.

Мы рассматриваем возможность сокращения затрат по перечисленным группам на 10–15% в год от имеющихся на сегодняшний день расходов (таблица 3). Модернизация системы управления качеством продукции предприятия ОАО «Искож» будет финансироваться за счет собственных источников средств. Введение элементов системы управления качеством TQM рассчитана на 5 лет, начиная с 2013 по 2017 год.

Таблица 2

Затраты на обеспечение качества продукции ОАО «Искож» в 2012 г.

Категория затрат	Сумма, тыс. руб.
1. Затраты на оценку качества всего, в том числе	19500
– входной контроль сырья	5588
– проведение ЛПИ контрольных образцов	5668
– расходы на ЛПИ оборудование	716
– проверка приборов и средств измерений	596
– расходные материалы на ЛПИ	728
– зарплата работников ОТК	6204
2. Затраты на предупреждение несоответствий	10852
– проверка средств измерения	4116
– ТО производственного оборудования	5680
– затраты на обучение персонала	656
– разработка документов в области качества	400
3. Затраты на исправление внутреннего брака	21528
– внутренний брак	5876
– замена	4936
– устранение неисправностей	4928
– простои	5788
4. Затраты на исправление внешнего брака	18832
– гарантийные расходы	4756
– возвращение продукции	4808
– уступки	4400
– потери продаж	4868
ИТОГО	70712

Прогнозный расчет экономического эффекта показал, что коэффициент рентабельности в течение первых трех лет использования обновленной системы управления качеством имеет отрицательное значение, начиная с 4 года коэффициент рентабельности переходит в зону «+». Срок окупаемости вложений в модернизацию системы управления составит $T_{ок} = K_{п} / Э_{з} = 12047,3 \text{ тыс. руб.} / 7186,2 \text{ тыс. руб.} = 1,6 \text{ года}$.

Проведенные исследования системы управления качеством продукции данного предприятия позволили прийти к следующим выводам:

1. На сегодняшний день решение данных проблем связано с необходимостью модернизации стратегической промышленной политики, направленной на инновационный путь развития предприятий.

2. Внедрение системы самоконтроля и создания кружков качества позволит повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции, создать положительный имидж предприятия, обеспечить завоевание

Таблица 3

Прогнозный расчет экономического эффекта от внедрения элементов TQM на ОАО «Искож» на 2013–2017 годы, тыс. руб.

Показатели	Период				
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
1. Издержки внедрения	10897,2	–	–	–	–
2. Текущие издержки	71862,1	64675,9	58208,3	52387,5	42434,0
3. Предотвращенные убытки	7186,2	6467,2	5820,8	5238,7	4714,8
4. Прибыль по качеству	-4861,1	1606,1	7426,9	12665,6	17380,4
5. Прибыль по качеству дисконтированная	-4472,2	1365,2	5793,0	8865,9	10775,9
6. Ценность качества	-15369,4	-14004,2	-8211,2	654,7	11430,5
7. Издержки дисконтированные	76138,6	54974,5	45402,5	36671,3	26309,1
8. Издержки управления качеством (кумулятивные)	76138,6	131113,1	176515,5	213186,8	239495,9

и сохранение предпочтительной доли рынка и добиться превосходства над конкурентами.

Литература

1. Бляхман Л.С. Проблемы модернизации и перехода к новой модели экономического роста // Проблемы современной экономики. – 2013. – №1 (45).
2. Система менеджмента качества. Основные положения и словарь. ISO 9000:2005.

СИСТЕМНЫЕ ПРИНЦИПЫ ЖИЛИЩНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

Н.С. Черкасов

Жилищно-строительная политика имеет особое значение в условиях новой российской индустриализации, которая осуществляется в интересах восстановления промышленного потенциала страны и недопущения новых ошибок в системе промышленного производства.

Для разработки принципов, на которых должна строиться региональная жилищно-строительная политика, необходимо уяснить сущность и содержание этой категории.

Следует отметить, что в общем виде политика подразумевает определенную систему действий, которая включает постановку цели, выбор ме-

тодов ее достижения, оценку достигнутых результатов и, с учетом этого, корректировку первоначально предложенных целей и методов [1, с. 11]. В то же время, действующие нормативные документы не дают определения этой политики. Этого не было ни в утратившем силу (с 1.03.2005 на основании Федерального закона от 29.12.2004 № 189-ФЗ) Законе Российской Федерации «Об основах федеральной жилищной политики» от 24 декабря 1992 года № 4218-1, ни в действующих нормативных актах.

Ряд авторов предлагают собственное формулирование этого важного направления социально-экономической политики.

В монографии «Государственная жилищная политика: Социальное измерение», подготовленной в Институте экономики РАН, под жилищной политикой понимается «деятельность государства, направленная на поддержку граждан в решении жилищной проблемы и реализации права граждан на жилье. Она реализуется с помощью различных форм вмешательства государства в строительство, распределение и использование жилищного фонда, регулирование жилищного хозяйства, независимо от формы собственности на недвижимость, землю или средства строительства» [1, с. 29].

Иное определение этой категории дает И.В. Тимаков: «Жилищная политика представляет собой взаимосвязанную совокупность основных направлений и реализующих их институциональных, социальных, организационных, градостроительных, экономических мероприятий, предназначенных для удовлетворения потребностей граждан в жилье. При этом он отмечает, что реализация жилищной политики может быть подчинена экономическим задачам, а может существовать в виде универсальной господдержки населения в условиях социального государства» [2].

Оба определения едины в обозначении цели проведения этой политики – удовлетворение потребностей граждан в жилье. Однако первое из них опирается также на необходимость обеспечения конституционного права граждан на жилье и в большей степени отражает роль государства в регулировании жилищной политики, тогда как второе делает акцент на совокупности мероприятий различного уровня, направленных на обеспечение потребности граждан в жилье.

Соглашаясь с приведенными выше определениями, дадим собственную интерпретацию этой категории.

Под жилищной политикой предлагается понимать совокупность направлений действий всех заинтересованных сторон (хозяйствующих субъектов, федеральных и региональных государственных органов, органов местного самоуправления, общественных организаций), направленных на обеспечение населения региона доступным и ка-

качественным жильем с целью обеспечения базовых конституционных прав и повышения качества жизни.

Такая интерпретация сущности жилищной политики демонстрирует, прежде всего, комплексный характер этой категории. Более того, она дает основания в рамках ее выделить жилищно-строительную политику, под которой следует понимать целенаправленную деятельность органов государственной власти региона и органов местного самоуправления, хозяйствующих субъектов, представительств в регионе федеральных органов власти, а также общественных организаций по обеспечению населения региона доступным и качественным жильем как путем непосредственного участия в строительстве жилья, включая финансирование и субсидирование его возведения, так и с помощью создания механизмов самостоятельного решения гражданами жилищной проблемы, а также условий для обеспечения реализации жилищно-строительной политики.

Приведенные выше определения сущности региональной жилищной политики позволяют обозначить ее стратегическую цель, которая в общем виде сводится к обеспечению населения жильем как основы для решения комплекса других вопросов социального и экономического развития, включая пространственное развитие региона. При этом задача обеспечения населения доступным и комфортным жильем должна решаться на основе предоставления населению возможности выбора формы собственности на жилье, а также обеспечивать создание благоприятной среды обитания [1, с. 29].

Одним из необходимых условий обеспечения реализации региональной жилищно-строительной политики является развитие индустрии строительных материалов. Строительная отрасль – это локомотив, который тянет за собой всю экономику, отметил президент ОМОР Российского союза строителей В.А. Яковлев [3]. По состоянию на 2010 г., в России функционировало около сотни домостроительных комбинатов (далее – ДСК), которые были модернизированы и оснащены новыми технологическими линиями. По оценкам экспертов, в 35 субъектах РФ существует принципиальная возможность строительства жилья эконом-класса на базе модернизированных ДСК, что позволяет возводить до 80 млн кв. м жилья в год, то есть выйти на уровень фактически не достигнутых целевых ориентиров Программы «Жилище» на 2010 год [3] (отметим, что запланированный годовой объем ввода жилья в 2015 г. составляет, по разным источникам, от 90 до 100 млн кв. м).

Обратимся теперь к анализу исходных факторов разработки региональной жилищно-строительной политики, условиям, способствующим или тормозящим ее реализацию.

Предпосылками формирования и реализации региональной жилищно-строительной политики следует считать, в первую очередь, интересы населения, представленного, в том числе, общественными организациями (экологическими, социальной направленности и пр.), а также целевыми установками органов власти и хозяйствующих субъектов из строительной отрасли региона.

К числу основных факторов, способствующих в настоящее время формированию в регионах Российской Федерации эффективной жилищно-строительной политики, следует отнести следующие:

- Приоритетная ориентация региональных и муниципальных органов власти на решение социальных проблем, включая жилищную, что отражено в документах стратегического развития практически всех субъектов РФ (региональных стратегиях, программах социально-экономического развития).

- Фактическое наличие в регионах страны свободных для застройки земель (все виды поселений составляют в земельном балансе России около 1%, что является весьма низким показателем [4]).

- Объективная потребность в формировании эффективных систем расселения, поскольку усиливающаяся во многих субъектах РФ неравномерность расселения жителей по территории, ведущая к поляризации экономического пространства, разрыву его инфраструктурного каркаса, становится в настоящее время одним из препятствий модернизации экономики, перевода ее на инновационный путь развития.

- Сохраняющаяся тенденция возрастания спроса на продукцию отрасли жилищного строительства, объекты недвижимости как со стороны населения, так и хозяйствующих субъектов.

Однако наряду с факторами, способствующими формированию эффективной региональной жилищно-строительной политики, существуют и факторы, препятствующие ее проведению. В их числе:

- Недостаточная обеспеченность нового строительства инфраструктурно подготовленными земельными участками.

- Сложность системы согласований проектов в строительной сфере (в т.ч. в жилищной).

- Очевидный дисбаланс средств, выделяемых на стимулирование спроса на рынке жилья, и средств на стимулирование предложения: действия властей, направленные на стимулирование спроса, достаточно успешны (развитие ипотеки и т.д.), в то время как изменения, необходимые для стимулирования предложения (увеличения объемов строительства и количества строительных компаний, стимулирования конкуренции на рынке), реализовываются крайне медленными темпами.

- Высокий уровень налоговой нагрузки.

- Неплатежеспособность заказчиков.
- Высокая стоимость строительных материалов.
- Недостаток заказов на работы для средних и малых строительных фирм и организаций.
- Нехватка квалифицированных кадров и, как следствие, заполнение вакансий в строительных организациях преимущественно мигрантами.
- Нехватка и износ специальных строительных машин и механизмов.
- Низкая доступность кредитных ресурсов [5].

Наличие комплекса факторов, как способствующих, так и препятствующих формированию и реализации эффективной региональной жилищно-строительной политики, позволяет нам выдвинуть тезис о том, что при разработке этой политики необходимо опираться на научнообоснованную систему принципов, учитывающих как приоритеты развития субъектов РФ, так и реальные особенности и закономерности идущих в российском обществе социальных процессов.

В целом, региональная жилищно-строительная политика должна опираться на такую систему принципов, которую регионы в лице органов власти, хозяйствующих субъектов, общественных организаций, так или иначе заинтересованных в проведении эффективной региональной жилищно-строительной политики, обязаны соблюдать. При этом мы полагаем, что следует выделять общесистемные и специфические принципы.

В ряду общесистемных принципов мы выделяем принципы целенаправленности, системности, комплексности, адаптивности, единства функционирования и развития, согласования целей и интересов, эффективного использования ресурсов, сбалансированности.

Принцип целенаправленности подразумевает, что обоснование системы целей развития жилищно-строительного комплекса региона должно базироваться на устанавливаемых социальных стандартах в пределах определенной административно ограниченной территории. При этом целенаправленность предполагает проведение региональной жилищно-строительной политики как целостной системы, включающей политику развития отдельных его направлений, которые должны осуществляться с учетом общих целевых ориентиров развития всей жилищно-строительной отрасли региона. Векторы развития каждой подсистемы должны задаваться в направлении достижения результирующего вектора развития. Отсюда вытекает и принцип единства целей, направлений, задач и механизмов проведения региональной жилищно-строительной политики.

Принцип системности означает, что региональную жилищно-строительную политику следует рассматривать как целостную, упорядоченную, сложноорганизованную систему, состоящую из совокупности взаимосвязанных элементов, функционирование которых требует согласования и взаимоувязки (например, по целям и направлениям развития самой строительной отрасли, отрасли производства строительных материалов, системы жилищно-коммунального хозяйства и т.д.).

С принципом системности тесно связан принцип комплексности, понимаемый в данном случае как комплексный подход к разработке и реализации региональной жилищно-строительной политики. При этом если системность означает подход к исследованию объекта как совокупности подсистем, то комплексность предполагает полноту охвата всех направлений реализации региональной жилищно-строительной политики. Имеется в виду, прежде всего, то, что она должна охватывать экономические, социальные, организационные аспекты и направляться на решение стратегической цели: достижения уровня экономического и социального развития [6].

Принцип сбалансированности предполагает соблюдение и поддержание равновесного состояния между различными направлениями, уровнями, элементами региональной жилищно-строительной политики. Сбалансированию подлежат следующие аспекты политики:

- триада «природа – экономика – население»;
- пропорции экономических и социальных целей развития территории;
- управленческое воздействие на территорию (территориальный экономический комплекс) со стороны государства (федеральный уровень) – собственно региона (региональный уровень) – субъекта Федерации (в случае несовпадения уровня субъекта и региона) – совокупности муниципалитетов, находящихся на данной административно ограниченной территории;
- соблюдение баланса интересов в разрезе «городские – сельские поселения» (включая финансовую сбалансированность);
- установление баланса между федеральными, региональными и муниципальными (местными) интересами и интересами населения.

Кроме того, необходимо соблюдение баланса жилищных интересов разных групп населения (с различным уровнем доходов) – особенно это актуально в городском планировании с точки зрения недопущения формирования депрессивных районов с высоким уровнем преступности и т.п.

В этом же контексте следует рассматривать принцип оптимального сочетания отраслевых интересов множества профильных строитель-

ных и смежных организаций, расположенных на территории региона, и территориальных интересов (в тех же сферах экономики, экологии, социальных и культурно-этнических проблем регионов) в части их обеспечения продуктами и услугами жилищного строительства.

Принцип включенности предполагает, что требования к созданию, функционированию и развитию региональной жилищно-строительной политики определяются со стороны более сложной системы – социально-экономической политики развития Российской Федерации, включающей в себя среди прочих элементов и политику в сфере жилищного строительства каждого из входящих в состав России регионов.

Принцип динамичности требует, чтобы региональная жилищно-строительная политика разрабатывалась и функционировала как прогрессивно развивающаяся система. Для этого в региональной жилищно-строительной политике должна предусматриваться возможность мониторинга, коррекции и совершенствования ее как целостной системы, а также возможность мониторинга, коррекции и совершенствования входящих в состав этой политики подсистем, компонентов и связей между ними, как в любой системе с переменной структурой.

Важным принципом является и принцип единства функционирования и развития, который может быть раскрыт как недопущение противоречий между настоящим, текущим моментом и будущим, согласование тактических и стратегических целей региональной жилищно-строительной политики, поскольку результатом функционирования системы (в данном случае – региональной жилищно-строительной политики) должно стать максимально возможное удовлетворение региона в продукции (услугах) жилищного строительства.

К числу общих принципов относится принцип выделения приоритетов, вытекающий из постановки текущих и перспективных (тактических и стратегических) целей развития региональной жилищно-строительной политики с учетом важности и значимости тех или иных ее подсистем или компонентов, социально-экономической эффективности в достижении поставленной системы целей в данный конкретный момент.

С принципом выделения приоритетов связан и принцип адресности, который подразумевает выделение групп населения, на решение проблем которых должны быть направлены располагаемые ресурсы.

Принцип адаптивности жилищно-строительной политики региона исходит из необходимости ее проведения с учетом возможных

изменений как внешней по отношению к региону среды, так и изменений в функционировании и развитии самой социально-экономической системы региона.

Принцип совместимости состоит в том, что все аспекты, направления, уровни региональной жилищно-строительной политики и структурные связи между этими подсистемами, направлениями, ресурсами и средствами обеспечения региональной жилищно-строительной политики должны быть согласованы, чтобы обеспечивалось совместное функционирование всех подсистем и сохранилась открытая структура системы региональной жилищно-строительной политики в целом.

Принцип взаимодействия и сотрудничества федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления должен обеспечивать скоординированность принятия решений в области региональной жилищно-строительной политики на федеральном, региональном и местном уровнях. Следует отметить, что для существующего механизма управления региональной политикой характерна несогласованность основных групп интересов субъектов такой деятельности различных уровней управления. Интересы субъектов Российской Федерации нередко вступают в противоречие с целями и задачами соответствующих федеральных органов управления, а муниципальные интересы не всегда совпадают с теми и другими. Особенно это проявляется при определении долгосрочных перспектив развития региона.

Значимым является и принцип эффективного использования ресурсов, сводимый к достижению максимальных результатов с минимальными затратами, в том числе в сфере региональной жилищно-строительной политики, – к достижению основной системы целей за счет рационального использования ресурсов всех видов.

Специфические (частные) принципы обусловлены особенностями объектов и субъектов региональной жилищно-строительной политики. К специфическим принципам региональной жилищно-строительной политики можно отнести следующие:

соблюдение конституционных прав и гарантий прав каждого гражданина, семьи и иных социально-демографических групп и слоев населения в части соблюдения его права на жилище;

преemptивность и последовательность проводимой политики в сфере жилищного строительства на разных этапах ее осуществления; отсутствие ее зависимости от политических и организационных перемен в системе управления государством. Пересмотр принятых стра-

тегических направлений жилищно-строительной политики не чаще, чем один раз в 10–15 лет;

дифференцированность программ и мероприятий, ориентированных на удовлетворение потребностей в жилье каждой из социальных групп населения в зависимости от его половозрастных, социально-экономических, социально-статусных, национально-этнических и иных характеристик, а также природно-климатических условий в рамках региональной жилищно-строительной политики;

принцип демократизма (открытости, социального партнерства), реализуемый через привлечение всех заинтересованных сторон к участию в формировании и реализации жилищно-строительной политики региона;

использование ресурсов социального партнерства, в том числе партнерства с некоммерческими организациями, при формировании и реализации региональной жилищно-строительной политики;

осуществление контроля региональной жилищно-строительной политики со стороны гражданского общества.

Применение указанных принципов при разработке и реализации региональной жилищно-строительной политики должно не допускать решений, ведущих к сбоям в реализации жилищно-строительной политики региона.

Литература

1. Государственная жилищная политика: Социальное измерение / Отв. ред. Т.В. Соколова. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009.

2. Схема территориального планирования Московской области – основные положения градостроительного развития. Утверждена постановлением Правительства Московской области от 11 июля 2007 г. № 517/23. – М., 2007.

3. Интервью президента ОМОР Российского союза строителей В.А. Яковлева «Строительная отрасль – это локомотив, который тянет за собой всю экономику». [Электронный ресурс.] – Режим доступа: <http://www.prosro.ru/news/>

4. Лебедев А., Некипелов А. Малоэтажные дома как архимедова точка опоры. Доступное жилье: частная проблема и общенациональная задача. Известия. 11 августа 2005. [Электронный ресурс.] – Режим доступа: http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_40_aId_349322.html

5. Смирнов В.М. Регулирование развития жилищного строительства крупного города : Автореф. дисс. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук. СПб., 2009.

6. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. – М., 2008.

ТРАНСГРАНИЧНАЯ ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РОССИИ: КООРДИНАЦИЯ СТРАТЕГИЙ СЕВЕРО-ЗАПАДА РОССИИ И РЕГИОНА БАЛТИЙСКОГО МОРЯ

А.М. Ходачек

В последние годы макрорегион Балтийского моря демонстрировал высокие экономические показатели и был локомотивом роста как в европейской, так и в российской части территории. Наличие мощного производственного потенциала, богатая ресурсная база, переплетение национальных и региональных экономик, ухудшение экологической ситуации ставят вопрос о планировании развития макрорегиона как целостной социально-экономической системы в период новой индустриализации России.

Россия и Европейский союз проявляют повышенное внимание к проблематике макрорегионального стратегического планирования. Европейский союз в 2009 году принял Стратегию для региона Балтийского моря (далее – Стратегия ЕС для РБМ, или Балтийская стратегия ЕС), а в 2011 году – Стратегию по развитию Дунайского региона. Россия, которая в 2000 году ввела систему федеральных округов, развивает систему макрорегионального планирования. Одним из последних шагов стало принятие Правительством Российской Федерации в 2011 году Стратегии социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года (далее – Стратегия СЗФО 2020).

После появления двух стратегий – российской и европейской – стало ясно, что они частично совпадают как в области географии, так и по основным приоритетным направлениям. Сторонами активно обсуждается возможность координации усилий России и Европейского союза в макрорегионе Балтийского моря для решения общих задач.

Проблематика разделяется на две составляющие.

Первая – несоответствие документов Российской Федерации и Европейского союза, определяющих ориентиры стратегического развития региона Балтийского моря в вопросах обозначения наиболее важных проблем, методик их разрешения, плана действий.

Вторая – отсутствие учета российского фактора в европейской стратегии, отсутствие европейского фактора в российской стратегии,

отсюда неэффективная политика сторон при решении общих проблем макрорегиона в вопросах экологии, развития туризма, энергетической безопасности, транспортной доступности.

Цель настоящего исследования – определение перспективных направлений сотрудничества и координации практических шагов Российской Федерации и Европейского союза в вопросах стратегического развития региона Балтийского моря и возможностей по координации действий Российской Федерации и Европейского союза.

В числе задач, способствующих достижению цели, можно назвать:

1. Поиск расхождений в трактовках общих проблем (идентификация проблемы, инструментов ее устранения, временных рамок) в документах стратегического характера России и Европейского союза.

2. Анализ деятельности органов государственной власти Российской Федерации и органов Европейского союза в сфере практической реализации документов стратегического характера в регионе Балтийского моря.

3. Формирование рекомендаций в отношении развития сотрудничества между сторонами в регионе Балтийского моря, направленного на решение общих проблем.

При подготовке материалов были использованы:

Документы стратегического характера Российской Федерации и Европейского союза:

- Стратегия социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года с сопутствующими документами в виде проекта Плана мероприятий по реализации Стратегии социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года [1];

- Сообщение Комиссии Европейского союза по Стратегии ЕС для региона Балтийского моря [2] с сопутствующим Планом действий [3].

В результате стало возможным представить функциональные аспекты российской и европейской стратегий. Был проведен сравнительный анализ российского и европейского подхода в отношении развития сотрудничества в регионе Балтийского моря.

Таким образом, возникли условия для перехода от координации стратегий к координации планов действий через совместные проекты. В качестве программы действий можно предложить следующее:

1. Завершение работы по координации стратегий, что позволяет осуществлять комплексный анализ территориального маркетинга макрорегиона Балтийского моря.

2. Проведение работы по координации планов действий к Стратегиям.

3. Создание отраслевых программ в приоритетных сферах сотрудничества: экология, энергетика, транспорт, туризм.

4. Отбор проектов, которые оцениваются как приоритетные при их совместной реализации.

5. Развитие внутреннего содержания «Партнерства для модернизации Россия – ЕС» и придание ему балтийского измерения.

Российский фактор играл серьезную роль в сотрудничестве в регионе на начальном этапе. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между РФ и Европейскими сообществами было подписано 24 июня 1994 года и стало базовым документом в отношениях России и ЕС, способствовало укреплению сотрудничества, в том числе и в регионе Балтийского моря.

Большая часть статей раздела VII «Экономическое сотрудничество» – сельское хозяйство, энергетика, окружающая среда, транспорт, туризм, таможенное дело – вошли в Балтийскую стратегию ЕС в качестве важных направлений сотрудничества России и ЕС [4].

В 2004 году Литва, Латвия, Эстония и Польша стали членами Европейского союза. Границы ЕС и России значительно расширились. Встал вопрос о новом формате взаимодействия на приграничных территориях.

Россия и ЕС приняли решение о запуске пяти программ Европейского инструмента соседства и партнерства на 2007–2013 годы: «Колларктик», «Карелия», «Юго-Восточная Финляндия», «Эстония – Латвия – Россия», «Литва – Польша – Россия». Главная их особенность состоит в совместном финансировании, а следовательно, и в совместном управлении трансграничным сотрудничеством.

Балтийская стратегия запустила широкую общественную и внутриполитическую дискуссию о создании новой системы территориального управления в ЕС – макрорегионов и сопутствующих стратегий.

Стратегия СЗФО–2020 выполняет роль ориентира при формировании федеральных целевых программ [5].

Стратегия СЗФО–2020 схожа с Балтийской стратегией ЕС, она не содержит положений, предусматривающих изменение федерального законодательства по вопросам социально-экономического развития всей территории Российской Федерации.

Для разработки рекомендаций по синхронизации российских и европейских усилий в регионе Балтийского моря целесообразно отобрать направления Стратегии СЗФО–2020, которые тематически и территориально могут использоваться для активизации российско-европейского сотрудничества.

В силу того что российская часть региона Балтийского моря заметно меньше площади государств ЕС, расположенных в макрорегионе, за основу отбора направлений была взята именно Европейская стратегия.

Какие отрасли, перечисленные в Стратегии СЗФО–2020, наиболее перспективны для активизации сотрудничества с ЕС в решении общих проблем?

Из Стратегии СЗФО–2020 следует, что одной из главных ее целей является формирование территориального экономического комплекса приграничного типа. Ключевое направление – это обеспечение внешнеэкономической деятельности России. Именно для этих целей ставятся задачи по развитию транспортной инфраструктуры, включая порты и сеть дорог.

В 2012 году через Северо-Запад России было вывезено около трети внешнеторговых грузов страны [6]. В силу этого Северо-Запад России и регион Балтийского моря приобретают стратегическую важность для нашей страны. Одну из главных функций играют транспортные коммуникации – железные дороги, автомагистрали и порты.

В российской части региона Балтийского моря расположены такие крупные российские порты, как Приморск, Высоцк, Большой порт Санкт-Петербург, порт Усть-Луга.

Транспортная система выполняет также транзитные функции, в ближайшие годы их значимость будет возрастать. Северо-Запад России включен в сеть международных транспортных коридоров:

- Северный морской путь;
- Панъевропейские транспортные коридоры № 1 и 9;
- два евроазиатских коридора – «Транссиб» и развивающийся проект коридора «Север – Юг».

Укрепление российско-европейского сотрудничества в транспортно-логистической сфере отвечает обоюдным интересам.

Еще одним направлением, где потенциально возможно значительное расширение взаимовыгодного сотрудничества, является энергетика.

В конце 2009 года в соответствии с обязательствами, которые взяла на себя Литва при вступлении в ЕС, была закрыта Игналинская АЭС. Это создало существенные трудности в обеспечении энергией во всех Балтийских государствах.

Закрытие Игналинской АЭС также повлияло и на ситуацию в России: более трети потребностей Калининградской области в электроэнергии обеспечивалось за ее счет. Для преодоления энергодефицита в Калининградской области было принято решение о строительстве Балтийской АЭС.

Однако одним из более важных назначений Балтийской АЭС станет покрытие потребностей в электроэнергии в сопредельных государствах. В настоящий момент в качестве одних из главных потребителей энергии Балтийской АЭС рассматриваются государства Балтии.

Учитывая это обстоятельство, у России и ЕС есть все возможности для сотрудничества в сфере энергетики. Вопросы энергетики тесно связаны с экологической безопасностью.

В Стратегии СЗФО–2020 вопросам защиты окружающей среды уделяется гораздо меньше внимания, чем развитию социально-экономического потенциала. Тем не менее именно работа над разрешением экологических проблем наиболее перспективна с точки зрения выстраивания российско-европейского сотрудничества в макрорегионе Балтийского моря. В этой сфере наименее очевидны конфликты интересов.

Региональное транснациональное сотрудничество принимает форму инициатив и проектов, затрагивающих разнообразные региональные проблемы, такие как экономическое развитие, защита окружающей среды, инфраструктура, образование, усиление функций местного самоуправления, пространственное планирование и региональное развитие. Более того, участники проектно-ориентированных инициатив в РБМ представляют множество различных уровней управления, научные и академические сообщества, в том числе неправительственные организации.

Важное значение для сотрудничества в регионе Балтийского моря имеет Программа «Северное измерение», предназначенная для политической поддержки проектов, направленных на развитие регионов Балтийского моря, Норвегии, Исландии, а также Северо-Запада России и повышения эффективности их взаимодействия в части проектов и программ Европейского союза. Приоритеты программы «Северное измерение»: охрана окружающей среды, ядерная безопасность, сотрудничество в сфере энергетики, деловое сотрудничество, правосудие и внутренняя политика, здравоохранение, социальное развитие и др. Один из главных принципов «Северного измерения» – «позитивная взаимозависимость».

Поскольку «Северное измерение» являлось программой Европейского союза, то он самостоятельно определял приоритеты и направления его развития. По этой причине Россия потеряла интерес к программе, ее участие свелось к политическому лозунгу, а деятельность в рамках «Северного измерения» замедлилась. «Северное измерение» превратилось в «зонтичную концепцию», которой приписывались осуществлявшиеся в регионе инициативы и мероприятия, не имеющие непосредственного отношения к программе [7].

Проложенный по дну Балтийского моря газопровод «Северный поток» – это новый шаг в экономическом сотрудничестве на Балтике. Природный газ из России и произведенная на основе газа электроэнергия обеспечат надежное энергоснабжение, укрепят энергобезопасность и сделают жизнь огромного количества людей более комфортной.

Строительству «Северного потока» предшествовала серьезная полемика. Спектр суждений и оценок по этой теме был довольно широк, а тональность весьма критична.

Крупный инвестиционный проект «Балтийское энергетическое кольцо» соединил бы в единое целое энергосистемы всех стран региона. Существенным элементом этого кольца является Балтийская АЭС в Калининградской области, запуск первого блока которой запланирован на 2016 год. Идея Балтийского энергетического кольца, включающего строящуюся АЭС в Калининграде, приобретает актуальность в связи с изменениями в энергобалансе европейских государств с учетом вывода АЭС из эксплуатации [8].

Конкурентоспособность государств Балтийского моря зависит от уровня развития транспортного комплекса, позволяющего снизить затраты в конечной цене продукции и услуг.

В таблице 1 дан рейтинг глобальной конкурентоспособности государств Балтийского моря в 2013 году, включая оценку по показателю «развитие инфраструктуры».

Таблица 1

Рейтинг глобальной конкурентоспособности государств Балтийского моря в 2013 году

Страна	Рейтинг глобальной конкурентоспособности в 2013 г.		Показатель «Развитие инфраструктуры»	
	Рейтинг	Оценка, баллы	Рейтинг	Оценка, баллы
Финляндия	3	5.54	3	6.5
Германия	4	5.51	10	6.2
Швеция	6	5.48	21	5.7
Дания	15	5.18	18	5.7
Эстония	32	4.65	33	5.2
Польша	42	4.46	84	4.0
Литва	48	4.41	44	5.1
Латвия	52	4.40	50	4.9
Россия	64	4.25	93	3.8

Источник: World Economic Forum 2013. *The Global Competitiveness Report 2013–2014*.

В Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года сформулировано шесть целей:

1. Формирование единого транспортного пространства России на базе сбалансированного опережающего развития эффективной транспортной инфраструктуры.

2. Обеспечение доступности и качества транспортно-логистических услуг в области грузовых перевозок на уровне потребностей развития экономики страны.

3. Обеспечение доступности и качества транспортных услуг для населения в соответствии с социальными стандартами.

4. Интеграция в мировое транспортное пространство, реализация транзитного потенциала страны.

5. Повышение уровня безопасности транспортной системы.

6. Снижение негативного воздействия транспортной системы на окружающую среду.

К числу наиболее крупных проектов развития транспортной системы Российской Федерации на период до 2030 года относятся:

– модернизация и развитие морских портов с целью повышения их конкурентоспособности на основе увеличения их мощностей и оптимальной специализации, создания особых портовых зон и логистических центров;

– приоритетное развитие морских портов, расположенных на направлениях международных транспортных коридоров «Север – Юг», «Запад – Восток» (Усть-Луга, Большой порт Санкт-Петербург);

– создание и развитие высокоскоростных магистралей (ВСМ) на участках Москва – Санкт-Петербург, Москва – Нижний Новгород – Казань – Екатеринбург и Москва – Сочи;

– развитие железнодорожных линий на подходах к Санкт-Петербургскому железнодорожному узлу, Московскому железнодорожному узлу;

– развитие контейнерных и контрейлерных перевозок контейнеропригодных грузов по международному коридору «Север – Юг» внутренним водным транспортом.

Проведенный анализ показал отсутствие необходимой интеграции между государствами Балтийского моря в реализации транспортной политики. В связи с этим целесообразно разработать единую стратегию транспортного развития стран Балтийского моря на базе общих интересов, целей и приоритетов в развитии транспортно-логистического комплекса, предусматривающую «запуск» мягких горизонтальных интеграционных мер по формированию единого транспортного пространства с целью достижения синергетического эффекта и повы-

шения общей конкурентоспособности региона как на европейском, так и на мировом рынках транспортных услуг.

Стратегия СЗФО–2020 определяет платформы сотрудничества, такие как Арктический совет, Совет Баренцева / Евроарктического региона, Совет государств Балтийского моря, партнерство «Северное измерение».

Рекомендации для двух Стратегий могут касаться не только тех направлений, которые приведены в российском и европейском документе, но и тех сфер, где усиление российско-европейского сотрудничества является важным для достижения положительного эффекта для всего региона Балтийского моря.

Одним из главных назначений Стратегии ЕС для РБМ является укрепление региональной идентичности, продвижение культурного и природного наследия, формирование совместных российско-европейских международных программ.

Литература

1. Стратегия социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 г. http://www.minregion.ru/activities/territorial_planning/strategy/federal_development/szfo/

2. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions concerning the European Union Strategy for the Baltic Sea Region. Brussels: 10.6.2009. http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/communic/baltic/com_baltic_en.pdf

3. Commission staff working document accompanying the Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the regions concerning the European Union Strategy for the Baltic Sea Region. Action plan. January 2012 Version. Commission of the European Communities. Brussels: 2012. <http://www.esparama.lt/es_parama_pletra/failai/fm/failai/ES_parama_verslui/2012-02-01_action2012_en.pdf>

4. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве, учреждающее партнерство между Российской Федерацией с одной стороны и Европейскими сообществами и их государствами-членами – с другой стороны. Корфу, 24 июня 1994 г. http://eulaw.edu.ru/documents/legislation/eea/pca_russia.htm

5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 18 ноября 2011 г. № 2074-р «О Стратегии социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года». <http://government.ru/gov/results/17299/>

6. Кочегарова Т.М. Роль Балтийского региона в сотрудничестве Россия – Евросоюз // Фонд исторической перспективы. http://www.perspektivy.info/oykumena/europe/rol_baltijskogo_regiona_v_sotrudnichestve_rossija-jevrosojuz_2011-06-24.htm

7. Болотникова Е.Г., Межевич Н.М. Политика «Северного измерения»: современное состояние и перспективы развития // Балтийский регион. – 2010. – № 4.

8. Прицепов А. К началу председательства России в Совете государств Балтийского моря / А. Прицепов, С. Петрович // Международная жизнь. – 2012. – № 8. – С. 18–27.

ГЛАВА 3. ИСТОЧНИКИ И МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

К ВОПРОСУ ОБ ИСТОЧНИКАХ ФИНАНСИРОВАНИЯ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В.В. Иванов

Развитие российской экономики в последние годы в значительной мере определяется характером глобального экономического кризиса, преодоление которого связывается с формированием современной модели экономического роста, предполагающей появление новой технологической базы общества, существенно повышающей производительность труда и удешевляющей производство. Мы являемся свидетелями начала новой индустриализации в развитых странах. Она связана, прежде всего, с появлением секторов экономики, в которых интеллектуальная и производственная деятельность тесно переплетаются. При этом фактор затрат на ресурсы перестает выступать в качестве определяющего при размещении производств.

Необходимость новой индустриализации российской экономики осознается в обществе на всех уровнях. Принимается множество решений, как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов федерации, направленных на улучшение инвестиционного климата, на форсированное развитие отдельных секторов экономики. Однако результативность подобных решений крайне низка. Экономика страны хотя и растет, но темпы роста снижаются. Если годовой прирост ВВП в 2012 г. составил 3,4%, то в 2013 г. ожидается его снижение почти в 2 раза.

Важнейшим фактором замедления экономического роста в России в 2013 г. является падение инвестиций в основной капитал. В целом по России по предварительной оценке Росстата объемы инвестиций в январе-июне 2013 г. сократились на 1,4%. Наибольшее снижение объема инвестиций имели предприятия сектора добычи топливно-энергетических полезных ископаемых (минус 15% год к году), металлургии – минус 22,8%, а также в производстве стройматериалов. Здесь объемы капложений в первом квартале 2013 г. снизились по сравнению с тем же периодом 2012 г. на треть [1]. К дополнительным факторам, сдерживающим рост ВВП, следует отнести замедление кредитования населения и, как следствие, снижение внутреннего спроса, уменьшение

прибыли, рентабельности и, соответственно, уменьшение собственных средств, направляемых на развитие; высокий процент банковского кредита, крайне затрудняющий привлечение заемных средств. В табл. 1 приведены финансовые результаты предприятий реального сектора российской экономики без субъектов малого предпринимательства.

Таблица 1

**Финансовые результаты экономики (без субъектов малого предпринимательства, банков, страховых компаний)
в I квартале 2011–2013 гг.**

	1 квартал 2011 г.	1 квартал 2012 г.	1 квартал 2013 г.
Выручка от продажи продукции, млрд руб.	18479,5	21265,5	23646,7
К соответствующему периоду предыдущего года, в %	40,6	15,1	11,2
Себестоимость проданной продукции, коммерческие и управленческие расходы, млрд руб.	16413,6	19213,9	21817,7
К соответствующему периоду предыдущего года, в %	40,7	17,1	13,7
Прибыль от продажи продукции, млрд руб.	2065,9	2051,6	1829,1
К соответствующему периоду предыдущего года, в %	39,47	-0,7	-10,8
Сальдо внереализационных операций, млрд руб.	-85,7	133,5	-283
Прибыль прибыльных организаций, млрд руб.	2359,3	2581,5	2116,6
К соответствующему периоду предыдущего года, в %	33,72	9,4	-18
Убыток убыточных организаций, млрд руб.	379	396,4	570,6
К соответствующему периоду предыдущего года, в %	25,18	4,6	43,9
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток до налогообложения), млрд руб.	1980,2	2185	1546
К соответствующему периоду предыдущего года, в %	35,48	10,3	-29,2

Источник: *www.dcenter.ru*; расчеты автора.

Данные, приведенные в табл. 1, свидетельствуют о наличии ряда негативных тенденций в национальной экономике, связанных с опережающим ростом затрат на производство и реализацию продукции по сравнению с ростом выручки от продаж. Вследствие этого прибыль от продаж в первом квартале 2013 г. снизилась на 10,8% по сравнению с аналогичным периодом 2012 г., при том что рост продаж в указанном периоде составил 11,2%. Существенно (на 43,9%) возросли убытки убыточных предприятий. В результате сальдированный финансовый результат прибыльных и убыточных предприятий снизился по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. на 29,2%.

Восстановление докризисного уровня ВВП происходило при ухудшении отраслевой структуры. Не преодолен спад в производстве продукции инвестиционного спроса (строительные материалы, машины, электрооборудование, электронное и оптическое оборудование), не восстановлены объемы инвестиций в основной капитал [2]. При этом страна обладает значительными объемами ресурсов для инвестирования, о чём свидетельствуют данные, приведенные в табл. 2.

Таблица 2

Объемы располагаемых ресурсов российской экономики для инвестирования в финансовые инструменты

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
<i>в млрд руб.</i>				
ВВП	41 277	38 786	44 939	53 808
Сальдо инвестиционных доходов	-865	-997	-1218	-1388
Сальдо оплаты труда и текущих трансфертов	-426	-372	-368	-418
Валовой располагаемый доход	39 986	37 418	43 353	52 002
Конечное потребление	27 544	29 351	32 070	35 934
Валовое сбережение	12 443	8067	11 283	16 068
Привлечения от внешнего мира	2490	202	1336	2126
Итого ресурсов	15 005	8312	12 675	18 262
<i>в % к ВВП</i>				
Валовое сбережение	30,15	20,79	25,11	29,86
Привлечения от внешнего мира	6,03	0,52	2,97	3,95
Итого ресурсов	36,18	21,31	28,08	33,81

Источник: Прогноз развития финансовых рынков РФ до 2020 года / А. Ведев, Ю. Данилов. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2012. С. 36; расчеты автора.

Властные структуры пытаются развивать модернизационную и инновационную активность общества через госкорпорации и иные госу-

дарственные организации (институты). В то же время, роста спроса со стороны других экономических агентов на инвестиционные ресурсы не наблюдается. Более того, имеет место увеличение объемов оттока капитала из страны.

Инертность экономических агентов имеет под собой объективные причины. Они широко освещены в литературе. Тем не менее, вопрос модернизации, новой индустриализации российской экономики уже давно стоит на повестке дня. Различными институтами разрабатываются многочисленные прогнозы, проекты как социально-экономического развития страны в целом, так и отдельных секторов ее экономики. Любой сценарий развития национальной экономики требует оценки необходимых финансовых ресурсов. Оценки объемов этих ресурсов в литературе и в программных документах существенно расходятся. Так, например, по данным журнала «Эксперт» [3] инновационная модель развития национальной экономики потребует до 180 трлн руб. за десятилетний период. По мнению же авторов Прогноза развития финансовых рынков до 2020 г. нижняя граница необходимых ресурсов оценивается в 300 трлн руб. [4]. В любом случае встает вопрос: где взять эти ресурсы, каковы источники для модернизации национальной экономики? Стандартный набор «длинных» ресурсов включает в себя средства институциональных инвесторов, средства предприятий, средства населения, бюджетные средства, а также иностранные инвестиции. Именно эти источники финансовых ресурсов, как правило, приводятся в различных программах социально-экономического развития РФ. Рассмотрим потенциал этих источников исходя из существующих условий функционирования национальной экономики.

В экономике развитых стран наибольшие объемы долгосрочных инвестиционных ресурсов сосредоточены в страховых компаниях и пенсионных фондах. К сожалению, в России эти институты не обладают значимыми объемами «длинных» денег. В российской экономике наибольшие объемы финансовых ресурсов аккумулируют коммерческие банки. На фоне стагнации развития реального сектора экономики банковская система России успешно решает свои задачи. С 2009 г. активы банковского сектора растут значительно быстрее размеров национальной экономики. Совокупные активы банков в 2012 г. составили порядка 79% ВВП страны.

В то же время положение в банковском секторе России нельзя рассматривать как беспроблемное. Начиная с 2011 г. наметились негативные тенденции в формировании ресурсной базы. Они связаны со снижением нормы сбережений домашних хозяйств и с сокращением темпов роста остатков на счетах корпоративных клиентов. Уве-

личение же темпов привлечения средств нерезидентов российскими банками связано с высокими рисками, ибо одновременно с ростом чистых иностранных активов в 2012 г. происходило сжатие чистой валютной позиции; другими словами – имело место превышение активов в иностранной валюте над пассивами в иностранной валюте. Такое положение дел в банковском секторе России вызывает серьезные опасения в связи с возможностью одновременного вывода нерезидентами своих активов из российских банков. Подобная ситуация возникла во время финансового кризиса 2008 г. Одновременный отток средств нерезидентов привел к появлению огромной недостаточности в ресурсной базе коммерческих банков России. Для разрешения этой ситуации монетарными властями России было использовано порядка 200 млрд долл. США средств резервных фондов России.

Кредитные ресурсы в настоящее время являются вторыми по объемам (после кредиторской задолженности) источников финансирования отечественных предприятий. Суммарная чистая прибыль компаний России по своим объемам существенно меньше объемов кредитования. Так если объемы кредитования в 2011 г. составили порядка 20 трлн руб., то общий финансовый результат (прибыль минус убытки) составил 7,2 трлн руб. [5]. В 2012–2013 гг. этот разрыв еще больше возрос в связи со значительным уменьшением прибыли отечественных компаний и возросшим количеством убыточных предприятий. При этом уменьшилась и доля средств банков, направляемых на кредитование корпоративных клиентов. Если в 2011 г. банки направляли на кредитование реального сектора 46% своих ресурсов, то в 2012 г. – только 37%. В то же время доля розничного кредитования возросла с 23% до 28% ресурсной базы банков [6].

Следует выделить две главные причины ситуации, сложившейся с кредитованием реального сектора экономики России. Первая – это крайне высокие процентные ставки по долгосрочным кредитам, превышающие доходность инвестиций для большинства российских предприятий. Вторая причина – высокие риски предоставления долгосрочных кредитов компаниям, которые готовы заимствовать под высокие проценты. Снижение темпов кредитования реального сектора банки возмещают ростом кредитования физических лиц. Если объем кредитов, выданных небанковскому сектору российской экономики в 2012 г., вырос по сравнению с 2005 г. в 5,1 раза, то инвестиции за счет банковских кредитов выросли только в 3,1 раза [7]. Возможно, эти относительные цифры покажутся вполне приемлемыми с точки зрения темпов роста, однако в абсолютных показателях объемы банковских инвестиций составили в 2012 г. меньше 1 трлн руб. [8].

В наращивании ресурсной базы коммерческих банков важная роль принадлежит центральным банкам. Банк России также активизирует свою деятельность в этом направлении. В частности, в 2012 г. вклад Центрального банка в формирование ресурсов коммерческих банков России увеличился с 13 до 18%. Опыт Европейского Центрального банка свидетельствует о возможности расширения участия Банка России в ресурсной базе коммерческих банков посредством долгосрочного рефинансирования на три года (LTRO, long-term refinancing operation). Только за два раунда LTRO (22.12.2011 г. и 29.02.2012 г.) участники (а их количество составило более 1300) получили свыше 1 трлн евро [9].

Среди источников «длинных» денег для модернизации национальной экономики важное место отводят иностранным инвестициям – как прямым, так и портфельным долгосрочным. К сожалению, инвестиционный климат в нашей стране удерживает иностранных инвесторов от активных действий. Отношение крупных институциональных инвесторов за рубежом к российскому фондовому рынку остается консервативным. Об этом свидетельствуют незначительные объемы их вложений в акции российских компаний. Например, в 2011 г. доля акций российских компаний в мировой капитализации составляла 2,43%, а доля российских акций в портфеле крупнейшего государственного фонда в США – California Public Employees' Retirement System (Calpers), стоимость активов которого в 2012 г. достигла 233 млрд долл. США, составила в 2011 г. всего 0,57% [10].

Позиция России в рейтинге развивающихся рынков, к сожалению, не укрепляется, а по ряду позиций и ухудшается. По наиболее проблемным вопросам – независимость правосудия, уровень защиты прав миноритарных инвесторов, действенность стандартов аудита и отчетности, глубина рынка акций, эффективность регулирования бирж и надежность банков – Россия существенно отстает от рынка других стран БРИК. В 2012 г. по четырем из шести рассматриваемых показателей оценки России ухудшились, а по двум – улучшились лишь на 1–2 места [11]. Очевидно, что в этих условиях ожидать существенных сдвигов в наращивании иностранных инвестиций в ближайшее время сложно.

Главным источником финансирования инвестиций предприятий остаются их собственные средства. У подавляющей части российских компаний доля собственных средств в объеме инвестиций превышает 50%. В компаниях развитых стран доля собственных средств в инвестиционном портфеле составляет порядка 20%, а 80% средств на инвестиции они заимствуют [12]. Однако, как было показано выше, чистая прибыль компаний имеет тенденцию к уменьшению. А это означает

снижение возможностей финансирования инвестиций за счет данного источника.

В странах, являющихся лидерами по темпам индустриализации и модернизации национальных экономик (Китай, Сингапур, Гонконг), важным источником длинных денег выступают сбережения населения. В России эти ресурсы, как источник длинных денег, незначительны. По официальной статистике Росстата, домашние хозяйства сберегают около 10% своих доходов. Значительная часть доходов используется населением на текущие потребительские цели, в том числе и через механизм розничного кредитования. Для наращивания нормы сбережения населения и трансформации их в долгосрочные ресурсы, безусловно, важно повышение уровня доходов населения, а также повышение стабильности и устойчивости деятельности финансовых институтов России, расширение ими состава надежных финансовых инструментов. К сожалению, в России до сих пор главными способами сбережений населения остаются банковские депозиты и вложения в недвижимость.

Важным источником в финансировании инвестиций в Российской Федерации являются бюджетные средства. В последние годы значительная их часть направляется на техническое переоснащение военно-промышленного комплекса, на развитие инфраструктуры и, прежде всего, транспортной. В то же время много вопросов возникает при оценке эффективности использования бюджетных средств. В сложившихся условиях представляется целесообразным выделение в Федеральном бюджете в самостоятельный раздел «Бюджета развития» со специальным механизмом его формирования и использования. До настоящего времени много вопросов возникает по поводу использования средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния. Средства этих фондов фактически не используются для поддержки инвестиционной активности в российской экономике. Вряд ли подобное положение можно признать правоммерным. Представляется, что средства Фонда национального благосостояния вполне могли бы быть использованы для финансирования инфраструктурных проектов на возвратной основе. Средства же Резервного фонда можно было бы использовать в качестве гарантий при привлечении зарубежных кредитных ресурсов.

У российского бюджета имеются значительные резервы для наращивания его доходной части. Прежде всего, необходимо принимать реальные меры по выведению из тени значительной части национальной экономики. Представляется, что ликвидация института налоговой полиции в Российской Федерации была преждевременной, и его

следовало бы воссоздать. В мире накоплен позитивный опыт решения проблем с теневой экономикой, и его необходимо использовать в современной России. Наряду с теневым бизнесом, который не приносит доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации, значительные объемы составляет офшорный бизнес, который легально позволяет уводить от уплаты в бюджет значительные объемы налоговых платежей и, прежде всего, налога на прибыль организаций. Безусловно, и в этом направлении необходимо использовать опыт развитых стран, элиминирующих возможности уклонения от уплаты налогов.

Итак, очевидно, что в настоящее время традиционных источников «длинных» ресурсов для форсированного перехода к созданию нового технологического уклада (новой индустриализации) катастрофически не хватает. Здесь необходимо указать на то, что в развитых странах активно используются специфические бюджетные механизмы формирования «длинных» денег в экономике в рамках осуществления так называемой «денежно-промышленной политики». Суть этой политики состоит в эмитировании валюты под финансирование конкретных бюджетных программ. Исследования показывают [13], что в течение последних лет (и до финансового кризиса, и после него) в таких странах, как США, Япония, за счет эмиссии, осуществляемой под длинные государственные инструменты, на 50–80% формировалась денежная база этих стран.

Данный механизм финансирования инвестиционной деятельности в стране неправомерно сводить к простому печатанию денег. В этом механизме финансирования важен ряд процедур. Прежде всего, необходимо иметь в виду, что государство выпускает целевые ценные бумаги, которые выкупают центральные банки стран. Эти государственные ценные бумаги в дальнейшем не участвуют в обращении на финансовых рынках. Они, в основном, размещаются на балансе центрального банка до срока их истечения. Такой механизм финансирования бюджетных программ не влияет на ликвидность финансового рынка в целом.

Если бы эти государственные бумаги размещались на вторичном рынке в обычном режиме, то отвлекали бы значительную часть средств, которые заимствуются для финансирования текущей коммерческой деятельности, т.е. происходил бы процесс, называемый в экономической науке эффектом «вытеснения».

Безусловно, приведенный выше механизм финансирования инвестиций таит в себе много рисков. В то же время он не является чем-то эксклюзивным для мировой практики и хорошо известен российским монетарным властям. Вышеизложенное свидетельствует о том,

что в практике развитых, финансово зрелых стран активно используется эмиссионный механизм финансирования инвестиций. Его необходимо изучать, анализировать с целью реального использования в российских условиях.

Литература

1. www.dcenter.ru
2. Российская экономика в 2012 г. Тенденции и перспективы. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2013. – С. 20.
3. Эксперт. 2010, № 39. – С. 87–101.
4. Прогноз развития финансовых рынков РФ до 2020 года / А. Ведев, Ю. Данилов. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2012. – С. 139.
5. Аганбегян А.Г. Социально-экономическое развитие России: финансово-кредитные аспекты // Деньги и кредит, 2013. – № 1. – С. 9.
6. Российская экономика в 2012 г. Тенденции и перспективы. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2013. – С. 191.
7. Там же. – С. 155.
8. Аганбегян А.Г. Социально-экономическое развитие России: финансово-кредитные аспекты // Деньги и кредит, 2013. – № 1. – С. 9.
9. Ершов М.В. Мировая финансовая система после кризиса: тенденции и проблемы развития // Деньги и кредит, 2013. № 1. – С. 14.
10. Российская экономика в 2012 г. Тенденции и перспективы. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2013. – С.177.
11. Там же. – С. 178.
12. Аганбегян А.Г. Социально-экономическое развитие России: финансово-кредитные аспекты // Деньги и кредит, 2013. – № 1. – С. 9–10.
13. См., например: Ершов М.В. Мировая финансовая система после кризиса: тенденции и проблемы развития // Деньги и кредит, 2013. – № 1. – С. 11–18.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ В РОССИИ

Ж.Л. Гаврилова

Экономика России выходит на новый уровень развития отношений в предпринимательской среде, который считается началом активных интеграционных процессов в мировую экономику. Такое развитие требует повышение конкурентоспособности продукции, технической реконструкции устаревшего производственного оборудования и привлечение в действующее производство инвестиционных капиталов.

В мае 2010 года PricewaterhouseCoopers, Российская экономическая школа, Российская венчурная компания и Российская корпорация нанотехнологий провели опрос руководителей 100 крупных компаний в России, чтобы оценить уровень инновационной активности крупного бизнеса, выявить ключевые факторы инновационных процессов и барьеры, препятствующие их развитию в компаниях и в России в целом.

Значительная часть крупных компаний ведет активную инновационную деятельность. Более трети (39%) респондентов заявили, что их компании в 2008–2010 гг. запустили производство новых продуктов, никогда ими ранее не выпускавшихся. Однако вдвое чаще инновации связаны с внедрением инновационных технологий и бизнес-процессов (73% и 66% респондентов, соответственно) [1].

Внедрение новых для глобальных рынков инноваций составляет заметную долю в инновационной активности: доля респондентов, внедривших инновационные продукты, новые для мирового рынка, составила 14%, технологии – 17%, процессы – 18%. С другой стороны, в два раза больше респондентов признают, что внедренные ими продукты, технологии и бизнес-процессы были новыми только для их компаний (26%, 27% и 35% от всего числа компаний, внедрявших инновации соответствующего типа), а не для глобального или даже российского рынка [1].

Таким образом, адаптация уже существующих инновационных продуктов, технологий и процессов составляет заметный сегмент инновационной активности компаний в России. Как показывает практика, для стран, отстающих от переднего края производительности, именно заимствование и адаптация могут стать главным источником быстрого роста эффективности.

Доли компаний-инноваторов, определяемые по отношению к международному рынку, постсоветскому пространству, российскому рынку, рынку региона, составили, соответственно, 18%, 31%, 49% и 53%. В отношении инноваций в международном масштабе российские компании отстают от компаний развитых стран как минимум в 3 раза [1].

Доля компаний, введивших новые продукты в 2008–2010 гг., среди частных компаний была в 4 раза выше, чем среди компаний с государственным участием и в полностью государственных компаниях. Государственные компании и компании с государственным участием, принявшие участие в исследовании, в рассматриваемом периоде не внедряли инновационные продукты, новые для глобальных рынков. Доля компаний, внедривших новые для мировых рынков инноваци-

онные технологии, среди частных компаний в два раза выше, чем среди государственных и компаний с государственным участием. Данные показывают, что международные компании, работающие в России, существенно активнее ведут инновационную деятельность, чем российские, а российские компании, вышедшие на международные рынки, – чем те, которые работают только на национальном рынке.

Вероятность введения новых технологий и новых бизнес-процессов была заметно выше в наиболее крупных компаниях. Сравнительно более высокий уровень инновационной активности – именно в крупнейших компаниях, т.к. большинство инноваций разрабатывается внутри самих компаний, практически без привлечения интеллектуальных и финансовых ресурсов извне. Существенно, что чаще всего (почти в 80% случаев) новые продукты и технологии разрабатываются внутри самих внедривших их компаний. Менее 20% компаний обращались для этого к внешним подрядчикам в России, и лишь несколько использовали зарубежных подрядчиков. Использование собственных средств компаний для финансирования разработки новых продуктов – в 87% случаях, каждая пятая компания (18%) использовали средства РВК и Роснано, и каждая десятая (10%) – иностранные инвестиции.

Первоочередными государственными мерами по стимулированию инновационной активности должны стать повышение качества высшего образования, увеличение государственного финансирования НИОКР, налоговое стимулирование для разработки и внедрения инноваций и усовершенствование законодательной базы [1].

В основе низких показателей производительности труда, энергоотдачи и экологичности производства в России лежат низкое качество производственного оборудования (основных фондов), его физический и моральный износ. В связи с этим важнейшими технологическими характеристиками страны выступают показатели обновления основных фондов.

Низкая технологичность производства автоматически ведет к снижению конкурентоспособности отечественных производителей по сравнению с иностранными предприятиями.

Предприятия основных отраслей промышленности введены в эксплуатацию в 40–60-е годы прошлого столетия, и эксплуатируемое оборудование отработало без замены и модернизации по два-три нормативных срока, морально устарело и физически изношено.

Отличительной особенностью Европейской части ЕЭС является ограниченная пропускная способность линий связей между ОЭС, что является причиной высокой степени энергетической независимости ОЭС друг от друга. Доля Европейской части ЕЭС и Урала превышает

70% всей установленной мощности электростанций и электропотребления в ЕЭС. Тепловые электростанции в этой части ЕЭС используют в основном природный газ, а также разные виды угля. Среди производителей электроэнергии есть АЭС и ГЭС. Генерация относительно равномерно распределена по обслуживаемой территории. Основная электрическая сеть сравнительно хорошо развита.

В структуре электропотребления доля промышленности составляет от 24% (Северный Кавказ) до 62% (Урал), доля населения – от 11% (Урал) до 31% (Северный Кавказ).

Доля ОЭС Сибири составляет около 20% в общей установленной мощности и в электропотреблении ЕЭС и характеризуется тем, что около 50% генерации составляют ГЭС. Определяющим топливом для тепловых электростанций является уголь, причем около 65% этих электростанций составляют ТЭЦ. Доля промышленного электропотребления – 63%, причем примерно 2/3 потребления промышленности приходится на цветную металлургию. Доля населения превышает 13%.

Крупные электростанции (главным образом ГЭС) в Сибири строились с привязкой к ним крупных энергоемких потребителей. В суровых климатических условиях превалирование городского населения приводило к повсеместному сооружению привязанных к городам ТЭЦ. Вследствие размещения электростанций преимущественно в местах потребления электроэнергии, а также большой протяженности территории в широтном направлении при сравнительно низкой плотности населения основная электрическая сеть существенно менее развита по сравнению с европейской зоной и Уралом.

ОЭС Дальнего Востока составляет около 6% мощности электростанций и электропотребления от общероссийских показателей. Она имеет несколько относительно крупных электростанций и слабую электрическую сеть при большой ее протяженности. Около 3/4 электростанций являются тепловыми и работают на угле, причем около 85% электроэнергии производят ТЭЦ. В структуре электропотребления доля промышленности превышает 28%, транспорта – составляет около 14%, населения – немногим более 26%, прочих непромышленных потребителей – 27%.

Данные о состоянии основных фондов электроэнергетики противоречивы. Значительная часть энергетического оборудования электростанций, особенно ГЭС, работает более 35 лет. К сроку службы в 30–35 лет подходят те фонды, которые были введены в эксплуатацию во второй половине 60-х годов, когда ежегодные новые вводы достигали 8–10 ГВт, в последние 10 лет не превышает 1 ГВт [2].

Вопрос о масштабах реального износа фондов возникает из-за того, что определяемая в отрасли степень физического износа отражает так называемые нормативные сроки службы оборудования, которые, в частности, являются основой для определения отчислений на амортизацию. Фактическая работоспособность фондов может существенно отличаться от нормативной, о чем свидетельствует и то, что в эксплуатации находится оборудование, возраст которого превышает 45–50 и более лет.

Существует также проблема морального износа оборудования, в особенности преодоление низкой эффективности сжигания природного газа, доля которого в структуре сжигаемого на электростанциях топлива превышает 60%. Практически все сжигающие природный газ энергетические установки, генерирующие электроэнергию или электроэнергию и тепло, построены по паротурбинному циклу, коэффициент полезного действия (КПД) которого при сжигании природного газа – 38–39% при производстве электроэнергии и 42–46% при совместном производстве электроэнергии и тепла. Применение при сжигании природного газа паротурбинной технологии для производства электроэнергии устарело и признается неэффективным во всех развитых странах. Дело в том, что парогазовый цикл при производстве только электроэнергии позволяет увеличить КПД до 53–55%, а при производстве электроэнергии и тепла можно довести КПД до 65–75%. Газотурбинная надстройка в котельных на газе также обеспечивает КПД порядка 75% [3].

Минэнерго России оценило совокупный объем инвестиций в российскую электроэнергетику в 2011 году в 1,06 трлн рублей, что на 54% превышает инвестиции предыдущего года – 690 млрд рублей. В 2012 году инвестиции будут увеличены до 1,14 трлн рублей, в 2013 – составят 1,126 трлн рублей.

С учетом того, что сейчас изношенность оборудования электрогенерации требует замещения почти 50% мощностей, России до 2030 года необходимо вводить по 7 ГВт новой мощности, или более 160 ГВт совокупно. Существующие в энергетике правила не обеспечивают привлечение необходимых средств в обновление и строительство мощностей.

Правительство приняло меры для сдерживания роста цен на электроэнергию в 2011 году на уровне до 15%, а предельный показатель роста энерготарифов в 2012 году должен быть на уровне 11% [4].

По законодательству энергокомпании возмещают понесенные затраты за счет тарифа на передачу электроэнергии в следующем периоде регулирования. Но поскольку есть предельные уровни роста

тарифов, превышать которые нельзя, получается, что затраты не компенсируются в полном объеме.

Реформирование российской электро- и теплоэнергетики предполагает ускорение темпов обновления основных фондов электроэнергетического сектора экономики. Сегодня в России сложилась ситуация, когда энергетика, проигрывая другим отраслям по объему инновационной продукции с применением новых технологий, является источником риска аварийных ситуаций.

Сегодня энергетика по многим пунктам не просто проигрывает другим отраслям, а находится в очень сложной ситуации. Например, по объему инновационной продукции (произведенной с применением новых технологий) к общему объему отгруженной продукции электроэнергетика составляет 0,02%, тогда как черная металлургия – 9%, а машиностроение – 29% [5].

На протяжении ряда последних лет в энергетике России и стран СНГ обостряется проблема физического износа и морального старения энергетического оборудования. Поэтому единственной альтернативой по поддержанию установленного оборудования в рабочем состоянии является организация эффективной системы ремонтно-сервисного обслуживания оборудования.

Свои надежды с рынком сервиса энергетического оборудования связывают не только отечественные компании-производители, но и крупнейшие фирмы Запада, работающие на энергетическом рынке, такие как Сименс, АББ, Дженерал Электрик.

Достаточно сказать, что уже сегодня в общем объеме заказов компании Дженерал Электрик сервисные услуги составляют около 50% и, по оценкам самой фирмы, в ближайшие 5 лет возрастут до 70%.

Реформа крайне важна для поставщиков оборудования, в частности машиностроительного комплекса, что связано с необходимостью обновления генерирующего оборудования в электроэнергетическом комплексе. Известен факт, что в среднем износ оборудования в электроэнергетической отрасли сегодня достигает 60%, а в некоторых системах – до 80%. Крайне необходимо внедрение более эффективных парогазовых установок, что продиктовано становлением конкурентных отношений в сфере генерации электрической энергии, где конкурентные преимущества будут возникать вследствие использования более эффективного нового оборудования [5].

Из-за низкого качества отечественного оборудования нельзя его просто ремонтировать и параллельно вести модернизацию. Это возможно лишь в условиях хорошо оснащенной базы. Модернизация же оборудования позволяет в 1,5–2 раза эффективней использовать

каждый рубль ремонтного фонда. Ремонтное предприятие с устаревшим оборудованием не может вести качественный ремонт и модернизацию. Когда встает вопрос финансирования модернизации оборудования и ремонта, станции обычно считают первоначальные капвложения, а не окупаемость всего проекта. Необходимо перейти на планово-диагностический ремонт по результатам контроля и испытаний [5].

В качестве приоритетов реализации промышленно-технологической политики на предстоящие годы будут:

- технологическая перестройка промышленного сектора на основе передовых технологий, повышение качества и конкурентоспособности продукции; развитие внутри- и межотраслевых, межрегиональных, а также межгосударственных хозяйственных связей и кооперации. Формирование сквозных технологических циклов от добычи сырья до производства продукции высокой товарной готовности;

- формирование корпоративных структур, эффективных в плане развития производств, инноваций и менеджмента, экспансии на внутреннем и внешнем рынках; масштабное внедрение информационных техники и технологий, построение на этой основе взаимосвязанных рынков товаров и услуг;

- коммерциализация научно-технической сферы – поощрение разработки, и коммерциализация новейших технологий [6].

В ближайшее время необходимо реализовать следующие первоочередные меры в финансовой и инвестиционной сфере:

- завершение процесса финансовой стабилизации как базовой предпосылки проведения активной структурной политики; поэтапное смягчение денежно-кредитной политики, повышение уровня монетизации экономики; оптимизация налоговой нагрузки на предприятия и снижение банковского процента;

- расширение перечня инструментов и механизмов привлечения долгосрочных сбережений населения и предприятий в финансовый сектор для последующего их инвестирования в экономику;

- совершенствование правовых и хозяйственных условий по привлечению иностранных инвестиций; создание равных правовых и экономических условий для деятельности иностранных и отечественных инвесторов [6].

Литература

1. Инновационная активность крупного бизнеса в России: механизмы, барьеры, перспективы. – М., 2010. http://www.rb.ru/dop_upload/file_2010-06-17_18.01.49_survey_barriers_rus_eversion.pdf

2. Иванов А. Итоги реформы российской электроэнергетики: в 2011 году Россия станет страной с самой дорогой в мире электроэнергией // ИА «ИКД» опубликовано: 19:13 30.06.2008 <http://www.ikd.ru/node/6565>

3. Электроэнергетика России, ее современное состояние и проблемы http://www.libertarium.ru/l_energy_kr_02

4. Минэнерго: инвестиции в электроэнергетику России в 2011 году составят 1,06 трлн рублей // Новости экономики. – 17 марта 2011 г. <http://txt.newsru.com/finance/17mar2011/energo.html>

5. Захаров Ю.В. Управление стратегией развития системы ремонтного обслуживания предприятий регионального энергетического комплекса <http://diss.rsl.ru/diss/05/0034/050034043.pdf>

6. Основные инструменты промышленно-технологической политики <http://ucheba.dlldat.com/docs/index-20198.html>

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ РЫНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК РЕСУРСНАЯ БАЗА НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

В.С. Воронов

Важнейшим ресурсом развития как финансового рынка, так и реального сектора инновационной экономики становятся интеллектуальные активы. Мировая практика последнего десятилетия демонстрирует устойчивую тенденцию обновления финансовых институтов и инструментов рынка интеллектуальной собственности, обеспечивающих стабильный рост инвестиций в наукоемкие отрасли промышленности. В частности, представляет большой интерес деятельность специализированных инвестиционных фондов, организационная структура которых специально приспособлена для целей коллективного инвестирования в различные классы интеллектуальных активов. Помимо различия в составе и структуре активов, входящих в портфели, новые институты коллективного инвестирования имеют существенные особенности, отличающие их от обычных инвестиционных и венчурных фондов.

Инвестиционные фонды традиционной структуры, привязанные к рыночным индексам нового типа, первыми предоставили инвесторам доступ к рынку интеллектуальной собственности. Это стало возможным благодаря тому, что в 2006 г. на рынок впервые была выведена группа принципиально новых индексов и связанных с ними обращающихся инструментов. Основной Патентный индекс «OT 300 Patent

Index» (OT 300) представил диверсифицированный портфель трехсот компаний с наивысшим инновационным рейтингом, определяемым как отношение стоимости патентных активов к общей стоимости компании. На фондовом рынке этот индекс известен как ОТРАТ. В качестве дополнительных инструментов для финансовых аналитиков, консультантов и инвесторов группа включает еще два индекса: Индекс патентного роста («OT 300 Patent Grows Index», ОТПАТГ) и Индекс патентной стоимости («OT 300 Patent Value Index», ОТПАТВ). Первый представляет 60 растущих компаний из базового списка OT 300, имеющих наивысший патентный рейтинг, второй – 60 компаний, имеющих, соответственно, самую высокую стоимость патентных активов.

В настоящее время Основной Патентный индекс OT 300 и Индекс патентного роста являются базовыми индикаторами для двух индексных фондов, входящих в инвестиционную компанию Guggenheim Funds Distributors, Inc. В частности, Индексный фонд Guggenheim OT Patent ETF (на фондовом рынке он известен как ОТП) по своей структуре реплицирует расчетную базу основного индекса OT 300, а фонд Guggenheim OT Growth Index ETF (OTR) соответствует расчетной базе Индекса патентного роста [1].

Таким образом, инвестиционные фонды традиционной структуры, привязанные к рыночным индексам нового типа, предоставили инвесторам любой квалификации возможность работы на рынке интеллектуальной собственности, не требуя от них прямого участия в управлении интеллектуальными активами корпораций, или инвестиций непосредственно в объекты интеллектуальной собственности. Важно отметить, что новый финансовый инструмент впервые позволил массовому инвестору, традиционно оторванному от инновационного процесса, быть участником рынка интеллектуальной собственности, вносить непосредственный вклад в инновационное развитие.

Инвестиционные фонды изобретений, построенные на принципах патентных агрегаторов, были созданы в середине 2000-х гг. Поскольку формирование стратегически значимых портфелей, включающих большое количество патентов, невозможно без привлечения существенных финансовых ресурсов, именно этот фактор стал ключевым для появления инвестиционных фондов нового типа. Их создатели сумели привлечь инвесторов перспективами получения дохода от вложений в большие портфели тщательно отобранных изобретений, имеющих критически важное значение для производства наукоемкой продукции, развития новых технологий и продолжения исследований [2].

Самый крупный и наиболее известный инвестиционный фонд изобретений, получивший название IIF (Invention Investment Fund),

входит в состав корпорации Intellectual Ventures – крупнейшего в мире патентного агрегатора, созданного в США еще в 2000 г. Средства фонда в настоящее время превышают \$3,5 млрд, ему удалось сформировать самый большой и быстрорастущий в мире портфель изобретений, включающий более 70 тыс. патентных активов и охватывающий более 50 технологических областей. Поскольку наиболее значимым компонентом его бизнеса является приобретение патентов и лицензионная деятельность, фонд представляет, по сути, эффективный механизм финансирования промышленных инноваций [3].

Тем не менее, нельзя забывать о том, что лицензирование чаще всего бывает лишь завершающим этапом противоборства владельца изобретения с корпорацией, нарушающей его права. Именно поэтому процесс лицензирования представляет собой широчайшее поле деятельности для юридических подразделений корпораций и многочисленных самостоятельных юридических компаний.

С этой точки зрения лицензионная деятельность Intellectual Ventures включает: (1) поиск, предварительный анализ и выявление потенциальных нарушителей патентов; (2) реинжиниринг (Reverse Engineering) – раскрытие технологического принципа устройств, объектов, или систем, в которых есть вероятность нарушения патентов, принадлежащих фонду; (3) подготовку претензионных схем, позволяющих систематизировать информацию о том, какие именно пункты формулы изобретения нарушены, и к каким отличительным признакам изобретения они относятся; (4) лицензионные переговоры с предполагаемым нарушителем прав; (5) подготовку к судебным разбирательствам и их ведению.

В составе корпорации Intellectual Ventures сформированы и действуют два других подразделения, связанных с интеллектуальной собственностью:

1. Научный фонд изобретений, или ISF (Invention Scientific Fund), в котором работают около 60 ученых и инженеров и около 100 внешних консультантов. Фонд имеет собственные научные лаборатории, в которых создано более 5000 изобретений, подано более 2,7 тыс. заявок и получено более 330 патентов. Средства фонда составляют более \$0,5 млрд.

2. Фонд развития изобретений, или IDF (Invention Development Fund), в котором занято около 120 сотрудников, предназначен для поддержки продвинутых изобретателей по всему миру. Фонд сотрудничает с несколькими сотнями исследовательских институтов, включая американские университеты, учебные и научные заведения в странах Европы и Азии, финансирует деятельность пяти зарубежных

подразделений компании. Задачей фонда является идентификация технологических вызовов и спроса на изобретения, отбор наиболее перспективных идей и их патентование. Эта деятельность дала более 6,5 тыс. изобретений, более 1,3 тыс. заявок и около 300 патентов. Институтам и индивидуальным изобретателям выплачено более \$20 млн. Средства фонда составляют более \$0,75 млрд.

В настоящее время срок действия патента на изобретение составляет практически во всем мире 20 лет, поэтому важнейшей особенностью инвестиционных фондов изобретений является более отдаленный по сравнению с обычными фондами временной горизонт. В связи с этим, например, один из создателей и действующий руководитель корпорации Intellectual Ventures Н. Мирволд считает, что задачей вновь созданного фонда изобретений в первые пять лет является формирование диверсифицированного портфеля, и лишь затем, в течение еще примерно 20–25 лет, т.е. до истечения срока действия патентов, фонд будет продавать лицензии на изобретения, зарабатывая прибыль.

Среди нескольких десятков инвесторов, вложивших средства в фонды, созданные корпорацией Intellectual Ventures, выделились две существенно разные группы. Первая видит изобретательский капитал как одну из альтернатив обычным финансовым инвестициям. В эту группу инвесторов входят пенсионные фонды, университеты и их фонды целевого капитала (эндаументы), состоятельные семьи и отдельные физические лица.

Вторая группа представляет стратегических инвесторов, которым интересны не только прямая финансовая отдача, но также возможность доступа к изобретательской среде, сформировавшейся вокруг фондов Intellectual Ventures, и появление идей, меняющих «правила игры» на рынке. В частности, такими инвесторами являются Adobe Systems Inc., Amazon.com, Inc., Apple Inc., eBay Inc., Google Inc., Intel Corp., Microsoft Corp., Nokia Corp., Sony Corp., Yahoo! Inc., и другие (всего около 60). По опубликованным данным, к концу 2011 г. лицензионная деятельность уже принесла корпорации около \$2 млрд [4].

Успехи, достигнутые фондами изобретений за достаточно короткий срок, привлекли пристальное внимание как корпоративного сектора в США и Европе, так и государственных органов, отвечающих за инновационное развитие экономик целого ряда стран. Частный сектор, пытаясь наверстать упущенные возможности, ответил созданием нескольких десятков компаний подобного типа, реализующих различные инвестиционные стратегии.

Органы государственной власти многих стран, учитывая не только финансовый потенциал новых институтов, но и возможность консор-

лидировать активы промышленной собственности для эффективной защиты позиций национального бизнеса в международной конкурентной борьбе, также выступили инициаторами создания патентных фондов. Например, во Франции патентный фонд France Brevets (Французские патенты) был создан в марте 2011 г. в рамках государственной инициативы «Программа инвестиций в будущее», и стал первым полноценным государственным инвестиционным фондом изобретений, нацеленным непосредственно на коммерциализацию патентов. Фонд получил 100 млн евро инвестиций – по 50% от правительства и от французского государственного банка развития Caisse des Depots et Consignations.

Основной миссией фонда France Brevets является содействие французским университетам, инженерным институтам, исследовательским организациям и частным компаниям в более эффективном использовании их патентов в международном масштабе путем организации патентных кластеров, лицензирования патентов и реализации других преимуществ от совместного использования патентов. Главные сферы внимания фонда – информационные и коммуникационные технологии в целом, авиация и космонавтика, альтернативная энергетика, химия, материаловедение, здравоохранение. Главная цель – обеспечение новыми возможностями французских владельцев промышленной собственности.

Фонд официально объявил о заключении партнерских договоров с такими компаниями, как Onera (авиакосмические и оборонные технологии), INSIDE Secure (технология NFC, имеющая хорошие перспективы в сфере финансового сервиса), Alpha Group M.O.S. (микрoэлектронные газовые сенсоры, искусственный интеллект), и другими. Весьма показательно, например, что в феврале 2013 г. французское правительство поручило фонду оказать содействие сделке секьюритизации части патентного портфеля телекоммуникационного гиганта Alcatel-Lucent. В этой сделке предполагается участие France Brevets в консорциуме нескольких инвестиционных фондов для обеспечения финансирования новых разработок Alcatel-Lucent под будущие доходы, поступающие по лицензиям на использование части огромного патентного портфеля компании (29 тыс. патентов), покрывающего технологии связи, известные как 2G, 3G, 4G [5].

В странах дальневосточного региона на рубеже 2010–2011 гг. практически одновременно было создано несколько инвестиционных фондов изобретений по инициативе и с участием государственного сектора. Так, в Японии инициатором создания и основным инвестором патентного фонда Life Science IP Platform Fund (LSIP) стала

Innovation Network Corporation of Japan (INCJ) – государственно-частное партнерство, в котором от лица государства выступает Министерство экономики, торговли и промышленности, а корпоративный сектор представляют 27 ведущих японских компаний биомедицинского профиля.

В Южной Корее в 2010 г. государственное патентное ведомство инициировало создание фонда IP Cube Partners, а Министерство экономики – фонда Intellectual Discovery. Поскольку южнокорейские IT-компании являются объектами почти непрерывных судебных атак со стороны агрессивных конкурентов и патентных холдингов, государство открыто объявило, что фонды создаются с целью мобилизации государственных и частных ресурсов для финансирования поддержки национального бизнеса в так называемых «патентных войнах».

В Китайской Народной Республике и Тайване в этот же период появились фонды изобретений, также созданные при непосредственном участии государства, причем в КНР к этой работе привлечены даже органы власти муниципального уровня крупнейших городов, таких как Пекин, Шанхай и другие. Все приведенные примеры показывают, что в дальневосточном регионе идея создания инвестиционных фондов изобретений получила беспрецедентно широкую поддержку на высоком правительственном уровне. В каждой из упомянутых стран уже созданные фонды имеют свои организационные и структурные особенности, но все они нацелены на решение задач, которые отражают конкретные государственные интересы [6].

Инвестиционные фонды – агрегаторы потоков лицензионных роялти – обычно относят к отраслевым фондам, поскольку их деятельность в основном связана с оборотом прав интеллектуальной собственности в биотехнологической и фармацевтической промышленности. Специфика этой отрасли заключается, во-первых, в том, что все новые лечебные препараты, пищевые продукты, а также отдельные компоненты, входящие в их состав, защищаются патентами на изобретения и товарными знаками. Во-вторых, в связи с тем, что разработка, создание, тестирование и обязательная государственная регистрация таких препаратов и продуктов требуют очень больших затрат, патенты и товарные знаки, защищающие их, обычно обладают весьма высокой подтвержденной стоимостью. В-третьих, лицензии на использование фармацевтических патентов и товарных знаков генерируют стабильные денежные потоки роялти с прогнозируемым временным горизонтом, сопоставимым со сроками действия соответствующих патентов и свидетельств. С учетом времени, необходимого для вывода продукта на рынок, этот горизонт может составлять 10–15 лет.

Безусловным лидером в этой отрасли в настоящее время является финансовая группа Royalty Pharma, быстрорастущий бизнес которой построен на приобретении прав на получение лицензионных роялти, поступающих в общем потоке выручки от розничной продажи лекарств. Как правило, это лекарственные средства, приносящие многомиллиардные доходы и предназначенные для критических медицинских показаний. В некоторых случаях заранее приобретаются патентные права на лекарства (или другие продукты), еще не поступившие в продажу, но находящиеся на завершающей стадии разработки. Все приобретенные права являются составными частями диверсифицированного инвестиционного портфеля группы Royalty Pharma вплоть до окончания срока действия патентов, защищающих фармацевтические изобретения.

Royalty Pharma расширила традиционное представление о деятельности компаний в фармацевтической отрасли. Фокусируясь на работе с интеллектуальной собственностью, которая является ключевым фактором формирования стоимости и прибыли в фармацевтической промышленности, эта финансовая группа стала мировым лидером по выкупам потоков роялти, сформировала собственный хорошо диверсифицированный и сбалансированный портфель прав интеллектуальной собственности на лучшие биофармацевтические препараты и достигла устойчивого и прибыльного роста с контролируемым профилем риска. По состоянию на начало 2013 г. группа Royalty Pharma владела правами на получение лицензионных роялти, поступающих от продажи 37 утвержденных и продаваемых препаратов, и аналогичными правами еще на 5 продуктов, находящихся в стадии клинических испытаний или утверждения в Администрации продовольствия и лекарств США (FDA) и Европейском медицинском агентстве (EMA). По опубликованным данным, в 2010 г. продажа лекарственных средств, к которым относились права компании, обеспечила валовую выручку в сумме \$44,015 млрд, а активы группы составляли около \$6 млрд [7].

К коллективным инвесторам в интеллектуальные активы также относятся фонды, инвестирующие средства в судебные разбирательства, связанные с нарушениями патентов. Патентные споры корпораций хай-тека в последние годы стали неотъемлемой частью их бизнеса. Именно поэтому процесс урегулирования патентных споров стал основной сферой интереса еще одной группы инвестиционных фондов, по расположению к риску более близких к венчурным фондам. Указанные фонды инвестируют средства в ценные бумаги или участие в капитале компаний, втянутых в судебные разбирательства

о нарушении патентов на изобретения. По сути, эти фонды также являются агрегаторами патентных и иных интеллектуальных активов, однако особой отличительной чертой этих активов является их повышенная чувствительность к воздействию дополнительного (помимо технологического), судебного фактора риска.

Поскольку судебные издержки и другие расходы по делам, требующим участия высококвалифицированных экспертов и юристов, очень высоки (особенно в США), многие компании малого и среднего бизнеса часто оказываются неспособными защитить свои интеллектуальные права без посторонней финансовой помощи. Важнейшей задачей экспертов и аналитиков рассматриваемых инвестиционных фондов является оценка перспектив предстоящего или возможного судебного процесса и вероятности получения компанией-истцом судебного решения о возмещении ущерба ответчиком. В этом случае компания, успешно завершившая процесс, сможет рассчитаться с фондом, который предоставил ей свои средства для финансирования судебных издержек и прочих расходов, а фонд, в свою очередь, получит прибыль для своих акционеров.

Первые фонды такого типа также появились в середине 2000-х гг. Например, в одном из громких судебных процессов того периода участвовал специально созданный фонд Northwater IP Fund, LP, учрежденный более крупным канадским фондом NW Patent Funding Corporation. В этом процессе, начатом еще в 2007 г., истцом против компании Microsoft выступила канадская компания i4i, владеющая правами на американский патент № 5787449, защищающий «Метод и систему раздельного управления архитектурой и содержанием документа». В своем иске i4i заявила, что Microsoft длительное время преднамеренно нарушает данный патент, используя эту технологию во всемирно известном программном пакете Office Word.

Участие Northwater IP Fund заключалось в приобретении доли в капитале i4i, в результате чего последняя получила возможность оплатить все судебные издержки и расходы многолетнего судебного процесса. Итог разбирательства оказался положительным для истца: в 2011 г. Верховный суд США подтвердил решения окружных и апелляционных судов всех инстанций и обязал Microsoft выплатить в пользу i4i более \$290 млн. Как участник в капитале компании, инвестиционный фонд получил свою долю прибыли из этой суммы.

Следует отметить, что финансирование гражданских судебных процессов третьей стороной и судебные займы в той или иной форме с конца 90-х гг. прошлого столетия уже не являются новинкой как для юридической практики, так и для финансового рынка США. Деятель-

ность новых фондов говорит о формировании еще одного направления в этом процессе, связанном с активизацией коммерческого оборота прав интеллектуальной и промышленной собственности.

Таким образом, трансформация традиционной структуры инвестиционных фондов на основе использования опыта агрегирования различных интеллектуальных активов привела к значительному расширению ресурсной базы современной экономики. Рынок интеллектуальной собственности, все более воспринимаемый мировым финансовым сообществом как неотъемлемый сегмент финансового рынка, получил существенный импульс к развитию. Немаловажно отметить, что благодаря усилиям бизнеса во многих странах Востока и Запада государственные структуры самого высокого уровня увидели для себя новый полезный институт, позволивший создать взаимовыгодные государственно-частные партнерства.

Как показывает мировой опыт, достижение основной цели новой индустриализации – восстановление и развитие российской промышленности на основе инноваций – может быть обеспечено только при условии улучшения конкурентных позиций в международной технологической гонке за счет новых механизмов финансирования, предполагающих использование финансовых институтов и инструментов рынка интеллектуальной собственности. Представляется, что потенциал для этого в России существует.

Литература

1. Официальный сайт компании: <http://www.guggenheimfunds.com>
2. Воронов В.С. Формирование финансовой инфраструктуры рынка интеллектуальной собственности / В.С. Воронов. – СПб.: Издательство НПК «РОСТ», 2011.
3. Официальный сайт компании: <http://intellectualventures.com>
4. Myhrvold N. Funding Eureka! // Harvard Business Revue. – March, 2010, pp. 40–50.
5. Официальный сайт фонда: <http://www.francebrevets.com>
6. Monroig M., Terroir P. Inside Asia's patent funds // IAM-Magazine. – July/August 2012, pp. 85–92.
7. Официальный сайт группы: <http://www.royaltypharma.com>
8. Официальный сайт фонда: <http://www.northwatercapital.com>

ГЛАВА 4. НОВЫЕ ФОРМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ВНУТРИФИРМЕННОЙ ПОЛИТИКИ ОПЛАТЫ ТРУДА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

М.Ю. Неклюдова

Формирование рыночной системы хозяйствования создает условия, при которых возрастает значимость человеческого фактора в производстве – знания, опыт, навыки работников становятся главным источником эффективности и конкурентоспособности предприятий. Основным интересом работника при осуществлении трудовой деятельности является получение достойного вознаграждения. В условиях новой индустриализации предприятия вправе самостоятельно выбирать формы, системы оплаты труда, формы и методы материального и морального стимулирования работников, другими словами, предприятия сами формируют внутрифирменную политику оплаты труда (далее ВПОТ). Под внутрифирменной политикой оплаты труда понимается целенаправленная, регламентируемая деятельность, отражающая позицию компании в области оплаты труда. ВПОТ, в нашем понимании, является важным блоком в системе управления трудом на предприятии, наряду с кадровой политикой и политикой организации труда (рис. 1).

В современных условиях эффективная политика оплаты труда должна обеспечивать следующие основные задачи:

1. Справедливую оплату труда.
2. Удовлетворенность работников трудом.
3. Высокие показатели производительности, рентабельности труда.

В основе первого требования к ВПОТ лежит баланс между внутренней и внешней справедливостью оплаты труда. Этот баланс должен быть оптимален, чтобы удержать квалифицированные кадры и в целом повысить мотивацию персонала предприятия. Рассматривая внешнюю справедливость оплаты труда, необходимо отметить, что в условиях рынка важным принципом управления оплатой труда является принцип «равная оплата за равный труд». Его следует понимать как недопущение дискриминации в оплате труда по полу, возрасту, национальной принадлежности и т.д. [3]. Кроме того, любой работник сравнивает свою заработную плату с заработной платой на аналогичной должности в других компаниях. Для того чтобы создать ощущение справедливости по этому параметру, необходимо владеть информацией по рынку



Рис. 1. Система управления трудом на предприятии



Рис. 2. Основные задачи внутрифирменной политики оплаты труда

труда и гибко уравнивать уровень заработной платы в компании и на рынке труда [5]. Таким образом, внешняя конкурентоспособность оплаты труда обеспечивается мониторингом и анализом рынка труда. Изучение рынка может производиться путем обзора информации об уровне заработной платы в СМИ (своими силами или с помощью специализированных организаций). После проведенного исследования предприятие может выбрать одну из следующих позиций [2]:

1) оплата и льготный пакет приблизительно на том же уровне, что и у конкурента (наиболее типичный подход);

2) более высокие заработные платы и более привлекательные льготы, чем у других работодателей (чтобы привлечь лучших сотрудников, чья производительность выше, что компенсирует более высокие затраты);

3) в редких случаях уровень вознаграждения устанавливается ниже, чем у конкурентов, что позволяет компании увеличить затраты на продажи, дистрибуцию и т.п.

Следующим принципом справедливой оплаты труда является внутренняя справедливость. В рамках понятия «равная оплата за равный труд» соблюдение принципа справедливости в распределении внутри предприятия или фирмы предполагает адекватную оценку одинакового труда через его оплату [3]. Работники обычно сравнивают свою заработную плату с заработной платой, получаемой другими сотрудниками. Появляются различного рода эмоции (обоснованная или необоснованная, справедливая или несправедливая заработная плата). Основными критериями внутренней справедливости являются [5]:

1) одинаковая заработная плата на одной и той же должности;

2) заработная плата должна соответствовать уровню квалификации работника (чем выше квалификационный уровень, тем выше заработная плата);

3) уровень вознаграждения должен увеличиваться с получением большего и лучшего результата в работе.

Достижение первого критерия достаточно просто – для должностей одного иерархического уровня не должно быть различий в окладах. Основным инструментом достижения второго критерия является регулярная оценка квалификации работников. Результаты этой оценки должны быть взаимосвязаны с оплатой труда, с некоей персональной постоянной частью заработной платы. Это либо персональный оклад внутри заработной платы для данной должности, либо сетка разрядов или категорий внутри должности, либо персональная квалификационная надбавка к базовому окладу. Пересматривают это вознаграждение обычно по результатам оценки квалификации один раз в год или полугодие [5]. Для достижения последнего критерия существует очень широкий спектр инструментов от простых показателей объема и количества до определения ключевых показателей эффективности, разработанных в соответствии со стратегическими целями и задачами компании по четырем направлениям: финансы, клиенты, бизнес-процессы и знания. От результатов оценки эффективности и результативности работников зависит уже переменная, или премиальная, часть их заработной платы. Это может быть ежемесячная, ежеквартальная или ежегодная премия [5]. После выбора

систем вознаграждений, в соответствии с внутренними критериями справедливости, руководство предприятия также должно ознакомить с ними сотрудников организации. Таким образом, все принципы и механизмы начисления заработной платы должны быть формализованы, понятны и «прозрачны» для работников.

Следующей задачей внутрифирменной политики оплаты труда является обеспечение удовлетворенности работников предприятия трудом. Удовлетворенность работника – это предпосылка повышения производительности, ответственности, качества и уровня обслуживания потребителя. Для достижения высокого уровня удовлетворения запросов и потребностей клиента служащие компании должны быть удовлетворены своей работой [4]. Оценка удовлетворенности сотрудников дает важную информацию о том, чем довольны или недовольны сотрудники, по каким направлениям следует совершенствовать систему стимулирования персонала. Основным способом оценки уровня удовлетворенности сотрудников является анкетирование работников. Опрос персонала позволит:

- 1) дать представление линейным менеджерам об эффективных инструментах мотивации;
- 2) сформировать представление о том, как сотрудники оценивают действующую в организации систему вознаграждения;
- 3) обнаружить зарождающиеся в компании конфликты на почве недовольства оплатой труда;
- 4) почувствовать персоналу «заботу» руководства организации.

Оценка удовлетворенности сотрудников должна показать, каким образом сохранить кадровый состав и увеличить эффективность работников.

Следующее направление ВПОТ позволит оценить эффективность работы персонала. Эффективность относится к важнейшим понятиям теории управления экономическими системами. В практической деятельности эффективность часто употребляется как синоним успешности, результативности, конкурентоспособности. Эффективность использования персонала подразумевает соответствие результатов труда персонала тем целям и задачам, которые изначально ставились организацией, при этом результаты достигаются с минимально возможными издержками. Эффективность использования персонала зависит не только от его качественных характеристик, но и от грамотной организации труда, социально-психологического климата в коллективе и других условий.

В настоящее время не существует единого подхода к проблеме измерения эффективности работы персонала. Сложность заключается

в том, что трудовая деятельность персонала тесно связана с производственным процессом и его конечными результатами, социальной деятельностью общества, экономическим развитием предприятий и др. В современной науке существуют три критерия определения эффективности использования персонала [1]:

- конечные результаты производства (прибыль, рентабельность, объем продукции, затраты на рубль продукции и др.) должны быть критериями эффективности персонала, так как работник непосредственно воздействует на производство. Эти показатели могут служить основой расчета эффективности работы персонала, но на них оказывают влияние и другие факторы производства (предметы труда, средства труда, технология производства);

- показатели, отражающие результативность, качество и сложность живого труда или трудовой деятельности (производительность труда; темпы роста производительности труда и заработной платы; удельный вес заработной платы в себестоимости продукции; общий фонд оплаты труда и др.). Данные показатели более полно отражают эффективность использования персонала, но они не характеризуют уровень организации работы персонала и социальную эффективность, которые также влияют на конечные результаты производства и непосредственно связаны с персоналом организации;

- показатели, определяющие организацию работы персонала, мотивацию труда, социально-психологический климат в коллективе, т.е. больше зависящие от форм и методов работы с персоналом (текущая часть персонала; уровень квалификации персонала; уровень трудовой и исполнительской дисциплины; профессионально-квалификационная структура; соотношение рабочих и служащих; использование фонда рабочего времени; социальная структура персонала; удельный вес нарушителей трудовой дисциплины и др.).

Эти показатели всесторонне отражают организацию и социальную эффективность работы персонала, причем некоторые являются комплексными, требующими сбора оперативной информации на основе конкретных социологических исследований.

Таким образом, внутрифирменная политика оплаты труда занимает важное место в общей системе управления трудом на предприятии. Формирование внутрифирменной политики оплаты труда – это сложный, длительный процесс, основная цель которого состоит в удовлетворении интересов двух основных субъектов политики: работника и работодателя. Результатом эффективной внутрифирменной политики оплаты труда станут удовлетворенность сотрудников и, как следствие, высокие показатели деятельности предприятия.

Литература

1. Воропаева Н.В., Гиниева С.Б. Оценка эффективности использования персонала // Достойный труд – основа стабильного общества: материалы IV междунар. науч.-практ. конф. Часть 2. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2012. URL: http://arbir.ru/articles/a_4629.htm
2. Ермошина Л.Ю. Управление вознаграждением в компании // Кадровик. – 2010. – №6. URL: <http://www.seminar.kz/articles/?id=206>
3. Зоткина Н.С. Мотивация и стимулирование работников предприятий строительной сферы деятельности. – Тюмень, РИО ТюмГАСУ, 2010. – 126 с.
4. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / пер. с англ. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 122 с.
5. Стародетская О.В. Что такое «справедливая зарплата»? // Директор. – 2008. – №4. URL: <http://www.hr-portal.ru/article/chto-takoe-spravedlivaya-zarplata>

СТРАХОВАНИЕ РИСКА БЕЗРАБОТИЦЫ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

А.В. Яковлева

На всех этапах существования общества человек сталкивается с риском как возможностью какой-либо опасности. Иными словами, риск является постоянным элементом сферы деятельности человека. Это связано с тем, что функционированию и развитию многих процессов присуще свойство неопределенности. Последняя, в свою очередь, обусловлена различными факторами, в частности, многовариантным, вероятностным характером общественных явлений, их противоречивостью, стихийностью [1]. Размышляя над возможностью внедрения страхования риска безработицы, важно помнить о природе социального страхования. А именно, социальное страхование является реакцией современного индустриального общества на меняющуюся природу рынка рабочей силы, прежде всего, на развитие современных трудовых отношений. В индустриальном и урбанизированном обществе занятость становится явлением «дискретным»: работники либо работают, либо нет. Это серьезно влияет на занятость: если работники не могут найти работу с окладом (работать на других), они не могут прибегнуть к самостоятельному или домашнему производству, поскольку лишены средств производства. Так пожилые и менее производительные работники в индустриальных обществах оконча-

тельно прекращают трудовую деятельность, как только их производительность существенно уменьшается, в то время как при различной конъюнктуре рынка рабочей силы в традиционных обществах они остаются экономически активными, пока производят что-либо, представляющее ценность. Таким образом, «изобретение» безработицы и изменение природы увольнений создало необходимость страхования от новых случаев непредвиденной безработицы. Иными словами, социальное страхование основано на концепциях безработицы и увольнения как на особых социальных структурах [2]. Поэтому в условиях новой индустриализации страхование риска, связанного с потерей работы, должно стать одним из основных направлений развития социального страхования. Это обусловлено тем, что последние два десятилетия в России характеризуются резким повышением уровня безработицы и высокими рисками для работающих утратить свой заработок. В таких условиях требуется серьезное развитие как системы государственного страхования на случай утраты заработка, так и системы добровольного страхования, способной минимизировать риск для большинства участвующих в данном процессе.

Любое страхование базируется на идее разделения убытков, возникших у одного застрахованного, между всеми участниками страхования. С этой целью создается денежный фонд за счет взносов заинтересованных сторон, из которого при наступлении страхового случая выплачивается страховая сумма [3]. Суть обязательного социального страхования заключается в распределении последствий наступления социального риска (страхового случая) между работодателями, заказчиками работ или услуг по гражданско-правовым договорам, индивидуальными предпринимателями, наемными работниками и другими работающими лицами, подлежащими обязательному социальному страхованию, и государством [4]. Так как каждый вид социального риска имеет свою природу и по-разному проявляется для различных категорий трудящихся, то и форма защиты, а значит, и организация социального страхования различаются по видам, имеют свои особенности и специфику.

Современное понятие безработицы, являющееся базовым для классификации и перераспределения финансовых ресурсов институтов социального страхования, является категорией четко неопределенной. В отличие от прошлых взглядов, которые позиционировали безработицу как *индивидуальный риск* в результате бездействия, нежелания работать по причине моральных недостатков работника, современное понятие безработицы подчеркивает *социальную природу* этого риска и то, что безработица является естественным, если не сказать неизбежным,

побочным продуктом организации труда в условиях рынка. Таким образом, значительные перемены в организации труда, как то появление устойчивых трудовых отношений и других институциональных изменений, например, коррекция частных и государственных инструментов помощи бедным, исчезновение некоторых форм взаимной ответственности, привели к такого рода расхождениям и неоднозначности взглядов на проблему современной безработицы [5].

В начале XX века отношение к страхованию риска, связанного с потерей работы, было довольно скептическое. Так В. Гаген в 1904 г. писал следующее: «несмотря на свое сравнительно недавнее существование, страхование по безработице успело облечься в самые разнообразные формы и тем самым опровергло мнение многих ученых (например Адольфа Вагнера) о *нестрахуемости риска безработицы*. Особенно рельефно выразилось это на 22-м годовом общем собрании “Германского союза для разработки вопросов общественного призрения и благотворительности”, когда целый ряд ораторов выразился о *страховании от безработицы с выражением глубокого сомнения в его осуществимости*» [6].

В большинстве стран государственные меры, направленные на защиту от риска безработицы, были осуществлены спустя несколько десятилетий после создания других отраслей социального страхования. Это отставание во многих случаях было следствием глубокой неуверенности в соизмеримости безработицы и других рисков рынка рабочей силы и в возможности применения традиционных методик страхования к ситуациям временной потери работы. Тем не менее, социальное страхование по безработице – это общественный институт, возникший в некоторых европейских государствах в первых десятилетиях XX века. До того как социальная политика по вопросу страхования по безработице окончательно сформировалась, инициаторами страхования являлись профсоюзы. В уставы профсоюзов обычно включался пункт, согласно которому члены союза могли получать из профсоюзных касс пособие в случае безработицы [7]. Впервые программа страхования появилась в профсоюзе литейщиков Великобритании в 1832 году. В Германии профсоюз торговцев организовал страхование от безработицы в 1885 году [8]. В Швеции программа страхования по безработице впервые появилась в 1892 году в профсоюзе печатников. К концу XIX века **10 из 32 профсоюзов ввели различ-**ного рода программы страхования по безработице для своих членов.

Страхование по безработице как общественный институт впервые появился в Бельгийском городе Гент, где в 1901 году был учрежден фонд общественного страхования. Институт, в рамках которого правительство выделяло средства в фонды для страхования по безрабо-

тице с членством на добровольной основе, позже стал известен как «Гентская система». Некоторые европейские страны, включая Францию, Германию, Великобританию, Скандинавию, за исключением Швеции, использовали опыт «Гентской системы» в период Первой мировой войны. Тем не менее, период использования этой системы не был продолжительным. Обязательное страхование по безработице было введено в Великобритании «национальным законом о страховании» 16 декабря 1911 года. В первое время этот закон распространялся только на рабочих строительной, машиностроительной и судостроительной промышленности. Постепенное изменение законодательства (1918 г. и 1920 г.) привело к тому, что были охвачены все промышленные рабочие. В период Первой мировой войны и после нее большинство европейских государств переняло опыт Великобритании по введению обязательного страхования по безработице.

Если же говорить о России, то следует отметить, что в настоящее время финансирование расходов по безработице осуществляется исключительно за счет средств субъектов РФ. В соответствии с данными, полученными из Управления статистики труда, науки, образования и культуры Росстата, наблюдается тенденция к увеличению сумм, направленных на выплату пособий по безработице (с 2008 по 2010 гг.); за 2011 г. было выплачено в виде пособий по безработице на 30% меньше по сравнению с 2010 г. Снижение суммы выплат можно объяснить тем, что в 2011 г. произошло уменьшение числа безработных до 5020 тыс. человек, тогда как в 2010 г. было зарегистрировано 5636 тыс. человек. Однако в связи с переходом к рыночным отношениям в 1991 году в России был впервые образован Фонд занятости как инструмент для финансирования мероприятий по содействию занятости населения, который просуществовал до 2001 г. Основным источником являлись страховые взносы работодателей, которые как в абсолютном, так и в относительном выражении постоянно увеличивались. Так, доля страховых взносов работодателей в общих источниках поступлений с каждым годом росла довольно значительными темпами от 77,9 % в 1995 до 95,8 % в 1999. Наряду с этим, источниками финансирования также являлись поступления из федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ. В то же время сумма поступлений из федерального бюджета неуклонно снижалась, не достигая даже 1% в период с 1998 по 2000 гг. [9]. Тем не менее, в связи с введением единого социального налога данный фонд был ликвидирован, тогда как мировая научная мысль накопила значительный опыт научно-прикладных исследований в области страхования риска, связанного с потерей работы, которому не всегда в отечественной истории уделялось подобающее внимание.

Соответственно, это несколько сдерживало и сдерживает на сегодняшний день творческое использование лучших образцов мировой науки в области страхования по безработице в нашей стране.

Считается, что любая постоянно действующая система страхования по безработице должна быть задумана таким образом, чтобы справляться с огромным разнообразием индивидуальных случаев и большим количеством макроэкономических ситуаций. Цели страхования по безработице заключаются в том, чтобы обеспечить оказавшимся безработными необходимые средства к жизни и стабилизировать занятость. Система страхования по безработице, созданная в благоприятной с экономической точки зрения период развития западных стран, в целом позволяет обеспечить приемлемые условия жизни для значительной части безработных и их семей и дает какое-то время для поиска нового места работы. Выбор же системы страхования по безработице требует ответа на три взаимосвязанных вопроса. Первый вопрос касается организации страхового пула: его «границ» (то есть решений о включении различных отраслей, характеризующихся разной вероятностью риска) и характера распределения риска между разными отраслями, характеризующимися разной вероятностью риска. Вторым вопросом заключается в разделении административных обязанностей между профсоюзами, работодателями и государством. Третий вопрос – вопрос о затратах – требует вынесения политических решений о размере социальных пособий и распределении затрат на новую программу между профсоюзами, работодателями и государством [10].

В развитых странах страхование по безработице предоставляется вкуче с пенсионным и медицинским страхованием как часть государственного социального страхования. Страхование по безработице предоставляется государством главным образом потому, что на его функционирование в большей степени влияет информационная асимметрия, которая порождает проблемы так называемого морального ущерба и неблагоприятного отбора, с которыми частные страховые компании справиться не в состоянии. Моральный ущерб возникает по причине того, что страхование безработицы сводит к минимуму самозащиту; неблагоприятный отбор происходит потому, что информационные проблемы не дают страховщикам назначать за неблагоприятные риски более высокие премии, чем за незначительные риски. Исправление нарушений рыночного механизма предусматривает не только регулирование – обязательное участие в программе во избежание проблемы неблагоприятного отбора, но и государственное обеспечение программы для улучшения ее контроля и финансовой устойчивости. Другое преимущество государствен-

ного обеспечения программы – расширение возможностей объединения ресурсов в больших группах, которое уменьшает нагрузку на программу из-за ковариантного характера риска безработицы. Более того, зачастую государство предоставляет финансовую поддержку в случае, когда программа сопряжена с финансовыми затруднениями.

Как правило, данная программа требует того, чтобы работники и их работодатели уплачивали в зависимости от дохода взносы, которые в результате распределения дают работникам право получать пособия по безработице в соответствии с заданными условиями для получения пособия. Несмотря на то, что программа имитирует страхование рынка, она отходит от актуарных принципов, назначая страховые премии, которые не отражают индивидуальные риски. В развитых странах страхование риска, связанного с потерей работы, является обязательной и наиболее распространенной программой защиты дохода для безработных, охватывая, как правило, всех работников. Чтобы иметь право на пособия, работник должен удовлетворять минимальному требованию к занятости или взносам. Причина увольнения отдельного человека может повлиять на возможность получения им права на пособия, причем часто лишаются этого права лица, с легкостью бросающие очередную работу. Для продления права на пособия необходимо, чтобы кандидаты были готовы и хотели получить работу и чтобы они ее активно искали. Обычно пособия представляют собой долю от зарплаты отдельного лица, которую он получал в последнее время. Начальный коэффициент замещения обычно составляет от 40 до 75% от средней заработной платы.

В заключение следует отметить, что с переходом на новый этап развития главное направление реформирования существующей на сегодняшний день системы выплат пособий по безработице мы связываем с последовательным внедрением страхования риска безработицы на базе институтов федерального уровня, а также с необходимостью пересмотра источников финансирования безработицы, в силу того, что риск безработицы связывают с деятельностью всех трех субъектов: работника, работодателя и государства. Считается, что определенная доля риска приходится на самого *работника*, так как он, выбирая ту или иную профессию, имеет определенную квалификацию. Поэтому он и должен нести ответственность за свою долю риска и материально участвовать в его минимизации и компенсации. *Работодатель* (предприниматель) рискует, когда организует процесс производства и реализацию тех или иных товаров или услуг. *Государство* также несет свою долю социального риска, который возможен в связи с недостатками в законодательстве при проведении социально-эконо-

мической политики. Таким образом, уровень безработицы связывают с недалководидным выбором профессии или недостаточным уровнем профессиональной подготовки (работник), неправильной стратегией развития производства (работодатель), недостатками в проведении экономической и социальной политики (государство). Однако разделить степень риска в зависимости от принятия тех или иных решений работником, работодателем и государством не представляется возможным, так как в конечном итоге они взаимосвязаны, все их действия и принимаемые решения находятся в рамках определенных ограничений, и поэтому целесообразно возложить материальную ответственность по этому риску (страхование) на всех участников [11].

Литература

1. Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни. М.: Мысль, 1989. С. 30.
2. Malinvaud E. Unemployment Insurance. The Geneva Papers on Risk and Insurance, 10 (No 34, January 1985). P. 9–10.
3. Мачульская Е.Е. Право социального обеспечения: учебник / Е.Е. Мачульская. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. С. 33.
4. Роик В.Д. Социальное страхование: история, проблемы, пути совершенствования. М., 1994. С. 33.
5. Mares I. Negotiated risks: employers' role is social policy development. The Department of Government in partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy. Harvard University. Cambridge, Massachusetts. December 1998. P. 263.
6. Гаген В.А. Безработица в Германии и меры борьбы с нею (социально-политический этюд). СПб., 1904. С. 3–51.
7. Holmlund B. Unemployment Insurance in Theory and Practice. In: Scandinavian Journal of Economics 100, 1, 1998. P. 113.
8. Гаген В.А. Безработица в Германии и меры борьбы с нею (социально-политический этюд). СПб., 1904. С. 34.
9. Яковлева А.В., Ласкина Л.Ю. Налоговые риски при страховании по безработице за счет работодателей // Российское предпринимательство. – 2012. – №21 (219). С. 193–195.
10. Mares I. Negotiated risks: employers' role is social policy development. The Department of Government in partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy. Harvard University. Cambridge, Massachusetts. December 1998. P. 263–264.
11. Роик В.Д. Социальное страхование: история, проблемы, пути совершенствования. М., 1994. С. 8.

ГЛАВА 5. ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУТОВ ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Н.А. Сысоев

С первой половины 90-х годов, после смены существующей политической системы, в Российской Федерации (РФ) наблюдается стремительное формирование новых экономических отношений. С распадом СССР и восстановлением суверенитета и государственности России происходит неуклонное движение к рыночным отношениям. Вместе с налаживанием экономической системы, основанной на свободных рыночных отношениях, все отчетливее растет конкуренция между различными предприятиями на этом рынке. Изменение характера конкурентной борьбы, с одной стороны, определяется демпинговыми ценами на товары на международном рынке, а с другой, фактически предельной заполненностью всех имеющихся ниш внутреннего рынка России. Сегодня не оспаривается тот факт, что *«исторически первым видом предпринимательства является торговое, которое зарождается в недрах торговых отношений»* [6, с. 4].

На заре становления свободной рыночной экономики в России Л.И. Абалкин (2002) писал, что *«низкая заработная плата в рыночной экономике – главный тормоз научно-технического прогресса. В свое время об этом было написано немало, но постепенно о столь ключевом моменте стали как-то забывать»* [1, с. 5]. Как ни досадно, но данное изречение все еще актуально и сегодня.

Выделяют два варианта регулирования экономической деятельности в обществе, в частности, путем прямых (командных) методов управления, что характерно было в условиях хозяйствования в СССР с применением командно-административных методов управления, и более цивилизанный, с использованием (рыночных) взаимосвязей, который косвенно влияет и способствует рыночному регулированию деятельности предприятий в условиях свободной конкуренции. Причем, в отличие от плановой экономики, встречающейся в условиях социалистического строя и несущей в себе характерные директивные и распределительные функции, при рыночной модели экономики

наблюдаются процессы саморегулирования спроса и предложения, занимающие доминирующее положение в управлении экономическими объектами и субъектами потребительского рынка [4].

Анализируя тенденции и характер развития малого бизнеса с переходом на свободные рыночные отношения в России, можно с уверенностью заявить, что на всех этапах ее формирования основной упор был сделан в основном на сферу розничной торговли [7]. Собственно, этому можно найти разумное объяснение, в частности, прежде всего то, что торговля – самый мобильный вид экономической активности среди прочих форм хозяйственной деятельности. Как отмечает И.Б. Стукалова (2007), *«с позиции экономической теории торговлю принято рассматривать как специфический вид экономических отношений, возникающих там и тогда, где и когда продукты труда целенаправленно производятся для обмена»* [6, с. 4].

Постоянное изменение спроса и предложения на рынке при большом разнообразии продукции и услуг, в условиях свободной конкуренции, напрямую связано, прежде всего, с качеством предлагаемой продукции и услуг, а также эффективностью предпринимательской деятельности тех предприятий, которые выступают поставщиками данной продукции и услуг, что в свою очередь приводит к жесткой конкурентной борьбе между хозяйствующими субъектами рынка для самосохранения и выживания. Поэтому *«экономика рыночного типа полагается не только и не столько на государственное управление и на опыт и мудрость менеджеров, а прежде всего на рыночные механизмы саморегуляции»* [4, с. 232].

Наблюдающиеся экономические кризисы, периодически будоражащие всю мировую экономику, оказывают также существенное влияние на характер и перспективы развития малого предпринимательства (МП) в отдельно взятых странах. Как отмечает Г. Кулапина (2009), *«за последние 40 лет за рубежом созданы специальные службы для малых предприятий, которые осуществляют: выдачу кредитов и оптимизацию налогов; предоставление льгот, компенсаций и субподрядов для предпочтительных товаров и услуг»* [2]. За последние годы в российской действительности, безусловно, уже предпринят целый комплекс активных шагов и осуществлен ряд мероприятий в этом направлении, но все же эффективность государственной поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) пока еще не на должном уровне [7]. Поэтому актуальной задачей и приоритетным направлением деятельности для руководства РФ все еще остается дальнейшее совершенствование и развитие высокоэффективной и стройной системы государственной поддержки МП и регулирование данного сегмента

экономики [5]. Сама система государственной поддержки МП может включать в себя:

- правовое регулирование деятельности МП на федеральном, региональных и местных уровнях с принятием новых и совершенствованием уже принятых законов и подзаконных нормативных актов;
- создание структурных подразделений государственного аппарата и соответствующих институтов, ответственных за развитие и поддержку МП и обеспечивающих воплощение в жизнь целенаправленной государственной политики в данном сегменте экономики;
- создание и постоянное обновление инфраструктуры для нужд МП и осуществление государственного регулирования в этой сфере;
- совершенствование имеющейся государственной инфраструктуры поддержки МСП, используя активное сотрудничество с различными некоммерческими и коммерческими организациями, для более эффективной реализации системы государственной поддержки МСП [2, 3, 5].

На сегодняшний день особое значение в экономике России отводится развитию сектора МСП, и содействие данной сферы стало приоритетной задачей деятельности Правительства РФ. Вместе с тем, *«любая хозяйственная единица, которую можно характеризовать как предприятие в самом широком смысле этого слова, обретая экономическую самостоятельность, независимость, суверенность, расплачивается за нее необходимостью покрывать все финансовые расходы на свое существование и развитие из собственного кармана»* [4, с. 234]. Руководство страной совершенно осознанно предпринимает такой шаг, учитывая то, что одним из важнейших социально стабилизирующих факторов, как в любой высокоразвитой стране, так и в России, видится именно малое предпринимательство как субъект экономической деятельности, ориентированный на успешное развитие хозяйственной системы [5]. Современный малый бизнес, наиболее динамично развиваясь, вместе с тем, обеспечивает инновационный и технологический прогресс в различных сферах человеческой деятельности, способен создать конкурентную среду и дополнительные места для занятости. Торговля как отрасль народного хозяйства в системе общественного производства занимает особое место [6]. Однако, торговля активно связана и взаимодействует с другими отраслями экономики. При этом следует помнить, что экономика рыночного типа имеет свои характерные особенности. Мощнейшими рычагами экономного саморегулирования следует рассматривать такие, как: свободные рыночные цены на товары и услуги; налоги и пошлины; способы и условия предоставления кредитов и ссудного капитала;

уровень процентных ставок на кредиты и ссудный капитал; способы и объемы резервирования средств; величина штрафных санкций; ставки валютного обмена; особенности движения ценных бумаг во взаимодействии с денежными потоками и др. [4].

С учетом зарубежного и отечественного опыта государственная поддержка сферы МП в первую очередь должна быть направлена на уменьшение и нивелирование в их деятельности возможных бизнес-рисков и выделение для этого необходимых финансовых и иных ресурсов, в частности, таких, как:

- льготное кредитование МП, через формирование соответствующих федеральных, региональных и муниципальных целевых государственных программ;
- предоставление МП целевых субсидий по конкретным видам деятельности;
- введение системы налоговых, а также амортизационных льгот и т.д.;
- развитие базы материально-технической поддержки МСП, включая предоставление им передовых и инновационных технологий, а также необходимого оборудования в аренду и на лизинговой основе, создание и более широкое использование для нужд МСП возможностей технопарков и других форм инфраструктурной поддержки;
- разнообразная консультативная и информационная поддержка, включая также и правовую, для МП (электронные ресурсы, базы данных и т.д.);
- организация и создание новой хорошо диверсифицированной рыночной инфраструктуры для полноценной реализации возможностей МП (в том числе базаров и локальных ярмарок, постоянно действующих рынков основных средств производства, различных специальных оснащений и транспорта, производственного оборудования и технологий для малого бизнеса, рынков сбыта и т.д.) [2, 3, 4, 5].

Причем, осуществление государственной федеральной политики государственной поддержки МСП происходит не только через систему федеральных государственных программ, но также и путем софинансирования различных региональных, а также межрегиональных программ [3, 5]. При этом, постановлением Правительства РФ от 27 февраля 2009 года №178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» был установлен порядок предоставления федеральных субсидий региональным правительствам на поддержку МСП.

Согласно информации Департамента развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции Минэкономразвития РФ в федеральном бюджете, лишь в 2012 году на поддержку предпринимателей было выделено 20,8 млрд рублей. Причем, из указанных бюджетных ассигнований – 19 млрд рублей были отнесены на выплаты прямых субсидий предпринимателям, а также финансирование гарантийных фондов, фондов микрофинансирования и по иным направлениям. Помимо этого, не менее 1,8 млрд рублей из общего объема были направлены на создание таких объектов инфраструктуры, как, в частности, бизнес-инкубаторы, промышленные парки [5].

Таблица 1

Распределение средств федерального бюджета на реализацию Программы Господдержки МСП в 2012 г. [5]

№	Наименование мероприятия	Выделено, млрд руб.	% от общего лимита	Кол-во регионов в программе
1	Субсидии регионам на господдержку МСП	19,0	91,3	82
2	Создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства (бизнес-инкубаторы, промпарки, технопарки)	1,8	8,7	17
	ВСЕГО	20,8	100,0	82

Следует принять во внимание то, что данная программа включает в себя широкий спектр разнообразных направлений поддержки, а именно, таких как: содействие малому инновационному предпринимательству, в том числе, и в связи с модернизацией производства компаний; поддержка малых компаний, заключивших договоры лизинга оборудования, а также осуществляющих поставки продукции на экспорт; грантовая поддержка «малышам»; поддержка микрофинансирования; обучающие программы.

Раннее наблюдавшаяся тенденция государственной поддержки МСП сохраняется и на последующие годы, поскольку Федеральным законом РФ от 3 декабря 2012 № 216-ФЗ «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» на государственную поддержку МСП, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, на указанные цели на 2013 год было запланировано выделение 20,04 млрд рублей [5].

С 2012 года начаты и действуют также разные новые меры поддержки. Однако, сохранен главный приоритет данной программы, заключающийся в обеспечении доступа к финансовым ресурсам малых

компаний с численностью занятых свыше 50 человек и, вместе с тем, являющихся лидерами региональных экономик страны. По сути, для них были разработаны меры, среди которых выделены целевые направления: поддержка модернизации производства, а также субсидирование процентных ставок по кредитам; компенсация расходов на приобретение оборудования; субсидирование расходов по лизингу оборудования. Существенным новшеством явилось то, что для компаний с численностью свыше 50 человек и занятых в инновационной сфере были увеличены предельные объемы поддержки с 5 до 15 млн рублей [5].

Необходимо заметить, что начатая еще с 2000-х годов многолетняя программа социально-экономического развития России, в сравнении с другими, оказалась более успешной, т.к. ее реализация в долгосрочной перспективе реально способствовала росту народного благосостояния населения. К примеру, если прожиточный минимум в четвертом квартале 2000 года составил 1285 руб. (или около 46 долларов США) [1], то за I квартал 2013 года этот же показатель составил 7095 руб. [8] (или около 233 долларов США [9]). При этом, если размер минимальной оплаты труда на 1 января 2001 года составлял 200,0 руб., то за тот же период 2013 года он соответственно возрос до 5205,0 рублей [10]. Однако, при росте размера минимальной оплаты труда более чем в 26 раз наблюдается рост прожиточного минимума на душу населения всего лишь в 5,5 раз или около 5,1 раза по сравнению с соответствующей суммой в пересчете в долларах США. Следует подчеркнуть также, что в наметившемся улучшении благосостояния населения страны одну из благоприятных ролей сыграло введение в действие слаженной системы государственной поддержки МСП.

Таким образом, предпринятые разнообразные шаги по поддержке малого предпринимательства, что остается одной из приоритетных задач государства, открывают новые горизонты для успешного развития малого бизнеса в России, что, без всякого сомнения, приведет к дальнейшему улучшению качества и уровня жизни населения страны в целом.

Литература

1. Абалкин Л.И. Логика экономического роста / РАН. Ин-т экономики. – М., 2002. – 228 с.
2. Кулапина Г. Интеллектуальное обслуживание предпринимательства в сфере малого бизнеса. // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – №5. – С. 87–93.

3. Кулик Н.А., Онищенко Л.Г. Государственная поддержка малого бизнеса в России // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2010. – № 11. – С. 28–36.

4. Курс экономики: Учебник / Под ред. Б.А. Райзберга. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М., 2003. – 672 с.

5. Письмо директора Департамента развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции Минэкономразвития РФ госп. Н.И. Ларионовой от 18 декабря 2012 года № Д05И-1494, адресованное Проректору по научной деятельности РЭУ им. Г.В. Плеханова, проф., д.э.н. А.В. Шишкину. – 6 с.

6. Стукалова И.Б. Экономика торговли: Курс лекций. – М.: Изд-во «Рос. экон. акад.», 2007. – 48 с.

7. Сысоев Н.А. Характерные особенности активности малого и среднего предпринимательства на потребительском рынке России // Вестник экономики, права и социологии. – 2012. – №3. – С. 94–98.

8. Величина прожиточного минимума http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_41kv.htm (дата обращения к странице 30.08.2013 г).

9. Основные производные показатели динамики обменного курса рубля в январе-октябре 2013 года на сайте Центробанка РФ http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/ex_rate_ind_13.htm&pid=svs&sid=analit (дата обращения к ресурсу 30.08.2013 г.).

10. Основные социальные гарантии, установленные законодательством Российской Федерации http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/06-17.htm (дата обращения к ресурсу 30.08.2013 г.).

КАТЕГОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВ В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

В.А. Жук

За последние два с лишним десятилетия с момента создания нового государства – Российской Федерации – произошло основательное разрушение российской промышленности, которая является фундаментом любой экономики, что требует ее восстановления в качестве преобладающей отрасли национальной экономики. Это, в свою очередь, требует основательного осмысления категорий экономического и социального пространств в интересах этих не простых преобразований.

Несмотря на объективную необходимость учета пространственного фактора, долгое время категория экономического пространства

была далека от центра внимания исследователей-экономистов. Главной, на наш взгляд, причиной этого является доминирование до последнего времени классической экономической теории с ее концептами «рационального выбора», «экономического человека» и пр.

Однако, столкнувшись с тем, что в эпоху постиндустриальных обществ модели функционирования экономики, базирующиеся на принципах «автономности», «рациональности», «эгоистичности» и «априорной информированности экономических агентов», перестают работать, исследователи повернулись в сторону институциональной парадигмы в экономике, одним из проявления которой, на наш взгляд, и является пространственный подход.

Взгляд на экономику не как на совокупность тех или иных факторов производства, материальных объектов, пусть и привязанных к той или иной территории, а как на процесс, комплекс отношений, систему взаимодействий хозяйствующих субъектов, учет множества институциональных аспектов такого взаимодействия (ценностей, стереотипов, религиозных норм и традиций) позволяет выявить новые закономерности и тенденции развития региональной экономики. Сфера проявления этих отношений, связей, процессов и представляет собой то пространство, которое можно именовать экономическим, если речь идет о материальном производстве, или социальным – если предметом взаимодействия являются вопросы социального развития индивидов, социальных групп, локальных и региональных социумов.

Обратимся вначале к категории «экономическое пространство».

Прежде всего, подчеркнем, что, несмотря на достаточно большое количество работ, посвященных экономическому пространству, понятие это остается предметом дискуссий. При этом большинство исследователей выделяют три сложившихся подхода к его интерпретации экономического пространства: «территориальный», «ресурсный», «информационный» [1]. Другие авторы добавляют еще четвертый подход – «процессный» [2]. На наш взгляд, существует и другой, который мы назвали бы главным – институциональный подход.

Классическое определение экономическому пространству в контексте территориального подхода дал в свое время академик А.Г. Гранберг. Он писал: «Экономическое пространство – это насыщенная территория, вмещающая множество объектов и связей между ними: населенные пункты, промышленные предприятия, хозяйственно освоенные и рекреационные площади, транспортные и инженерные сети и т.д.» [3]. Еще определеннее постулирует территориальную обусловленность экономического пространства Е. Лейзерович. В своей работе «Уровни организации пространства: экономико-географи-

ческий анализ» он, по сути дела, ставит знак равенства между терминами «пространство» и «территория» [4].

Отдельные авторы, например Ф. Рянский, исследуют экономическое пространство с позиций территориального районирования, выделяя «общегеографические критерии, которые учитывают размеры, объем и время существования таксономических подразделений географической оболочки» [5]. Близок к этому казахский исследователь О. Байсеркаев, привязывающий экономическое пространство, по сути дела, к той или иной административной единице, отдельным населенным пунктам [6].

Заведующий Центром стратегических исследований геоэкономики НИУ-ВШЭ Э. Кочетов в книге «Геоэкономика: Освоение мирового экономического пространства» [7] рассматривает экономическое пространство с глобальных позиций – как геополитическое, геоэкономическое и геостратегическое. При этом он соотносит его с территорией отдельных конкретных государств. Такой же прием использует и С. Валентий, только у него экономическое пространство привязано к территориям бывших республик СССР [8].

Следует отметить, что подход к экономическому пространству с позиций географических и государственных границ весьма популярен у многих отечественных экономистов. В качестве примера можно привести работы А. Цыгичко [9], Р. Нижегородцева [10] и многих других.

С нашей точки зрения приравнивать экономическое пространство к административным границам того или иного территориального образования неправомерно. Разумеется, условия экономической деятельности во многом зависят от особенностей правового регулирования на той или иной территории, от наличия природных, кадровых и других ресурсов, которыми располагает территория. Отчасти эти факторы формируют те или иные свойства экономического пространства, характерные для конкретной территории. Однако, это было характерно в большей степени для индустриальной эпохи. В настоящее время процессы глобализации, да и просто развитие межрегиональных, межстрановых экономических отношений обуславливают все большую независимость производственных условий от фактора территориальной привязки хозяйствующих субъектов.

Сторонниками ресурсного подхода экономическое пространство трактуется как «пространство, где осуществляется дискретное распределение источников сырья, предприятий по его переработке и рынка реализации продукции».

Например, И. Кучин определяет это пространство как «...дискретное распределение... источников сырья, предприятий по его перера-

ботке и рынков реализации продукции» [11]. Еще более узкое определение дает Я. Круковский – через «множество взаимодействующих факторов различной природы, порождающих флуктуации процессов “кооперации/разделения”, влияющих на становление, функционирование и развитие предприятия» [12]. На наш взгляд, использование термина «экономическое пространство» на уровне предприятия не вполне оправдано и ничего не добавляет к его сути.

Одним из наиболее полных интерпретаций категории «экономическое пространство» может считаться определение В. Чекмарева [13]. Под экономическим пространством им понимается «пространство, образованное:

а) физическими и юридическими лицами (субъектами), которые для реализации своих экономических потребностей и выражающих эти потребности экономических интересов вступают в экономические отношения;

б) физическими и нефизическими объектами, являющимися источниками экономических интересов и экономических отношений.

По нашему мнению, ресурсный подход к трактовке экономического пространства методологически ущербен. В своей сути он содержит установку на перераспределение ресурсов, к которым имеют доступ субъекты хозяйствования. Тем самым происходит подмена объекта, на который направлены действия субъектов.

В экономике индустриального типа ключевым условием развития действительно был наиболее эффективный способ преобразования имеющихся ресурсов. В современных же реалиях постиндустриального общества таким условием выступает эффективное использование человеческого капитала, накопленных знаний. В обществе с постиндустриальным типом развития экономические ресурсы в их традиционном виде уже не являются *prime*-элементом экономического процесса. Эта смена характеризуется переходом к другой парадигме развития, которая базируется не на энергии, а на информации.

Информационный подход к определению экономического пространства получил развитие только в последнее десятилетие, что и объясняет отсутствие достаточно четких альтернативных позиций внутри этого направления. В рамках данного подхода считается, что экономическое пространство создается информационными потоками, циркулирующими между хозяйствующими субъектами, и именно они определяют структуру этого пространства. Хозяйствующие субъекты интерпретируются как экономические агенты, которые в процессе осуществления своей хозяйственной деятельности обмениваются информационными сигналами и формируют этим экономическое пространство.

В некоторых работах сторонников информационного подхода, например, у И. Сыроежина [14], информационному обмену между элементами хозяйственной системы уделено значительное внимание. По мнению С. Паринова [15], экономические агенты, под которыми понимаются все те же субъекты хозяйствования, обмениваясь сигналами в процессе хозяйственной деятельности, формируют этим экономическое пространство.

К представителям рассматриваемого подхода относятся не только представители различных экономических школ. Смежные проблемы информационных взаимодействий решаются представителями синергетического направления – работы Дж. Касти, Г. Хакена, ставшие уже классическими и посвященные вопросам информационного обмена и самоорганизации сложных систем (в том числе и социально-экономических), монография П. Кругмана, где детально рассмотрены свойства самоорганизации экономических систем.

В условиях нарастающего доминирования сетевой экономики и возрастающих требований к скорости обмена информацией наличие информационного пространства для взаимодействия региональных хозяйствующих субъектов становится объективной необходимостью. В современных технологических и экономических условиях можно говорить о проекции экономического пространства региона в единое информационное пространство региональных экономических субъектов, при этом каждый экономический субъект образует свое информационное подпространство. На настоящем уровне развития региональной информатизации такое подпространство может быть представлено совокупностью разрозненных информационных ресурсов, распределенных в региональных порталах внутри глобальной информационной инфраструктуры.

Обратимся теперь к категории «социальное пространство».

В современной экономической теории вообще, и в теории региональной экономики в частности, сформировалась потребность в анализе социального пространства с широких – междисциплинарных позиций в силу все более осязаемого влияния социального пространства на экономику регионов, реализацию социально-экономической политики, развитие интеграционных процессов, социальное воспроизводство в целом.

От состояния социального пространства, процессов, которые в нем происходят, зависят качество жизни населения, эффективность формирования и развития человеческого капитала, важнейших его свойств, необходимых для региональной экономики.

Однако до настоящего времени серьезного внимания проблеме изучения социального пространства в экономической теории, особенно в контексте формирования инновационной экономики, не уделялось. Практически все исследования велись в рамках социологической парадигмы, что явно недостаточно для анализа влияния этого социального пространства на процессы модернизации страны, формирование инновационной экономики в регионах Российской Федерации.

В этой связи представляется методологически важным, прежде всего, определиться по трем вопросам:

Во-первых, каково соотношение категорий «социальная среда» и «социальное пространство».

Во-вторых, какова структура обеих этих категорий.

В-третьих, какое влияние на развитие человеческого капитала, его инновационных свойств оказывают «социальная среда» и «социальное пространство».

Начнем с того, что в отечественной экономической теории достаточно длительное время в этом контексте фигурировали два других основных понятия, а именно: сфера материального производства и непроизводственная сфера. Более того, как отмечали авторы последнего советского фундаментального издания по проблемам развития экономики и общества, взаимосвязь развития материального производства и непроизводственной сферы сводится, во-первых, к примату материального производства, во-вторых, к признанию сложности и многообразия конкретных видов труда, формирующих структуру непроизводственной сферы.

Для выяснения взаимовлияния материального производства и непроизводственной сферы выделялись главные специфические области последней (ее макроструктура); таких областей – по признаку специфичности полезных результатов функционирующего в них труда – три: 1) духовная созидательная деятельность; 2) услуги; 3) деятельность по созданию социальных условий существования и развития: общественно-политическая и иная общественная, государственное управление, охрана порядка, оборона и т.д. Из данной трактовки непроизводственной сферы отчетливо вытекает ее понимание как чего-то подчиненного, вспомогательного, обслуживающего цели развития материального производства, причем эти цели совсем не обязательно могут вытекать из содержания цивилизованного, гуманитарного развития общества в целом и каждого из его членов – в частности.

Первым этапом развития нового понимания содержания непроизводственной сферы стал переход к преимущественному использованию авторами категории «социальная сфера». К концу XX века

она не только прочно вошла в научный оборот, но и почти полностью вытеснила понятие непроеизводственной сферы. Однако содержательной новой теоретической интерпретации новая категория практически не получила.

Так, например, Кураков Л.П. и Викторов В.Н. понятие социальной сферы сводят фактически к совокупности отраслей социально-культурного комплекса, и это является достаточно распространенным явлением. В ряде случаев авторы искусственно сужают область социальной сферы до некоей «совокупности всех услуг и работ, осуществляемых объектами социальной инфраструктуры», либо представляют социальную сферу как некий «территориально-отраслевой комплекс, складывающийся из социальной инфраструктуры и сферы социального обслуживания».

Сформулируем наш подход к определению сущности и содержания социального пространства, в котором одновременно обозначим и объект исследования.

Социальное пространство мы рассматриваем как часть социально-экономического пространства региона, представляющую ареал действия различных формальных и неформальных регуляторов (правовых и социальных норм, правил), определяющих объем и качество услуг, социальной сферы (учреждений культуры, образования, здравоохранения, средств массовой информации и пр.), влияющих на процесс воспроизводства человеческого капитала, а также совокупность отношений между индивидами, социальными группами во всех сферах жизнедеятельности регионального сообщества.

Если исходить из того, что целью стратегического развития страны является рост качества жизни людей, и что социальная политика направлена, с одной стороны, на повышение качества человеческого капитала, для развития которого необходимо создание соответствующих инфраструктурных объектов, а с другой – на обеспечение социальной стабильности в обществе, подразумевающей налаживание консенсус-ориентированных социальных отношений, необходимых, в том числе и для развития экономики, мы можем выдвинуть следующий тезис.

Социальное пространство включает в себя, во-первых, систему социальных связей в той социальной среде, в которой живут люди и в которой осуществляются повседневная деятельность индивидов, их общение, взаимодействие, во-вторых, социальную инфраструктуру, представляющую собой комплекс социальных учреждений, оказывающих услуги населению.

Таким образом, с экономической точки зрения, одной из составляющих социального пространства является система общественных

отношений, социальных связей, второй составляющей – социальная инфраструктура: поселенческие комплексы с соответствующим набором социальных учреждений.

Структурно социальное пространство включает: а) инфраструктурный блок – комплекс соответствующих отраслей, социальных учреждений (здравоохранения, образования и пр.); б) институциональный блок – комплекс социальных связей, отношений, институтов, регулирующих деятельность индивидов, их общение, взаимодействие, социальные связи. Этот второй блок мы можем назвать социальной средой, той средой, в которой осуществляется жизнедеятельность населения региона.

В целом в социальном пространстве региона можно, очевидно, выделить несколько сегментов (полей, подпространств), отличающихся друг от друга объектом, вокруг которого развиваются отношения социальных субъектов, предметом, на которые направлено регулирующее воздействие тех или иных формальных и неформальных норм, набором групп самих социальных субъектов, участвующих в этих отношениях.

Опираясь на принцип сегментации социального пространства на подпространства или поля и локализуя социальное пространство территорией региона, мы выделяем в составе социального пространства следующие подпространства (компоненты):

- экономическое подпространство – сложившиеся в регионе условия ведения экономической деятельности, регулируемые как федеральными, так и региональными нормативными актами и неформальными образцами действия;

- культурное подпространство – условия существования материально-духовной сферы жизни людей, включающей в себя предметные результаты деятельности человека, исторически сложившиеся в регионе национальные и этнические особенности (при этом обособляется этническая среда – языково-культурно-бытовая обстановка жизнедеятельности человека/группы людей, которая оказывает влияние на его/их самоидентификацию, образ жизни);

- духовное подпространство, включающее: а) условия производства, распределения и потребления духовных ценностей в сферах науки, культуры и искусства, значимых для духовного развития отдельного человека, социальных групп и регионального сообщества в целом; б) условия и правила отношения людей к миру, друг к другу и самим себе, предписываемые той или иной традицией, религией, стереотипами;

- собственно социальное подпространство – понимаемое двояко: с одной стороны, как условия взаимодействия человека с социальной

группой или обществом в целом, с другой стороны – как совокупность институтов и учреждений социальной сферы;

– семейное подпространство – условия жизнедеятельности конкретной семьи, включающие и языково-культурно-бытовую обстановку, определенный психологический микроклимат и т.д., оказывающие то или иное воздействие на каждого члена семьи;

– информационно-виртуальное подпространство – подпространство, возникающее в результате деятельности электронных средств массовой информации, а также виртуальная интерактивная среда (социальные сети, блоги, Интернет в целом);

– образовательно-воспитательное подпространство – условия, в которых осуществляются процессы обучения и воспитания человека (в его роли могут выступать институты семьи, образования, СМИ и др., а также профессиональная, этническая, религиозная, информационно-виртуальная среда);

– профессиональная среда – условия, в которых человек осуществляет свою профессиональную деятельность.

Потенциально возможно выделить и некоторые другие компоненты социального пространства.

Важнейшими составляющими социального пространства региона являются, на наш взгляд, во-первых, образовательное пространство, в котором происходит формирование общих и профессиональных знаний, умений и навыков, которое представляет сферу действия формальных и неформальных регуляторов повышения образовательного уровня населения; совокупность отношений, возникающих в процессе получения индивидами всех видов образования (дошкольного, общего, профессионального, дополнительного).

Во-вторых, культурное пространство региона как определенный сегмент социального пространства, в котором усваиваются культурные нормы, образцы поведения, он же – сфера действия формальных и неформальных регуляторов повышения культурного уровня населения; совокупность отношений, возникающих в процессе освоения индивидами культурных норм, образцов поведения.

В-третьих, все сильнее на процесс формирования человеческого капитала, развитие его тех или иных свойств, в том числе и свойств, необходимых для инновационной экономики, влияют информационное пространство, виртуальная интерактивная среда (включая Интернет, социальные сети), в которой проводят значительное время многие наши современники, особенно молодежь.

Непосредственно для экономики региона одной из важнейших является социально-трудовое пространство, представляющее сферу

действия различных формальных и неформальных регуляторов (правовых и социальных норм, правил), определяющих характер экономических отношений в процессе производства материальных благ (производственных отношений) и отношений по поводу воспроизводства трудового потенциала региона.

Сегментируя социальное пространство региона на отдельные составляющие, следует интерпретировать их не как независимые его компоненты, а рассматривать во взаимосвязи и взаимообусловленности формирования и развития.

Литература

1. См., например, Бияков О.А. Экономическое пространство региона, процессный подход. Кемерово: Кузбассвуиздат, 2004; Ляпина М.В., Моисеева И.С. Экономическое пространство: сущность, функции, свойства. [Электронный ресурс.] Режим доступа: <http://do.gendocs.ru/docs/index-305839.html>. Дата доступа 14.03.2013.

2. Миронова Д.Д. Особенности формирования инновационного пространства региона // Современные проблемы экономики и управления. 2012. № 1 (Сетевое издание) [Электронный ресурс.] Режим доступа: <http://economy-and-management.org/101-2012/>. Дата доступа 12.03.2013.

3. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.

4. Лейзерович Е.Е. Уровни организации пространства: экономико-географический анализ // Изв. РАН. Сер. геогр. – 1995. – №2.

5. Рянский Ф.Н. Фрактальная теория пространственно-временных размерностей: естественные предпосылки и общественные последствия // Фракталы и циклы развития систем. – Томск: ИОМ СО РАН, 2001.

6. Байсеркаев О.Н. Региональная пространственно-предметная среда (экспериментальная социально-экономическая география областных и районных таксонов). – Алматы: Рауан, 1993

7. Кочетов Э.Г. Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства: Учебник для вузов. М.: Норма, 2010.

8. Валентий С.Д. Постсоюзное экономическое пространство // Российский экономический журнал. – 1993. – №7.

9. Цыгичко А. Перспективы корпоративного строительства в России и СНГ // Экономист. – 1998. – №5.

10. Нижегородцев Р. Поляризация экономического пространства России и как ей противодействовать. – http://www.ptpu.ru/issues/1_03/14_1_03.htm

11. Кучин И.А. Фракталы и циклы социальных процессов // Фракталы и циклы развития систем. – Томск: ИОМ СО РАН, 2001.

12. Круковский Я.В. Фрактальный анализ временных рядов в прогнозировании тенденций развития социо-экономических систем // Фракталы и циклы развития систем. – Томск: ИОМ СО РАН, 2001.

13. Чекмарев В.В. К теории экономического пространства // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2001. – №3.

14. Сыроежин И.М. Планомерность. Планирование. План. – М.: Экономика, 1986.

15. Парино С. К теории сетевой экономики // Проблемы новой политической экономии. – 2001. – №1.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ МОНОПРОФИЛЬНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

С.Г. Пьянкова

Оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления становится одним из основных факторов успешности и точности управленческих решений.

На сегодняшний день оценка выполняется в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 года №607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» (в редакции Указа Президента Российской Федерации от 14 октября 2012 года №1384) [1].

Оценка проводится по 13 общим и 27 дополнительным показателям. В методике оценки учитываются уровень и динамика показателя за отчетный период и 3 года, предшествующих отчетному.

Мониторинг эффективности органов местного самоуправления производится по результатам значений показателей в 9 сферах:

– экономическое развитие (8 показателей, характеризующих малое предпринимательство, инвестиционную привлекательность и уровень доходов населения);

– дошкольное образование (3 показателя, характеризующих обеспеченность детскими дошкольными учреждениями и их состояние);

– общее и дополнительное образование (8 показателей, характеризующих эффективность сдачи итоговых экзаменов выпускниками общеобразовательных учреждений, уровень общеобразовательных учреждений и состояние здоровья обучающихся);

- культура (3 показателя, характеризующих обеспеченность учреждениями культуры и их состояние);
- физическая культура и спорт (1 показатель, характеризующий вовлеченность населения в занятия физической культурой и спортом);
- жилищное строительство и обеспечение граждан жильем (4 показателя, характеризующих объемы введенных жилых помещений и земельных участков);
- жилищно-коммунальное хозяйство (3 показателя, характеризующих способы управления многоквартирными домами, их расположение, а также организации коммунального комплекса);
- организация муниципального управления (8 показателей, характеризующих доходность местного бюджета, эффективность организаций муниципальной формы собственности, объем незавершенного в установленные сроки строительства и удовлетворенность населения деятельностью органов местного самоуправления);
- энергосбережение и повышение энергетической эффективности (2 показателя, характеризующих удельную величину отдельных видов энергетических ресурсов в многоквартирных домах и бюджетных учреждениях).

Также можно отметить, что на сегодняшний день действует статистическая отчетность показателей, характеризующих состояние экономики и социальной сферы муниципального образования, утвержденная заместителем руководителя Федеральной службы государственной статистики 28 ноября 2011 года, включающая 12 основных разделов: занятость и заработная плата, коммунальная сфера, социальная поддержка и обслуживание населения, здравоохранение, образование, спорт, организация отдыха, развлечений и культуры, охрана окружающей среды, сельское хозяйство, строительство жилья, розничная торговля и общественное питание, промышленность. Показатели заполняются в основном по итогам отчетного годового периода [2].

По итогам оценки показателей в соответствии с федеральным законодательством субъекты Российской Федерации могут выделять гранты за достижение наилучших значений показателей деятельности органов местного самоуправления.

Например, в Свердловской области в соответствии с постановлением Правительства Свердловской области от 29.07.2009 № 867-ПП «О предоставлении грантов за счет средств областного бюджета городским округам и муниципальным районам, расположенным на территории Свердловской области, в целях содействия достижению и (или) поощрения достижения наилучших значений показателей

Таблица 1

Основные показатели оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления монопрофильных городов

№ п/п	Показатели	Обоснование выбора
1	Отклонение средней заработной платы на крупных и средних предприятиях города от средней заработной платы на крупных и средних предприятиях области, %	Характеризует уровень благосостояния жителей города, отклонение качества жизни населения монопрофильной территории от среднеобластного значения
2	Отклонение уровня безработицы в городе от среднеобластного значения, %	Характеризует напряженность на рынке труда в монопрофильной территории, отклонение от среднеобластных тенденций развития
3	Отклонение общей площади жилых помещений, приходящейся в среднем на одного жителя города, от общей площади жилых помещений, приходящейся в среднем на одного жителя области, кв. м	Характеризует качество жизни в моногороде, отклонение от среднеобластных тенденций развития
4	Доля объема промышленного производства на градообразующем предприятии от общего объема промышленного производства города, %	Характеризует отнесение города к градообразующему в соответствии с установленными в 2011 году критериями Минрегионразвития Российской Федерации
5	Доля занятых на градообразующем предприятии от численности экономически активного населения города, %	Характеризует отнесение города к градообразующему в соответствии с установленными в 2011 году критериями Минрегионразвития Российской Федерации
6	Доля объема инвестиций в модернизацию производства и развитие человеческого капитала градообразующего предприятия от общего объема инвестиций города, %	Характеризует инвестиционную активность и инвестиционный потенциал градообразующего предприятия
7	Доля налогов и сборов, поступающих в бюджет муниципального образования от градообразующего предприятия в общем объеме налогов и сборов, поступающих от всех организаций и предприятий города, %	Характеризует вклад градообразующего предприятия в доходную часть местного бюджета

№ п/п	Показатели	Обоснование выбора
8	Доля фонда заработной платы на градообразующем предприятии от фонда заработной платы крупных и средних предприятий города, %	Характеризует влияние градообразующего предприятия на благосостояние жителей города
9	Прирост субъектов малого и среднего предпринимательства в расчете на 10 тыс. человек населения, единиц	Характеризует степень диверсификации монопрофильной территории
10	Наличие соглашения между градообразующим предприятием и администрацией города о развитии государственно-частного партнерства, да/нет	Отражает степень активности со стороны бизнеса и власти в согласованном развитии монопрофильной территории, в том числе реализации мероприятий на условиях софинансирования
11	Наличие комплексного инвестиционного плана развития моногорода, да/нет	Отражает стратегическое инфраструктурное развитие города, выявляет проблемы, приоритеты развития и планируемые целевые результаты развития моногорода, проявляет участие власти и бизнеса в устойчивости развития города
12	Доля высвобождаемых работников на градообразующем предприятии, в общей численности высвобождаемых работников на крупных и средних предприятиях города, %	Отражает влияние градообразующего предприятия на тенденции развития рынка труда в городе
13	Количество введенных новых рабочих мест в городе, в том числе количество высокопроизводительных рабочих мест, единиц	Характеризует степень модернизации и реконструкции объектов, инновационное развитие, индустриализацию города
14	Отклонение общего коэффициента рождаемости от среднеобластного значения, %	Характеризует демографическое развитие города, отклонение от среднеобластных тенденций
15	Отклонение общего коэффициента смертности от среднеобластного значения, %	Характеризует демографическое развитие города, отклонение от среднеобластных тенденций

деятельности органов местного самоуправления» ежегодно предоставляются гранты муниципальным образованиям. Общая сумма, выделенная муниципальному образованию, может осваиваться в размере не менее 70% на развитие инфраструктуры, в размере до 30% на премирование работников организаций, добившихся наивысших результатов в работе.

В Российской Федерации имеется в связи с исторической особенностью формирования достаточно много монопрофильных территорий. Поэтому автор считает, что на особом контроле должна быть оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления монопрофильных территорий как территорий, наиболее подверженных влиянию кризисных явлений и имеющих особенности структуры промышленного развития. Поощрение указанных территорий за достижение наилучших результатов (гранты) должно выделяться из региональных и федеральных *институтов развития*, являющихся основными источниками финансовой поддержки моногородов.

Исходя из особенностей формирования монопрофильных территорий, наличия проблемных показателей, определяющих динамику развития городов, автор предлагает оценивать деятельность органов местного самоуправления рассматриваемых территорий по следующим основным показателям, представленным в таб. 1.

Автор считает, что необходимо ввести целевые (пороговые) параметры оценки на уровне субъектов Российской Федерации, установить каждому муниципальному образованию нормативные критерии по показателям на отчетный и среднесрочный период.

Таким образом, на сегодняшний день стратегически важным становится введение параметров оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления для монопрофильных территорий. Предложенное введение позволит выделять гранты территориям в зависимости от улучшения показателей, отражающих устойчивость и специфику развития монопрофильных территорий.

Литература

1. Указ Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 года №607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов». Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

2. Официальный Интернет-ресурс Федеральной службы государственной статистики. – [Электронный ресурс.] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ПАРАМЕТРОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ

А.Ю. Устинов

В настоящее время существуют различные исследования, посвященные моногородам. В конце девяностых годов были предприняты попытки сформулировать критерии для выделения моногорода, провести их типологизацию. Важную роль в решении данной задачи сыграли работы В.Я. Любовного, Т. Лычевой, М.Н. Пушкаревой. В этот период формируются первые классификации моногородов в России.

В начале двухтысячных годов были предприняты попытки оценить масштабы городской монофункциональности в Российской Федерации. Здесь необходимо отметить работу возглавляемого Любовным В. Я. НМЦ «Города России» по составлению перечня монопрофильных муниципальных образований РФ.

Наработки в области оценки масштабов проблемы монофункциональности, а также истощение сырьевой модели экономического роста в середине двухтысячных годов привели к появлению работ, посвященных вопросам формирования стабилизационных программ развития моногородов.

Появляются работы, посвященные проблемам моногородов в конкретном регионе. Например, проблема моногородов Урала занимает значительное место в работах Е.Г. Анимиды и В.Г. Некрасова.

Также можно назвать работы авторов, которые исследуют поселения со специфическим социально-экономическим обликом, к которым, безусловно, относятся и моногорода. Среди этих авторов можно отметить работы Жихаревича Б.С., Глазычева В.Л., Лаппо Г.М., Саушкина Ю.Г., Иоффе Г.В. и других [1].

Несмотря на то, что критерии определения моногорода закреплены законодательно [2, 3, 4], отнесение поселения к моногороду еще не гарантирует осуществление мероприятий по его государственной поддержке [5, 6].

К настоящему моменту осуществлено значительное количество различных мероприятий по поддержке развития моногородов, но в этой практике невозможно выявить *методику*, на основе которой отбираются города для государственной поддержки и определяются ее параметры. Например, несмотря на то, что Министерством регионального развития РФ установлены требования к структуре и содержанию комплексных инвестиционных планов моногородов, государственную поддержку в рамках КИПов получили города с КИПами разной степени проработки [6].

В качестве важнейших факторов, определяющих отбор городов для осуществления мер государственной поддержки, можно обозначить:

1. Объективные показатели по отнесению муниципального образования к монопрофильному.

Для того, чтобы получить поддержку в качестве монопрофильного муниципального образования, городу необходимо попасть в перечень монопрофильных муниципальных образований. В то же время, обзор списка моногородов показывает [7], что не всегда формальные критерии отнесения города к монофункциональному соблюдаются. Таким образом, соблюдение формальных критериев отнесения поселения к моногороду является важным, но не обязательным моментом для включения поселения в программы поддержки моногородов.

2. Численность населения моногорода.

Официально утвержденный перечень монопрофильных муниципальных образований включает 333 поселения [7] (рис. 1 и 2). При этом в данный перечень попали практически все муниципальные образования с численностью жителей более 100 тыс. человек, которые признаются монофункциональными в рамках различных академических исследований: из всех поселений, вошедших в список, в тридцати одном проживает более 100 тыс. человек. Исключение составляет город Магнитогорск, который в данный перечень не включен, и отнесение его к монофункциональным носит дискуссионный характер.

Иными словами, чем ниже численность населения города, тем сложнее ему попасть в перечень монофункциональных поселений даже в случае наличия критериев соответствия монофункциональности. Наоборот, в случае большой численности населения города даже неполное соответствие формальным критериям монофункциональности не будет препятствием для включения его в перечень монофункциональных.

3. Протестные настроения местного населения.

Одним из наиболее показательных примеров, когда протестные настроения послужили привлечению внимания к поселению является город Пикалево Ленинградской области. В настоящее время он входит в перечень монопрофильных муниципальных образований. Собственников предприятия принудили обеспечить меры по развитию градообразующего комплекса.

Очевидно, что массовые выступления недовольного населения привлекают значительное внимание органов власти, в связи с чем их невозможно игнорировать в информационной повестке СМИ.

4. Представленность города в информационной повестке.

В качестве наиболее известного примера следует привести город Нижний Тагил: зарождающееся движение в поддержку человека тру-

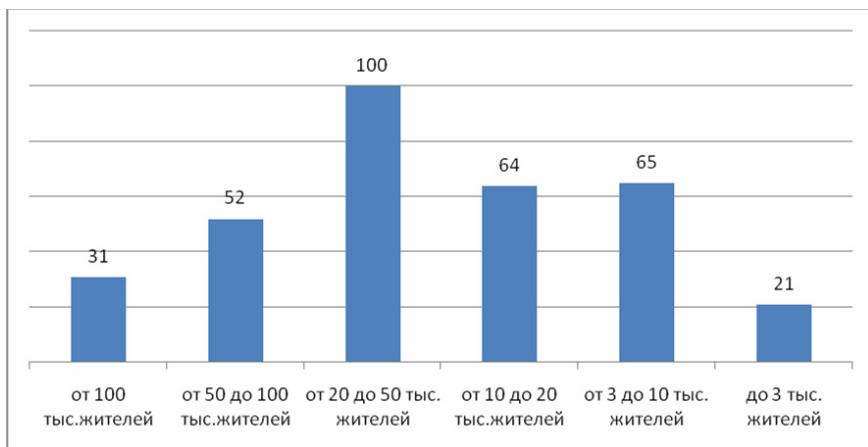


Рис. 1. Распределение муниципальных образований, официально признанных монопрофильными по численности населения

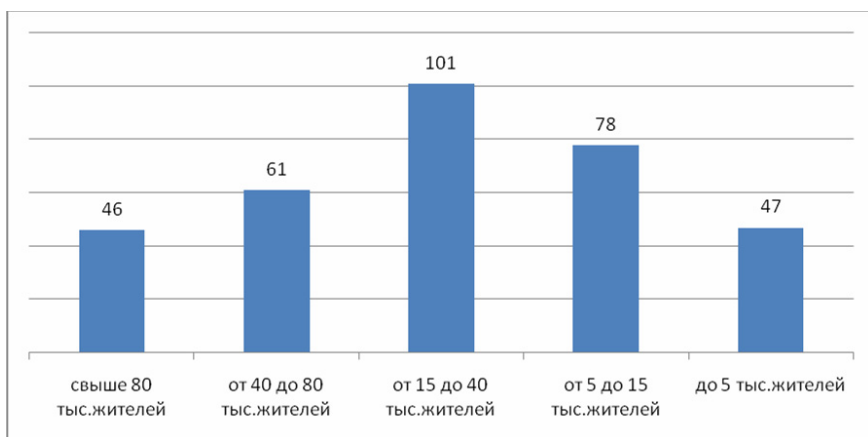


Рис. 2. Распределение муниципальных образований, официально признанных монопрофильными по численности населения

да, постоянные визиты первых лиц государства, продвижение образа «города-труженика» не могли не содействовать включению города в различные федеральные программы поддержки.

5. Усилия региональной власти по продвижению городов с целью получения помощи.

Решение проблем отдельных моногородов может носить имиджевое значение для региональной власти. В связи с этим руководитель

субъекта РФ может принимать личное участие в продвижении того или иного проекта на территории моногорода. В качестве примера в Свердловской области можно привести проект «Титановая долина», личные усилия по продвижению которого активно предпринимали губернаторы Свердловской области А.С. Мишарин и Э.Э. Россель.

Можно сделать вывод о том, что на отбор моногородов для их государственной поддержки влияют не только объективные факторы, но и информационная повестка, политическая обстановка, личное участие первых лиц.

Таким образом, отбор моногородов в России в целях государственной поддержки носит ситуативный характер. По нашему мнению, отбор поселений для осуществления государственной поддержки должен опираться на проработанную методiku, которая бы выявляла направления и объемы такой поддержки.

В настоящее время **методика** отбора моногородов, которая бы устанавливала такие параметры государственной поддержки, как ее объем, направления и механизмы предоставления, **отсутствует**. Поскольку значительная часть моногородов Российской Федерации имеет опыт восприятия государственной поддержки [6], методика для определения поддержки социально-экономического развития моногородов должна также включать элемент оценки предыдущей практики такой поддержки.

В связи с этим методика оценки необходимого объема государственной поддержки развития моногорода должна включать два основных компонента: оценку социально-экономического положения моногорода и оценку результативности государственной поддержки моногорода, которая уже была осуществлена.

Первый компонент методики подразумевает комплексную оценку социально-экономического положения муниципального образования.

Второй компонент направлен на то, чтобы выявить, насколько эффективной такая поддержка была в прошлом (если имела место быть), и насколько она соответствует той модели поддержки, которая была выявлена в рамках первого компонента.

Поскольку в рамках обоих компонентов методики речь идет об оценке отдельных процессов и управленческих воздействий, то совокупность этих оценочных элементов в части описательной характеристики моногорода можно объединить в рамках диагностики социально-экономического положения моногорода.

Диагностика социально-экономического положения муниципального образования подразумевает формирование полноценной картины, характеризующей его социально-экономическое положение, перспек-

тивы его социально-экономического развития, выявление возможных направлений его развития, результативности деятельности государственных органов и органов местного самоуправления по его развитию.

Таким образом, диагностика социально-экономического положения включает непосредственную социально-экономическую характеристику, а также анализ динамических процессов, протекающих в муниципальном образовании.

По мнению автора, какие-либо особенности в части оценки социально-экономического положения моногородов недопустимы, поскольку будут препятствовать их сравнению с другими муниципальными образованиями (не являющимися моногородами). Оценка социально-экономического положения моногорода должна быть применима для оценки социально-экономического положения муниципальных образований, не являющихся моногородами.

Характерные особенности диагностики социально-экономического положения моногородов проявляются в том, что компонент анализа управляющих воздействий со стороны органов власти будет расширен методикой оценки государственной поддержки развития моногорода как специфического объекта управления (вышеупомянутый второй компонент методики).

Схематическое изображение диагностики социально-экономического положения моногородов представлено на рис. 3.

Согласно представленному рисунку, компонент оценки социально-экономического положения моногорода не должен содержать специфические показатели, характеризующие исключительно социально-экономическое развитие моногорода (показатели доли градообразующего комплекса и т.д.), поскольку такая специфика препятствует сравнению социально-экономического положения моногородов с другими муниципальными образованиями региона. Однако, в части оценки компонента эффективности поддержки развития моногородов, данная методика будет специфичной, поскольку затрагивает анализ механизмов поддержки, свойственных исключительно моногородам.

Результатом оценки социально-экономического положения будет являться оценка о необходимости государственной поддержки и ее ключевых направлениях.

В соответствии со структурой диагностики социально-экономического положения моногорода, оценка государственной поддержки развития его включает такие элементы, как:

- оценка степени монозависимости муниципального образования от градообразующего комплекса;
- выявление наиболее проблемных социально-экономических сфер;

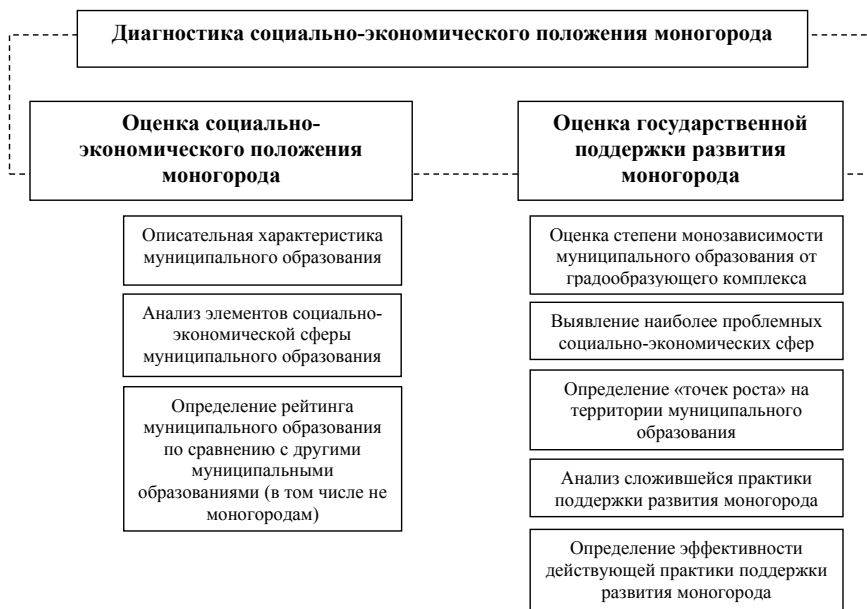


Рис. 3. Структура диагностики социально-экономического положения моногорода

- определение «точек роста» на территории муниципального образования;
- анализ сложившейся практики поддержки развития моногорода;
- собственно определение эффективности действующей практики поддержки развития моногорода.

Методика оценки эффективности государственной поддержки развития моногородов будет состоять из оценки эффективности отдельных мероприятий в рамках социально-экономического развития территории, оценки эффективности мероприятий по поддержке градообразующего предприятия, оценки эффективности реализации комплексного инвестиционного плана.

Схематичное изображение методики оценки эффективности государственной поддержки моногородов представлено на рис. 4.

Первый этап включает оценку степени монозависимости муниципального образования и оценку перспектив его устойчивого развития как моногорода. Иными словами, на данном этапе осуществляется общая характеристика градообразующего комплекса, его роли в экономике муниципального образования, перспектив развития сложившейся специализации.



Рис. 4. Структура оценки государственной поддержки развития моногорода

Результаты данного этапа позволяют оценить, каким образом следует выстраивать отношения со стороны органов власти относительно существующего градообразующего комплекса: поддержка и усиление сложившейся специализации, либо ликвидация градообразующего комплекса. Между данными противопоставляемыми стратегиями может существовать множество промежуточных вариантов: постепенное свертывание градообразующей функции, создание новой специализации, использование сложившейся специализации для создания новых производств и т.д. Выбор стратегии будет зависеть от двух важнейших переменных: спрос на функциональную специализацию муниципального образования и способности данную функциональную специализацию реализовывать.

Второй этап включает выявление наиболее проблемных сфер социально-экономического развития моногорода и возможных «точек роста» территории. Данный этап имеет непосредственное отношение к стратегическому анализу социально-экономического потенциала территории. Проведение данного анализа необходимо для оценки целесообразности реализации конкретных мер государственной поддержки развития моногорода. Например, стабильная обстановка на

рынке труда делает бессмысленными усиленные меры поддержки занятости. В соответствии с методикой диагностики социально-экономического положения моногорода на первом этапе проведена оценка социально-экономического положения моногорода, результаты которой также необходимы на данном этапе.

На этом этапе возможно использование таких инструментов анализа социально-экономического положения, как **PEST-анализ, SWOT-, SNW, GAP, VMOST, модель BCG, МакКинена, модель Ансофа, модель Портера, модель ADL/LC и других.** В том числе, возможен анализ программных стратегических документов моногорода (Стратегического плана развития территории).

Проводя на каждом из этапов методики количественную оценку мероприятий, планируемых к реализации, можно дать общую количественную оценку необходимым мероприятиям.

Таким образом, *результатом оценки государственной поддержки развития моногорода* в купе с предыдущим этапом, становится оценка относительно конкретных объемов и направлений поддержки развития моногорода.

Вспомогательными компонентами методики определения параметров государственной поддержки развития моногородов (не входящими в диагностику их социально-экономического положения) следует отметить оценку текущей экономической и пространственной политики – насколько вообще поддержка моногородов вписывается в политическую обстановку. Например, в ситуации секвестирования федерального бюджета отбор мероприятий по поддержке социально-экономического развития городов не может не включать оценку мероприятий на предмет привлечения внебюджетных источников финансирования.

Предлагаемая автором методика, опирающаяся на диагностику социально-экономического положения моногородов, может стать действенным инструментом в определении объемов их государственной поддержки. Подробная характеристика составляющих элементов диагностики социально-экономического положения моногорода представляется темой отдельной публикации.

Литература

1. Устинов А.Ю. «Соотнесение различных групп моногородов Свердловской области и важнейших направлений их поддержки» // Государство, политика, социум: вызовы и стратегические приоритеты развития: Международная конференция. Екатеринбург. 24–25 ноября 2011: Сб. статей / Сост И.Д. Тургель, С.А. Маковкина, Н.К. Шеметова. – Т. 2. – Екатеринбург: УрАГС, 2011. – 252 с.

2. «О порядке отнесения предприятий к градообразующим и особенностях продажи предприятий-должников, являющихся градообразующими»: Постановление правительства РФ от 29 августа 1994 №1001 (утратило силу) // СПС «Гарант»

3. «О несостоятельности (банкротстве)»: Федеральный закон РФ от 26 октября 2002 №127-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».

4. Критерии отнесения населенных пунктов к категории монопрофильных. Официальный сайт Министерства регионального развития РФ [Электронный ресурс.] Режим доступа: URL: <http://www.minregion.ru/OpenFile.ashx/krit.doc?AttachID=2891> (проверено 29.06.2013 г.).

5. Моногорода России: как пережить кризис? Анализ социально-экономических проблем моногородов в контексте мирового финансово-экономического кризиса, влияющего на состояние градообразующих корпораций // Доклад Института Региональной Экономики, Москва, 2008. – 80 с.

6. Тургель И.Д. Монофункциональные города России: от выживания к устойчивому развитию. [Текст] – Екатеринбург, 2010. – 520 с.

7. «Об актуализации перечня моногородов». Приказ Министерства регионального развития Российской Федерации от 23 декабря 2011 г. № 597. Официальный сайт Министерства регионального развития РФ [Электронный ресурс.] Режим доступа: URL: <http://www.minregion.ru/activities/689/690/1584.html> (проверено 6.03.2013).

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ПОДГОТОВКИ КАДРОВ В РОССИИ И КИТАЕ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

С.А. Иванов

Не первый год российская система профессионального образования и подготовки кадров переживает этап глубоких преобразований и оптимизации. При этом ориентирами модернизации выбраны западные (европейские и североамериканские модели) организации образовательного процесса, макеты стандартов, подходы к управлению. При этом мы редко оглядываемся на то, что делается в этом контексте в Китае – стране, достигшей в последние годы небывалых успехов в экономике. А ведь развитие современной экономики в значительной степени зависит от эффективности системы ее кадрового обеспечения, стержнем которой является профессиональное образование.

В этой связи взглянем на то, как развиваются сегодня российская и китайская системы профессионального образования, сформировав-

шиеся изначально в схожих условиях административно-командной экономики и построенные в свое время на общих принципах.

Сразу надо сказать, что и сегодня приоритеты модернизации профессионального образования России и Китая довольно близки. Вместе с тем, все сильнее видны различия в подходах к реформированию систем профессионального образования, методах их адаптации к условиям и потребностям рыночной экономики.

Однако начнем с того, что сближает сегодня российскую и китайскую системы профессионального образования и подготовки кадров. Это, прежде всего, схожие цели и приоритеты.

К ним относятся, в первую очередь, повышение качества профессионального образования, обеспечение его большей доступности, особенно для социально ослабленных категорий молодежи, приведение структуры и профилей подготовки кадров в соответствие с потребностями рынка труда, обеспечение уровня подготовленности выпускников профессиональной школы требованиям работодателей.

В определенной степени схожи и механизмы достижения этих целей, которые формируются в наших странах.

Так, в Российской Федерации стратегическим направлением модернизации профессионального образования была обозначена его децентрализация, передача управления этой системой, включая финансирование учреждений профессионального образования, на региональный уровень. Такие же шаги делает и Китай. Причем в Китае многие функции по управлению системой профессионального образования стали передаваться на места уже с середины 80-х гг. прошлого века. Вначале это коснулось учреждений НПО и СПО, а затем и высших профессиональных колледжей.

В 1999 г. правительство КНР приняло окончательное решение передать оперативное управление образовательными учреждениями в регионы, сформировав тем самым двухуровневую систему управления: государство осуществляет макрорегулирование и мониторинг качества образования, а все основные функции по управлению образовательными учреждениями осуществляются на местном уровне (провинций и городов).

Вторым принципиальным направлением модернизации профессионального образования является переход к соучредительству образовательных учреждений. В Российской Федерации принят ряд законодательных актов по развитию новых правовых форм образовательных учреждений (автономные учреждения, некоммерческие организации и пр.), но в вопросах соучредительства (например, государства и работодателей, государства и местного самоуправления)

заметных сдвигов пока нет. Появились лишь негосударственные профессиональные учебные заведения, есть очень малое число учреждений с муниципальной собственностью, но соучредительство в полном смысле этого слова развития так и не получило.

В Китае же нашли и используют различные формы соучредительства образовательных учреждений, когда в составе собственников остается государство, но к нему присоединяются и различные ведомства, работодатели, общественные организации. Образовательные учреждения в этом случае превращаются в некое подобие акционерных обществ.

Вообще, развитие интеграционных связей между учреждениями профессионального образования и рынком труда является важнейшим условием повышения качества образования, механизмом приведения в соответствие квалификационным требованиям работодателей уровня подготовленности выпускников. С другой стороны, «интеграция бизнеса и образования отражает современные тенденции развития компаний, связанные с практическим воплощением идей обучающейся организации и обучения в течение всей жизни» [1].

Еще одним из важных направлений реформирования профессионального образования выступает оптимизация механизмов финансирования образовательных учреждений. Во многом этот вопрос связан с предыдущим – с вопросом собственности.

Российская Федерация идет в основном по пути разработки механизмов т.н. нормативного бюджетного финансирования (НБФ): нормативов подушевого финансирования, формированием методики расчета стоимости образовательных программ. При этом в каждом регионе сегодня разработаны (или разрабатываются) собственные методики расчета нормативов бюджетного финансирования. В этом плане интересен опыт Китая, где внедряются механизмы многоканального финансирования профессионального образования, по которому ответственность за содержание образовательных учреждений разделяют совместно государство, местные органы управления, работодатели и сами учащиеся.

Важным направлением модернизации системы подготовки кадров в Российской Федерации и Китае являются реструктуризация сети образовательных учреждений и развитие их новых типов. Создание новых эффективных моделей образовательного учреждения отвечает целевым установкам как Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. [2], так и Стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 года [3].

В нашей стране процесс реструктуризации идет сегодня практически во всех регионах. В рамках этого процесса осуществляется

слияние, объединение образовательных учреждений, создание многоуровневых образовательных учреждений профессионального образования, открытие ресурсных центров (профильных и многопрофильных) и т.д.

Реструктуризация системы профессионального образования – это одно из стратегических направлений модернизации профессионального образования и в КНР. При этом в стратегии реструктуризации системы подготовки кадров Китая есть два акцента.

Во-первых, это большая вариативность типов и видов образовательных учреждений, во-вторых, это большая вариативность образовательных программ, модульная подготовка с разным объемом часов профессиональной подготовки.

Фактически в Китае сформировались и функционируют две подсистемы профессионального образования: т.н. «школьная» и «внешкольная».

Первая охватывает учреждения начального профессионального образования (в основном небольшие сельские и неполные средние образовательные учреждения – в целом 10,6%); учреждения среднего профессионального образования (средние специальные учебные заведения, ПТУ, профессиональные колледжи – ок. 40%), а также различные формы профессиональной подготовки в общеобразовательных школах и специальные учебные заведения для лиц с физическими недостатками.

«Внешкольная» подсистема профессионального образования представлена курсовой подготовкой в центрах, учредителями которых являются государство, различные ведомства, муниципалитеты, общественные организации.

На первых порах экономических реформ и связанной с ними реформы образования Китай делал ставку на обучение молодежи в полных средних школах в расчете на продолжение их обучения в системе профессионального образования. Однако многие выпускники полных средних школ оказались нацеленными затем на продолжение обучения в вузах. В итоге популярность СПО упала, контингент обучающихся в них снизился, и экономика стала испытывать дефицит специалистов именно с этим уровнем образования. За четыре года (1999–2003 гг.) количество учебных учреждений этого уровня образования сократилось на 27%. Чтобы остановить этот процесс в апреле 2005 г., Министерство образования КНР объявило развитие СПО приоритетом стратегического развития профессионального образования, и начался процесс воссоздания образовательных учреждений этого типа.

С подобными проблемами сталкивается сегодня и Россия. Одним из направлений решения этих проблем является реструктуризация

системы профессионального образования, создание многоуровневых образовательных учреждений, новых привлекательных для учащихся типов образовательных учреждений начального профессионального образования и среднего профессионального образования.

Принципиально важным направлением модернизации профессионального образования, как в Китае, так и в нашей стране, является изменение содержания образования.

В России в этом контексте создается сегодня целый пакет принципиально новых инструментов влияния на содержание профессионального образования. Речь идет, в первую очередь, о таких инновациях, как Национальная рамка квалификаций Российской Федерации, система профессиональных стандартов, макет для которых утвержден Российским союзом промышленников и предпринимателей, новый формат образовательных стандартов третьего поколения, система независимой сертификации квалификаций и пр. Все это должно способствовать решению главной проблемы – повышению качества подготовки в учреждениях профессионального образования, поскольку в настоящее время выпускники системы профессионального образования не в полной мере удовлетворяют требованиям работодателей. Как отмечено в Государственной программе Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы, «66% работодателей предпочитают доучивать и переучивать своих работников на базе собственных образовательных подразделений» [4].

В Китае профессиональные стандарты разрабатываются Министерством труда.

С одной стороны, это облегчает задачу системе профессионального образования, которой в этом случае нет необходимости прилагать усилия, подталкивая работодателей к сотрудничеству в вопросе корректировки образовательных программ, уточнении требований предприятий и т.п.

С другой стороны, такой подход к разработке профессиональных стандартов вряд ли позволяет учитывать действительно все квалификационные требования работодателей и особенно оперативно пересматривать эти стандарты в соответствии с меняющейся технологией и организацией труда.

Не случайно поэтому проблемы модернизации содержания профессионального образования Китая были особо высвечены в специальном Докладе Министерства образования, который носил название (дословно): «Мнения по поводу всестороннего продвижения воспитания качественных характеристик и углубления реформы преподавания в учреждениях СПО» (апрель 2003 г.). В Докладе отмечалось, в

частности, что необходимо актуализировать учебные планы, что для этого надо изучать квалификационные требования работодателей, что образовательные учреждения должны гибко реагировать на запросы экономики, а для этого оперативно разрабатывать и внедрять в учебные планы соответствующие профессиональные модули и т.д.

На наш взгляд, можно выделить следующие сильные и слабые стороны современного состояния системы профессионального образования Китая.

В число сильных сторон системы профессионального образования Китая следует отнести следующее.

1. Система профессионального образования Китая в значительной степени сохранила централизованное управление, особенно в части финансирования образовательных учреждений, государственного инвестирования в развитие учебно-материальной базы и пр. при одновременной ориентации на потребности рыночной экономики. Государственные органы управления образованием на уровне провинций осуществляют в настоящее время очень значительные инвестиции в развитие материальной базы. Новые современные учебные корпуса, учебно-производственные площадки, оснащенные по последнему слову техники, благоустроенные общежития являются наглядным свидетельством целенаправленной государственной политики развития профессионального образования.

2. Система профессионального образования Китая выработала достаточно действенные механизмы софинансирования образовательного процесса со стороны работодателей. В Китае был создан свой механизм стимулирования работодателей по инвестированию в развитие учебно-материальной базы образовательных учреждений. Как правило, инвестированием занимаются частные, в том числе иностранные, компании (японские, корейские и пр.). Инвестирование компаниями осуществляется преимущественно в следующих видах:

- Передача оборудования образовательным учреждениям.
- Строительство производственных площадок, цехов, полигонов на территории образовательных учреждений для прохождения производственной практики в условиях, близких к реальному производству.
- Передача образовательным учреждениям стендов, образцов готовой продукции, комплектов инструментов для производственного обучения.

3. В системе профессионального образования развивается соучредительство, в основном путем создания новых типов образовательных учреждений в виде акционерных обществ. Акционерами выступают

органы власти провинции, муниципалитета, работодатели. В то же время, осуществляется жесткий контроль деятельности таких образовательных учреждений в части выполнения образовательного стандарта, аттестации кадров и пр.

4. Системе профессионального образования Китая удалось найти свои методы обеспечения гибкого реагирования на требования работодателей. При отсутствии институциональных органов социального партнерства образовательные учреждения самостоятельно организуют контакты с предприятиями, в ходе которых уточняются квалификационные требования, которые учитываются в образовательных программах.

5. Есть интересные новшества в системе повышения квалификации работников образовательных учреждений. Например, преподаватели спецдисциплин обязаны каждые два года проходить стажировку на предприятиях. При этом стажировка преподавателей проводится продолжительностью не менее 2-х месяцев. Как правило, эта стажировка проводится в летнее время в период каникул учащихся.

6. В образовательных учреждениях Китая широкое применение находит технология «учебных фирм». Учебные фирмы создаются и оснащаются в полном соответствии с теми условиями, которые есть в реальной действительности на производстве. Все учебные фирмы оснащены соответствующим оборудованием, программным обеспечением, расходными материалами. При необходимости используются макеты, стенды.

7. В Китае сложились новые подходы к организации производственной практики учащихся. Частично она проходит на территории самих образовательных учреждений. Для этих целей партнерские предприятия, как правило, частные компании, частично переносят свое производство на учебно-производственные площадки при образовательных учреждениях. Образовательные учреждения строят производственные цеха, а работодатели оснащают их оборудованием и направляют туда мастеров-наставников, под руководством которых учащиеся проходят практику, выпуская, по сути дела, заводскую продукцию. Тем самым работодатели получают дополнительные производственные площади, а образовательные учреждения – доступ к современной технике и оборудованию.

Однако нельзя не отметить и то, в чем, на наш взгляд, китайская система профессионального образования пока отстает от российской, или не нашла своих подходов к решению проблем:

1. В Китае пока не сложилась система прогнозирования потребностей рынка труда (объемов и профилей подготовки кадров). Отчас-

ти эти функции выполняют маркетинговые службы образовательных учреждений, однако они имеются в основном в негосударственных образовательных учреждениях. Отсутствие системы оценки потребностей работодателей создает опасность нетрудоустройства части выпускников учреждений профессионального образования.

2. Государственные образовательные учреждения лишены практически всякой автономии, особенно в вопросах распоряжения финансовыми средствами. Поступление средств от платных образовательных услуг аккумулируется на счетах органов управления, что делает образовательные учреждения не заинтересованными в развитии этих форм обучения, в получении внебюджетных средств.

3. В Китае введена платность всех ступеней профессионального образования, включая начальное профессиональное образование. Несмотря на то, что платность обучения сопровождается системой компенсационных выплат нуждающимся, она ограничивает для ряда категорий молодежи доступность образования..

4. Доступность профессионального образования ограничивается также «регионализацией» образования. Например, получить среднее профессиональное образование в учреждении, расположенном в регионе, могут преимущественно жители данного региона. Молодежь из других, даже соседних, регионов может рассчитывать, несмотря на платность образования, на обучение только по программам начального профессионального образования.

5. В Китае отсутствует практика разработки профессиональных стандартов объединениями работодателей. Действующие профессиональные стандарты разрабатываются централизованно государственными органами (Минтруд). Такая практика была характерна и для СССР, где разрабатывался ЕТКС (Единый тарифно-квалификационный справочник). Недостатком этого подхода является быстрое устаревание заложенных в такие документы требований к работнику.

6. Недостатком системы профессионального образования, свойственного именно Китаю, как страны с большой численностью населения, является большая наполняемость учебных групп (до 80 человек). Даже для теоретических занятий такая численность группы является, на наш взгляд, чрезмерной и затрудняющей усвоение учебного материала.

Что же, на наш взгляд, представляет интерес для Китая в системе профессионального образования Российской Федерации? Нам представляется, что главным является следующее:

1. Российские образовательные стандарты **III поколения, построенные на принципах компетентностного подхода и соотносенные с де-**

скрипторами новой российской национальной рамки квалификаций (которая, в свою очередь, отражает требования Европейской рамки квалификаций – **European qualification framework**).

2. Макет российского профессионального стандарта, утвержденного в июле 2007 г. РСПП и методика его формирования. Новый российский макет профессионального стандарта построен по международным стандартам, учитывает не только требования к работнику по наличию профессиональных знаний и навыков, но и социальным и иным компетенциям.

3. Модели государственно-общественного управления образовательными учреждениями (управленческие советы, попечительские советы и пр.), развитие которых получило в последние годы.

4. Технологии прогнозирования рынка труда (количественный аспект) и изучения квалификационных требований работодателей (качественный аспект) как основы для формирования государственного заказа на подготовку кадров. Интересен, очевидно, для Китая и механизм согласования интересов образовательных учреждений и работодателей при формировании контрольных цифр приема (самого госзаказа).

5. Принципы организации и технология работы маркетинговых служб образовательных учреждений.

6. Концепция и организация работы региональных центров сертификации квалификации выпускников учреждений профессионального образования с участием работодателей.

Но многое из того, чего добился Китай в вопросах модернизации профессионального образования, представляет несомненный интерес для России. Мы можем отметить в этом контексте следующее:

1. Механизмы соучредительства образовательных учреждений с участием работодателей, органов муниципальной власти.

2. Принципы и порядок организации производственной практики учащимися на предприятиях, организация учебно-производственных площадок при образовательных учреждениях.

3. Система организации повышения квалификации педагогических работников образовательных учреждений на предприятии (нормативная основа отвлечения педагогов на длительные стажировки, механизмы стимулирования предприятий и пр.).

4. Формат, содержание, порядок разработки и согласования профессиональных стандартов Минтрудом Китая. Механизм интеграции требований профессионального стандарта в образовательные стандарты и учебно-программную документацию образовательных учреждений.

5. Технология организации учебных фирм, включая фирмы, оказывающие реальные платные услуги населению, предприятиям.

Стратегической линией решения проблем профессионального образования в наших странах видится их дальнейшее сближение с миром труда, привлечение работодателей к участию в разработке и обновлении образовательных программ, более активное участие региональных и местных сообществ в развитии образовательных учреждений профессионального образования, превращение системы профессионального образования в действительного партнера предприятий и организаций при сохранении возможностей для реализации образовательными учреждениями важной социальной функции – воспитания и социализации молодежи. Региональная политика в сфере профессионального образования как в России, так и Китае должна стать важнейшей составляющей общей социально-экономической политики регионов, участие в формировании и реализации которой должны принимать все сектора регионального сообщества: власть, бизнес, население.

Литература

1. Наука, образование, бизнес: векторы интеграции в современном обществе. Коллективная монография под ред. И.Д. Демидовой, В.Н. Мининой, М.В. Рубцовой. – СПб., Скифия-принт, 2008. – 288 с.

2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р

3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р

4 Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 гг. (в новой редакции). Утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 14 августа 2013 г. № 1426-р,

5. Стратегия развития комплекса «наука-образование-инновации» Северо-Западного федерального округа России до 2030 года. ИПРЭ РАН. – СПб.: ИПРЭ РАН. 2008.

АКТУАЛИЗАЦИЯ ВОПРОСОВ ГАРМОНИЗАЦИИ И МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ВУЗЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

А.А. Попова

В последние годы все более актуальными становятся вопросы гармонизации и модернизации высшего образования в условиях «глобальной конкуренции». Последняя основывается на новых правилах, к числу которых можно отнести: «сорсинг» из любой страны, электронную коммерцию знаний, применение личностно-ориентированных технологий обучения, необходимость контроля качества высшего образования и др.

Появление новых правил глобальной конкуренции требует все большего внимания к концепции гармонизации, достижение которой следует считать предпосылкой развития высшего образования. Некоторые авторы в этой связи справедливо ведут речь о качестве образования и его оценке с позиций «новой индустриализации».

Предполагается, что качество высшего образования является основой гармонизации. Однако это верно, по нашему мнению, лишь на макроуровне (уровне отдельных государств или их объединений в рамках каких-либо глобальных программ партнерства или содружества). На микроуровне (уровне отдельных вузов) связь обратная: именно гармонизация является основой качества, под которым понимается соответствие содержания высшего образования согласованным на макроуровне стандартам, процедурам и руководящим принципам. Обеспечение качества при этом подразумевает использование потенциала вуза (его возможностей по обеспечению требуемого качества своих выпускников).

Постулаты гармонизации известны. Для сферы высшего образования это гармонизация: управляющих и управляемых звеньев, интересов и стимулов, обучения и научных исследований, вуза и окружающей (рыночной) среды, стабильности и изменений, требуемого качества и стоимости его обеспечения.

На рис. 1 представлена схема контроля качества подготовки специалистов в вузе физической культуры на основе гармонизации высшего образования.

Как следует из приведенной на нем схеме, на основе такого контроля определяется уровень гармонизации: высокий или низкий. Во втором случае речь идет о необходимости модернизации технологического процесса подготовки специалистов и даже (в крайнем случае) реструктуризации того или иного учебного заведения с целью обеспечения гармонизации на макроуровне.

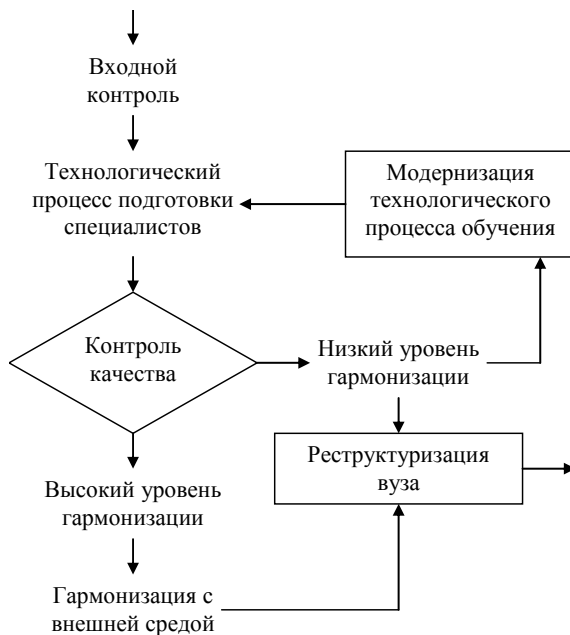


Рис. 1. Схема контроля качества подготовки специалистов в вузе физической культуры на основе гармонизации высшего образования

В соответствии с позиций новой индустриализации уровень качества высшего образования обеспечивается за счет:

- установления ответственности за него со стороны вузов (их руководства);
- создания в Европе набора согласованных процедур, руководящих принципов и стандартов качества;
- организации системы проверки обеспечения качества обучения в вузе;
- создания аккредитованных агентств и организаций для оценки систем обеспечения качества. Особую роль при этом должно играть оценивание образовательных программ вузов физической культуры на основе названных ранее постулатов гармонизации.

Для аккредитации вуза уже сейчас необходимо существование в нем системы внутреннего контроля качества обучения. Причем контроль в данном случае следует считать лишь одним из этапов процесса управления вузом физической культуры (рис. 2).

С целью организации процесса управления качеством в вузе создается специальное подразделение. Это может быть, например, отдел

по качеству, возглавляемый теми работниками, которые разбираются в вопросах гармонизации и модернизации образования на основе оценки его качества. Они должны знать не только слабые и сильные стороны своего вуза, но и его потенциал, а также возможные угрозы деятельности в сфере высшего образования.



Рис. 2. Последовательность этапов процесса управления качеством обучения в вузе физической культуры

Регулирование – это также один из важных этапов управления качеством (рис. 2). Его назначением является выработка параметров функционирования управляемого процесса с учетом отклонений от запланированных параметров. Говоря иначе, речь в данном случае идет о модернизации технологического процесса в вузе физической культуры в случае низкого уровня гармонизации (по отдельным ее направлениям).

Некоторые авторы, в связи с отмеченным, ведут речь о принципах системного управления процессом модернизации на основе качества. Мы к ним относим ориентацию на запросы общества, лидерство, вовлечение работников в данный процесс, процессный подход, непрерывное улучшение, взаимовыгодные отношения с физкультурно-спортивными организациями.

В условиях новой индустриализации, когда российская экономическая наука вступает в новый этап своего развития, существует социальный заказ общества на образование, обеспечивающее стабильность и развитие общества [1], а для этого необходим переход от когнитивной парадигмы образования к личностно-ориентированной. Основой первой является отражение в учебных программах состояния научного знания (информационное обеспечение личности, а не ее развитие), а второй – именно развитие личности, что обеспечивается инновационным учебным заведением, в котором научным исследованиям отводится особая роль. Причем в вузах экономического

профиля речь как раз идет о бизнес-образовании, основой которого является формирование у будущих специалистов экономического образа мышления. Некоторые авторы справедливо ведут речь при этом об обучении ведению бизнеса, овладении культурой рационального мышления, аналитическом подходе к обучению, основанном на «поглощении новых идей» (Э.Ф. Зеер, С.В. Рубцов).

Естественно, что далеко не все вузы способны «работать» в соответствии с личностно-ориентированной парадигмой. Не случайно поэтому Д.Л. Майсаков ведет речь об «управлении предпринимательской деятельностью государственного вуза» [2]. Им же предлагаются следующие показатели, характеризующие конкурентоспособность высшего учебного заведения, в составе которых немаловажная роль отводится вопросам интеграции обучения и научных исследований (табл. 1).

Следует указать, в связи с отмеченным, и на работу Н.В. Теплой «Формирование стратегии организационно-экономической деятельности устойчивого развития вуза» [3]. «Таким образом, – пишет автор в заключительной части работы, – проведенный анализ позволяет определить функциональные зоны, требующие немедленного вмешательства и исправления». И одной из таких зон, безусловно, является указанная выше интеграция, обеспечивающая переход от когнитивной к личностно-ориентированной парадигме.

Целью такого обучения является развитие личности студента (будущего выпускника вуза физической культуры), его способностей, ориентация учебного процесса на формирование познавательных потребностей с учетом реалий новой индустриализации. Способом достижения данной цели является технология обучения, основанная на его интеграции с научными исследованиями и студентов, и преподавателей вуза. В этом направлении должны работать все методы и приемы обучения (решение ситуационных задач, деловые игры, творческие сочинения и др.), способствующие действовать не по жесткому алгоритму, а в каждом случае искать новый подход к решению экономических проблем.

Такой подход к обучению некоторые авторы называют «синергетической моделью образования» [4] или «теорией самоорганизации» [5]. Смысл последнего термина указывает на то, что у системы образования есть собственный внутренний источник ее позитивных изменений. Синергетический эффект при этом связан прежде всего с интеграцией обучения и научных исследований в сфере осуществления бизнеса. Благодаря такому подходу осуществляется не только приобщение личности к экономической культуре, но и формирова-

Основные показатели, характеризующие конкурентоспособность высшего учебного заведения

Составляющие конкурентоспособности вуза	Единичные показатели конкурентоспособности вуза
Финансово-экономическая	Коэффициент обеспеченности одного студента денежными средствами всех источников финансирования, коэффициент рентабельности предпринимательской деятельности, коэффициент обеспеченности одного преподавателя денежными средствами всех источников финансирования, коэффициент соотношения внебюджетных и бюджетных источников финансирования
Маркетинговая	Ценовая конкурентоспособность услуг, качество услуг, количество направлений обучения магистерского уровня, коэффициент эффективности рекламы
Материально-техническая	Фондовооруженность труда, коэффициент годности основных средств, коэффициент обеспеченности учебно-лабораторной базой, коэффициент обеспеченности инструментальной базой, коэффициент информатизации, коэффициент обеспеченности библиотечными фондами, коэффициент обновляемости библиотечных фондов, коэффициент обеспеченности площадью читальных залов, коэффициент обеспеченности иногородних студентов жилой площадью в общежитии, коэффициент обеспеченности спортивной базой
Кадровая	Уровень квалификации научно-педагогических кадров; коэффициент перспективности кадрового обеспечения; продуктивность докторских спецсоветов; продуктивность кандидатских спецсоветов; коэффициент выработки одного научно-педагогического работника по научно-исследовательской деятельности; коэффициент связи с академической наукой; коэффициент интенсивности издания учебников, учебных пособий и монографий; среднемесячная заработная плата персонала; коэффициент стабильности кадров; уровень трудовой дисциплины
Социально-политическая	Престиж вуза за рубежом; количество штатных сотрудников, ведущих политическую деятельность на региональном уровне; количество правительственных и международных наград вуза; активность вуза в проведении социальных и общественных акций

ние ее качеств, необходимых в практической деятельности, носящей творческий характер. Говоря иначе, необходимо сближение обучения с будущей деятельностью студента, предполагающей достижение делового успеха.

Обобщая, отметим, что в современном, быстро меняющемся мире вузы физической культуры находятся в процессе институциональных преобразований, являясь одновременно и объектом, и субъектом происходящих – индустриальных – изменений. Но независимо от этого проблема интеграции обучения и научных исследований всегда является актуальной, решаемой в рамках изменения формальных и неформальных институциональных отношений, направленных на демократизацию высшего образования, расширения автономии вузов физической культуры, адекватное решение проблемы финансирования и оплаты труда их работников.

Литература

1. Зеер Э.Ф. Личностно ориентированное профессиональное образование. – Екатеринбург, 1998.
2. Майсаков Д.Л. Управление предпринимательской деятельностью государственного вуза. Автореф... дисс. канд. экон. наук. – Тюмень, 2002.
3. Теплая Н.В. Формирование стратегии организационно-экономической деятельности устойчивого развития вуза. Автореф... дисс. канд. экон. наук. – 2004.
4. Белокопытов Ю.Н. Синергетическая микромодель образования как процесс становления менеджера // Человек и труд. – 2003. – № 10. – С. 77–78.
5. Пайзнер Б.Н., Буфалов С.А. Есть ли у самоорганизации субъект? <http://www.lpur.tsu.ru>.
6. Попова А.А. Педагогическое управление экономическим образованием в вузе физической культуры. – Челябинск: Уральская Академия, 2012. – 391 с.

ГЛАВА 6. ЧЕЛОВЕК И КУЛЬТУРА КАК ЦЕЛЬ И РЕЗУЛЬТАТ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ПЕРЕХОДА В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНУЮ СТАДИЮ РАЗВИТИЯ

В.В. Ложко

Современное общество находится на этапе перехода от индустриальной стадии разделения труда к постиндустриальной, которая, по мнению современных экономистов, является последней в эпохе разделения труда и может продлиться неопределенно долго [1, с. 378].

Дискуссионная научная риторика по поводу главных характеристик этой стадии экономики в силу отсутствия системных знаний о ней сопровождается формированием гипотез о хозяйственной деятельности человека в этот период. Для того, чтобы эти гипотезы имели прикладное значение, требуется их не только солидно обосновать, но и поверить в них, что и создает определенную идеологию. В этом случае совокупность связанных между собой идей и требований, характеризующих то или иное общество, выступает как основа конкретных действий, решений, преобразований и т.д.

В условиях развивающегося глобального мирового кризиса необходимы не только формирование научно обоснованных гипотез, но и изучение реального поведения хозяйствующих субъектов, органов власти и гражданского общества, а также оснащение их новыми знаниями, позволяющими осуществлять стратегическое бескризисное развитие общества XXI века. Многие экономисты и политики начинают понимать, что системный кризис национальных экономик и общества имеет два альтернативных исхода: катастрофу и гибель или переход хозяйственной системы, а также духовной и социальной сферы жизни общества в новую стадию развития.

Устойчивые тенденции в постиндустриальной экономике уже сегодня позволяют говорить о таких направлениях, как экономика услуг, экономика знаний, развитие высоких технологий, как в сфере производства, так и в сфере услуг, формирование мировой и национальных инновационных систем, развитие системной информатизации и создание информационного общества. Именно на этой стадии развития в обществе главным является производство и потребление организованной информации, которая становится общественным благом и движущей силой развития. Это подтверждается исключи-

тельно высокой зависимостью производимого мирового ВВП от информации, создаваемой информационными системами.

В новом информационном обществе информационные системы и комплексы ведут к изменению характера труда, профессий, структуре занятости по отраслям. В результате в общей структуре занятости постоянно снижается доля промышленных рабочих, особенно в индустриальных отраслях. Возрастают доля работающих в сфере наукоемких и информационных услуг, сама сфера и распространение ее на сферу непосредственного производства в виде его автоматизации и растущего внедрения информационных технологий.

Эта стадия развития хозяйства и общества характеризуется принципиально новым явлением – образуется и развивается «сетевая экономика» как «системно организованная многоуровневая пространственная структура взаимосвязей в телекоммуникационных и Интернет-сетях, которая включает в себя сферу производства, хранения, поиска и передачи новых информационных технологий и продуктов» [1, с. 381]. Информация становится новым сектором производства, резко возрастает роль науки, образования и экологической безопасности, обеспечивающих новую модель хозяйственного развития. Появляются новые задачи государственного регулирования в областях рынка, плана, сглаживания уровней доходов домашних хозяйств, обеспечения реализации права индивидуальной частной и государственной формы собственности. Это требует производства специальной информации, новых институтов общества, новых знаний и умений в области государственного управления, а значит нового интеллектуального и административного капитала.

Однако за активным развитием услуг, знаний и информации в условиях исчерпавшего себя неолиберального диктата свободного рынка и ограничения роли государства в экономике, состоянием системных деформаций человека, общества и экономики, деструктивным воздействием на природную среду скрывается нечто большее, глубинное, требующее нового восприятия, осмысления и выводов.

Одной из главных деформаций стало бессмысленное глубокое разрушение российской промышленности, которая является основой любой развитой экономики. За последние двадцать лет (1990–2010 гг.) российская экономика опустилась к доиндустриальному уровню [16]:

доля обрабатывающей промышленности в валовой добавленной стоимости (ВДС) сократилась с 22% до 16% (в экспорте – с 44% до 22%);

доля машиностроения в ВДС снизилась с 9% до 1% (в экспорте – с 10% до 6%);

доля занятости в обрабатывающей промышленности упала с 20% до 9%, в машиностроении – с 11% до 6%.

Доля экспорта в производстве продукции машиностроения к концу рассматриваемого периода в России составляла 14%, а в странах-лидерах экономики с неизменно большим индустриальным сектором составляла: в Японии – 63%, в Германии – 51%, в США – 48%, в Великобритании – 40%. Поэтому неслучайно падение ВВП (около 9%) в период кризиса 2008–2009 гг. оказалось намного глубже, чем в любой из стран с большим индустриальным сектором.

Все развитые страны сегодня не могут обходиться без промышленности. Об этом свидетельствуют показатели обрабатывающего сектора в экономиках этих стран: в США – 19,6%, в Германии – 30%, а в Великобритании – 23%. Все наиболее быстро развивающиеся страны Китай, Индия, Бразилия, ЮАР обеспечивают прирост национально-го ВВП в основном за счет промышленного сектора.

Таким образом печальный российский опыт и опыт развитых и развивающихся стран показал, что только современный развитый индустриальный сектор может стать источником инноваций и обеспечить быстрый и качественный рост экономики за счет наиболее высоких из всех секторов темпов роста производительности труда и произвести мультипликативный эффект на другие отрасли и секторы.

По мнению А. Идрисова, управляющего партнера, основателя компании **Strategy Partners Group**, «**принцип новой индустриализации** предельно прост – повышение общего уровня конкурентоспособности страны через сокращение безработицы и увеличение количества рабочих мест» [17].

Современные системные исследования [2, с. 20] свидетельствуют, что мы переходим в эпоху так называемого «постмодерна» – многоуровневого социально-экономического и культурного феномена, когда модернизация в виде освобождения экономики от зависимости всего ценностного контекста традиционного общества в основном завершилась и началась нисходящая стадия социально-экономической эволюции. Мир находится в состоянии трансформационного поиска новых моделей развития. При этом логика трансформаций хозяйственных систем представляет собой функцию от антропологических и семантических изменений [2, с. 7].

В настоящем переломном периоде российской истории особенно актуальной становится проблема человека, смысла его существования, перспектив его и общества в будущем, которая далека от реализации, так как затерялась в многочисленных теоретических мудрствованиях и практических «экспериментальных играх» экономистов и органов

власти, противоположных интересам собственного народа. Самыми острыми в экономике остаются проблемы в финансовой сфере [11], которая вопреки всей логике системы хозяйства выделилась в самостоятельную и главенствующую область, управляющую всей экономикой:

- стерилизационная денежно-кредитная политика не позволяет поднять уровень монетизации российской экономики не только до развитых стран, но и до развивающихся экономик;

- структура произведенного ВВП говорит о дальнейшем росте сырьевой зависимости экономики;

- изъятые из экономики через механизм Стабилизационного фонда денежные ресурсы поступают в Россию в виде иностранных займов, создающих дополнительные проблемы и непреодолимые зависимости от западных финансовых рынков.

Все это сочетается с неэффективностью реформ в самой экономике, производственной сфере, социальной сфере, что привело к снижению цивилизованных социальных институтов доходов населения, образования, медицинской помощи населению (здравоохранение ликвидировано), трудоустройства, обеспеченности жильем, жилищно-коммунальным хозяйством, качественным питанием и потребительскими товарами.

Такое странное положение показывает, что Россия при самом крупном в мире природном и человеческом капитале [15] за последние не только двадцать, но и более чем сто лет так и не нашла эффективной модели государственного и экономического устройства. Это показывает состояние власти, зависящее от ее экономического и управленческого невежества, ее неизлечимой нелиберальной реформистской болезни, которая в горячке этих приступов не желает видеть ценности, цели, особенности национальной идентичности, социальные особенности, интересы, потребности и нужды народа. «Мне кажется порою, что мы идем не вместе со всеми народами рядом, а вот где-то поодаль. И показываем всем, как не надо делать» – писал великий русский мыслитель П. Чаадаев [12].

Этическая основа экономической теории и государственной политики была показана еще великим русским экономистом М.И. Туган-Барановским, который писал, что «только этика может дать политике ее руководящие идеи; в частности центральной идеей политики должна стать этическая идея верховной ценности человеческой личности» [13]. С.Н. Булгаков считал, что смысл возникновения и существования политической экономии [13] в том, что она является «не теоретическим, а этическим запросом современного человечества, по этому предварительному ее определению, есть прикладная этика экономи-

ческой жизни». Эту нормативную этическую сторону реальной, а не виртуальной современной экономики, к сожалению, не знают многие современные политики и управленцы высшего звена государства и не руководствуются ею в практической деятельности. Отсюда и результаты этой деятельности, и состояние качества жизни всего населения, от которого зависит формирование критической массы и качества человеческого капитала, а от него – конкурентоспособность страны.

Человеческий капитал формируется, развивается и воспроизводится по самым сложным из всех существующих технологиям, которые по своему создаются в каждой стране и являются главным ее достижением. В настоящее время человеческий капитал в каждой стране формируется традиционным, опытным путем на основе существующих в стране национальной культуры и качества жизни населения. При этом очевидной аксиомой является взаимообусловленность между качеством жизни населения и качеством и количеством формируемого в нем человеческого капитала. Однако научно разработанной модели, стратегии и системы формирования, развития и воспроизводства человеческого капитала как конкурентоспособного ресурса страны пока не существует. Проведенные недавно учеными Санкт-Петербургского университета системные прямые исследования психологического измерения качества человеческого капитала в двух субъектах Российской Федерации [14] показали, что интегральный показатель качества человеческого капитала «недостаточен для современных требований модернизирующейся России», а «для выполнения даже самых скромных планов социально-экономического развития двух регионов нет достаточного человеческого капитала».

С позиций не системного научного трансформационного подхода, а чисто прагматического сегодня экономисты рассматривают два возможных пути развития экономики России, ведущих к высокому уровню и качеству жизни. Первый – путь наращивания сырьевых отраслей промышленности. Второй – путь развития высоких технологий. Научные расчеты и оценка первого пути [3] показывают, что его реализация потребует добычи и экспорта углеводородного сырья в нефтяном эквиваленте в год на душу населения России в 16,6 раза больше, чем его экспортируется в настоящее время. Финансово-экономические возможности страны таковы, что увеличение этого показателя в два раза даже в среднесрочной перспективе нереально. Что касается второго пути, то стране с почти полностью разрушенным пионерным сектором экономики и отсутствием значительного инвестиционного потенциала претендовать на технологический прорыв в ближайшем будущем также невозможно.

Следует также отметить, что России всегда была свойственна особая логика хозяйственного развития, «основанная на трансформациях системы государства, которые определяют весь контекст последующих социально-экономических преобразований» [2, с. 26]. Это определялось в российской истории сменой «центров концентрации государственной власти и институциональных типов власти» [2, с. 27]. Поэтому хозяйственное развитие страны непосредственно зависит не только от качества решений управленческой элиты, но в большей степени от качества самой элиты, т.е. ее административного (человеческого) капитала.

В период рыночных реформ 90-х годов прошлого столетия происходило разрушение социальных отношений и социальной инфраструктуры жизнедеятельности населения – социального капитала, что сыграло важную роль в разрушении экономики России. На это обратил особое внимание бывший главный экономист Всемирного банка Дж. Стиглиц [4]. В этот период в результате непонимания важности социальной составляющей как субстрата развития российской цивилизации были резко снижены как доходы населения, так и затраты на развитие человека, что до настоящего времени так и не обеспечивает в большинстве стран населения даже простого его воспроизводства, а значит и рабочей силы. В результате этой стратегической ошибки социальной политики государства были разрушены и до того недостаточные условия существования, функционирования и развития человека – его качество жизни, а значит и источники формирования и накопления человеческого капитала, являющегося главным потенциалом экономического роста и развития хозяйственной системы страны.

В силу взаимообусловленности экономической и социальную политику разорвать невозможно. Глубокие научные социально-экономические исследования [5, с. 9] сегодня показывают, что необходимо выделять, изучать, формировать и развивать «социальное измерение государственной экономической политики», включающей: обоснование и выбор социальной модели государства; определение целей, базовых приоритетов социальной политики и механизмов ее программной и законодательной реализации.

В России, начиная с конца XX века, как показывает М.А. Румянцев, появилась возможность системной социально-экономической трансформации, означающей «качественный сдвиг или парадигмальное изменение основных экономических структур при переходе от одного типа социально-экономической системы к другому на основе смены смысловых парадигм» [2, с. 20]. Для того, чтобы такая трансформация успешно сформировалась и конструктивно развивалась, показы-

вает автор системного исследования, необходимо, чтобы произошел семантический сдвиг и создавалась новая доминантная смысловая парадигма, направленная на качественное изменение исторического хозяйственного типа и антропологические сдвиги в экономике.

Содержание семантического сдвига и изменений доминантной смысловой парадигмы заключается в изменении системы ценностей. Ее следует понимать как совокупность мыслей, понятий, принципов, взглядов, убеждений, методов, приемов и правил, имеющих важное существенное, первоочередное значение для жизнедеятельности человека. Условно в системе ценностей можно выделить две подсовокупности: смысловые понятия, предметы и явления культуры, морали, нравственности и то, что имеет известную стоимость, цену в процессе человеческой деятельности.

Построение иерархии ценностей лежит в основе ценностного целеполагания в процессах жизнедеятельности [6]. В этом случае любой процесс в составе вектора целей приобретает ценность на пути к своему истинному предназначению. Отсюда и человеческая жизнь приобретает ценность только тогда, когда начинает соответствовать своему предназначению в движении к ценностным целям. Такой подход, очевидно, будет самым продуктивным в любой системе управления – человека, семьи, организации, любого этноса, государства и, безусловно, экономики. Им следует руководствоваться в качестве инновационного управления социально-экономической системой.

История человеческого общества свидетельствует о том, что наиболее позитивные перемены в различных сферах человеческой деятельности происходили в периоды нового системного познания и правильного применения законов информации, природы и общества, которые являются высшей системой ценностей и определяют существование и развитие или деградацию и гибель геологических, биологических и общественных систем.

В отличие от узкого, деформированного сегодняшнего понимания культуры это фундаментальное понятие представляет собой способ организации и исторического развития человеческой жизнедеятельности, представленной в продуктах материального и духовного труда, в системе социальных норм и учреждений, в материальных и духовных ценностях, в совокупности отношений людей к природе, между собой и к самим себе [7]. Так как все ценности культуры созданы человеком, то он сам, составляя для них фундамент, представляет собой высшую ценность. К высшим ценностям относится и гуманизм, утверждающий как высшую ценность человеческого человека. И, наконец, принято считать, что для человека, уважающего собственное до-

стоинство и достоинство других, высшими ценностями будут свобода и творчество. Целью жизни такого человека становится свободное творчество в свободно избранной деятельности, что можно называть счастьем [8]. Совокупность ценностей и норм, которые обуславливают действия человека и являются регуляторами его поведения, представляет собой мораль.

Основу всех ценностей составляет жизнь человека, поскольку вне ее не существует ни ценностей культуры, ни каких-либо ценностей вообще, а она в свою очередь должна соответствовать объективной высшей системе ценностей – законам информации, природы и общества. При этом **ценности и цели жизни определяют ориентиры ее качества**. Поэтому следует дополнить сформулированное нами ранее [9] понятие качества жизни: **качество жизни населения следует понимать и формировать как обеспечиваемую государством систему объективных условий существования, деятельности и развития человека и общества, оцениваемую по степени их соответствия принятым в государстве и обществе нормативам, стандартам, жизненным ценностям и законам информации, природы и общества**. В такое понимание закладываются высшее ценностное целеполагание, а также механизм формирования и управления качеством жизни.

Представляя собой особую область жизнедеятельности человека, хозяйство есть «часть общественной жизни, отвечающей за решение специфической задачи – выживание и воспроизводство жизни человека» [10]. Конкретизируя хозяйство, экономика представляет собой определенный исторический этап хозяйственного развития. Развивая в современном понимании смысл хозяйствования, его следует определить как обеспечение жизни человека всем необходимым для выживания, существования, функционирования, развития и воспроизводства, т.е. достойного качества жизни.

Объединяя понимание системы ценностей и целей жизни, определяющих ее качество, с новым пониманием хозяйствования, получаем очевидный, **исключительно важный для экономической теории и практики вывод: с помощью ведения рыночного хозяйства, адекватного целям и ценностям жизни человека и общества, современная экономика предназначена для обеспечения главной цели – качества жизни человека**.

Таким образом, новая доминантная парадигма, которая является движущей силой, необходимой в настоящее время для социально-экономической трансформации, предусматривает изменение системы ценностей и вытекающих из них целей экономики, направленных

на формирование качества жизни человека и его собственного качества – качества человеческого капитала.

Никакая новая индустриализация, рост ВВП, устойчивое социально-экономическое развитие России без создания нового человеческого капитала принципиально невозможны.

Все происходящие в мире и стране процессы, формирующиеся тенденции и условия требуют третьего пути – создания для России новой социально-экономической парадигмы и стратегии, направленной на формирование, использование, развитие и расширенное воспроизводство национального человеческого капитала нового качества, стратегическая роль которого постоянно возрастает в процессе необходимого развития качества и культуры жизни общества и системы его хозяйства. Только он и является главным системообразующим и созидательным ресурсом национального богатства страны, создания и развития нового общества, новой реиндустриализированной и постиндустриальной экономики.

Литература

1. Основы теоретической экономики / под ред. д-ра экон. наук, проф. Миропольского: Учебник. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008.
2. Румянцев М.А. Хозяйственные типы и социально-экономические системы: проблемы развития и трансформации. Автореферат дисс. докт. экон. наук. СПбГУ. – СПб., 2011.
3. Милов В. Может ли Россия стать энергетической сверхдержавой? // Вопросы экономики. – 2006. – №9. – С. 21–22.
4. Стиглиц Дж. Неудачи корпоративного управления при переходе к рынку // Экономическая наука в современной России. – 2001. – №4. – С. 144.
5. Якунин В.И., Роик В.Д., Сулакшин С.С. Социальное измерение государственной экономической политики. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – С. 9.
6. Ложко В.В. Ценностно-целевые подходы сферного инновационного управления социально-экономической системой // Проблемы современной экономики. – 2009. – №2. – С. 63.
7. Культурология. Основы теории и истории культуры / Под ред. И.Ф. Кефели. – СПб.: Специальная литература, 1996. – С. 557.
8. Иванов В.Г. Этика. – СПб.: Питер, 2007. – С. 148.
9. Ложко В.В. Базисные инновации для перспективного социально-экономического развития России.
10. Ушанков В.А. Введение в экономическую науку (Экономическая пропедевтика). – СПб., 2009. С. 22.

11. Россия – 2007: Денежный обзор / В.А. Гамза. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – С. 146.
12. Чаадаев П. Полн. собр. соч. Т. 1. – М., 1991. – С. 315.
13. Русские экономисты (XIX – нач. XX века) / Ред.-сост. Л.А. Зубченко, Л.И. Зайцева. М., 1998. – С. 7.
14. Бурикова И.С., Коновалова М.А., Пункина М.А., Юрьев А.И. Опыт психологического измерения человеческого капитала. Под научной редакцией проф. Юрьева А.И. – СПб., 2009. – С. 118–119.
15. Львов Д.С. Концепция управления национальным имуществом / Научный доклад на заседании Президиума Российской академии наук, 12 февраля 2002 г.
16. План «Новая индустриализация» на сайте общероссийской общественной организации «Деловая Россия», 16.05.2011 г. <http://www.deloros.ru/main.php?mid=193>
17. «Новая индустриализация» на сайте SPG: Strategy Partners <http://strategy.ru/new-industrialization/>

СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕКА И ОБЩЕСТВА КАК ФАКТОР НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ (ПОТРЕБИТЕЛЬНО-СТОИМОСТНОЙ ПОДХОД)

Т.Б. Малинина

В последнее время в мировом сообществе много говорится о начале новой индустриализации. Само понятие индустриализации уходит своими корнями в средние века: «industria» в то время означало трудолюбие. Это позднее оно приобрело современное значение – промышленность. Новая индустрия – это новая промышленность, опирающаяся на новые технологии, а значит на научно-технический прогресс, основой которого является развитая образованная человеческая личность.

Труд человека является основой общественной жизни. Чтобы жить и развиваться, человек должен удовлетворять свои жизненно необходимые потребности: есть, одеваться, иметь жилище и т.д. Для этого общество должно непрерывно создавать соответствующие материальные средства и блага, которые без человеческого труда возникнуть не могут.

Труд как создатель потребительных стоимостей есть «независимое от всяких общественных форм условие существования людей, вечная естественная необходимость: без него не был бы возможен обмен веществ между человеком и природой, то есть не была бы возможна сама человеческая жизнь» [1]. Таким образом, труд был и остается

основой и решающим фактором всей человеческой жизни. Только в труде и с помощью труда удовлетворяются человеческие потребности, создается национальное богатство, формируются и развиваются сам человек и общество в целом. Характер труда, его влияние, как на общественное развитие, так и на развитие человека в разных исторических условиях, не одинаковы. В зависимости от тех социальных и экономических условий, в которых применяется труд, он может быть тяжелой ношей или источником творчества и вдохновения. Все, что необходимо для жизни и развития людей, создается трудом.

Последнее время в результате экономических преобразований, проводимых в нашей стране, в обществе изменилось отношение к труду, повлекшее за собой ряд социальных, негативных последствий. Труд превратился из фактора жизненного успеха и реализации человеком своих возможностей в фактор выживания. Снизились интерес к работе на производстве, ухудшились условия и культура труда; снизилось качество трудового потенциала (отсутствуют высококвалифицированные рабочие); снизилась доступность бесплатных услуг образования, здравоохранения, культуры, и как итог – падение нравственности и морали.

Содержание понятия «развитие человека» связано с удовлетворением человеческих потребностей, с потреблением и с затратами труда. В Докладе о развитии человека за 1990 год человеческое развитие определяется «как процесс расширения человеческого выбора и достигнутый уровень благосостояния». Понятие выбора включает различные аспекты жизни человека (долголетие, образование, доходы, потребление, экология и т.д.), актуальность которых со временем может изменяться. В Докладе ПРООН 2010 года определение понятия «развития человека» получило существенное дополнение. «Развитие человека, – как записано в Докладе, – представляет собой процесс расширения свободы людей жить долгой, здоровой и творческой жизнью, на осуществление других целей, которые, по их мнению, обладают ценностью; активно участвовать в обеспечении справедливости и устойчивого развития на планете».

Расширение возможностей человеческого выбора, как следует из Доклада, остается основополагающим моментом, но этого в настоящее время уже недостаточно. Вводятся и другие факторы. Развитие человека предполагает также и его процветание (удовлетворение и расширение его потребностей), творческую жизнь для достижения целей, обладающих ценностью с точки зрения конкретного человека. Позитивные результаты должны иметь устойчивый характер и сохраняться во времени (обеспечение социальной справедливости и

борьба с нищетой и бедностью, а также противодействие условиям, приводящим к обнищанию различных слоев населения). В этой связи развитие человека напрямую связано с расширением границ процесса потребления.

Потребление предлагается рассматривать с точки зрения понимания его как элемента производства общества, социальной жизни и человека. Потребление реализует воплощенный в продукте проект его использования, который создается в предыдущих фазах – прежде всего в производстве. В экономике обычно производится деление производственных процессов по фазам (производство, распределение, обмен). Тем самым экономисты ставят потребление в один ряд с производством и распределением и лишают его социально-экономического содержания. Потому потребление, с этой точки зрения, не является экономическим или социальным отношением, т.к. представляет отношение субъекта к вещи, а отношения людей друг с другом в этом случае не берутся в расчет. В таком случае получается, что целая область человеческих отношений остается за рамками анализа, т.к. потребление понимается как цель производства, а целевые отношения или субъективные предпочтения не могут включаться в экономические отношения.

Включение потребления в систему общественных отношений может быть основано на понимании его как производства и воспроизводства человека. Тогда, с одной стороны, цель производства получит вполне определенную форму – форму реализации человека с его потребностями, а с другой – отношения потребления обнаружат себя одной из форм отношений людей по поводу собственного воспроизводства как субъектов. Производство и потребление не будут разделены как два объекта различных наук, а предстанут двумя противоположными формами одной и той же сущности. Потребление станет продолжением общественного производства и производственных отношений и будет иметь распространение на сферу потребительного производства, т.е. будет преодолена ограниченность пофазного деления общественного производства [2].

В таком понимании потребление и сам термин *«потребительное производство»* было впервые введено К. Марксом. Во введении к *«Критике политической экономии»* он характеризует потребление как деятельность, уничтожающую продукт материального производства, его противоположность, второй вид производства – потребительное производство, в котором производится и воспроизводится сам человек.

Таким образом, потребительное производство включает в себя не только воспроизводство человеческой жизни, но и социальное произ-

водство. Потребление как потребительное производство понимается как совокупность процессов, посредством которых производится и воспроизводится социальное содержание жизни, социальная определенность человека.

Обычно в социально-экономической литературе формирование и развитие человека и всего общества связывается с производительным трудом: оно считается следствием эволюции труда, его содержания, технологических изменений и инновационных преобразований в сфере производства, а потребление предстает в форме воспроизводства рабочей силы на основе издержек производства его жизненных средств, их стоимости, вложенной в переменный, «человеческий» капитал.

Благосостояние индивида, однако, не может измеряться только деньгами (оплатой труда). Хотя доход имеет огромное значение (нет ресурсов – любой прогресс будет затруднен), и игнорировать значимость дохода для развития человека нельзя. Доход обеспечивает человеку достойное потребление и удовлетворение потребности в пище, жилье, одежде. Но для развития человека необходимы и другие не менее важные потребности: занятость на достойной работе, приносящей материальное и моральное удовлетворение, свободное время для интеллектуального и культурного развития, общение с друзьями и близкими и др.

Значимость жизненных средств в процессе потребления человека обуславливается не их стоимостью и, соответственно, затраченным на их производство трудом, а их потребительной стоимостью, т.е. тем, как они восстанавливают жизненные силы человека. Стоимостная оценка не всегда адекватно выражает происходящие экономические процессы. Особенно это актуально тогда, когда речь идет о человеке. Его уровень жизни возможно оценить посредством минимальной заработной платы, пенсии, пособий, дохода и т. п. Однако, это ничего не может сказать о реальном имущественном положении людей, так как в расчет берется «потребительская корзина», оцениваемая рублями, а не реальными потребительными стоимостями. Иначе говоря, поворот экономики «лицом к человеку» может быть осуществлен через приведение в качестве целей и критериев потребительной стоимости, понимаемой как «совокупность благ» для человека. Такое изменение целей экономической политики должно произойти на региональном, государственном, международном уровне, что позволит более эффективно решать проблемы бедности, сохранения окружающей среды и выживания общества в будущем.

В мировом сообществе уже давно экономический рост принято рассматривать не как самоцель, а только как инвестиции в человека,

средство достижения более гуманных целей стратегического общественного развития, в котором социальное развитие, предполагающее увеличение возможностей удовлетворения многообразных потребностей (материальных, интеллектуальных, духовных и т.д.) различных групп населения и каждого человека, становится приоритетным.

В мире уже общепризнано, что уровень жизни не может быть измерен только с точки зрения экономических показателей. Сегодня человеческому фактору, как источнику экономического роста, отводится большое значение. В связи с этим нельзя недооценивать роли образования, здравоохранения, науки, культуры и других отраслей непродуцированной сферы. В нашей стране «человеческий фактор» пока не нашел достойного места в социальном обустройстве.

Правильная оценка социальных факторов позволяет добиться корректного их использования в развитии конкурентно способной экономики. В развитых странах (например, Швеция и Германия) большое внимание уделяется социальным вопросам развития общества, причем объемы вложения средств в программы развития человека сопоставимы с объемами материального накопления.

Социальное развитие напрямую связано с процессом производства материальных благ (жизненных средств), удовлетворяющих растущие потребности общества в целом и каждого индивида в отдельности, поэтому оно не должно рассматриваться как нечто производное от его экономического развития. Только взаимодействие социальной и экономической сфер позволит удовлетворить потребности людей и поддержать их экономическую активность.

Таким образом, потребление для общества имеет огромное социальное значение. Во-первых, материальное потребление обуславливает необходимость включения каждого человека в социальную жизнь; во-вторых, оно воспроизводит социальную структуру общества как основу типа социальной жизни и видов образа жизни. Поскольку человек участвует в общественном производстве в каком-либо социальном качестве, материальное потребление в процессе этого производства воспроизводит его социальный статус. В-третьих, материальное потребление, его структура (то есть то, что человек ест, пьет, в каких условиях живет и т.д.), культура потребления и мера использования функциональных возможностей продукта и т.п. воспроизводит материальные условия жизни (быт, состояние здоровья, материальные предпосылки общественного, социального и культурного развития, демографическое поведение и т.п.). В-четвертых, духовное потребление участвует в формировании мировоззрения, ценностных ориентаций, идеалов и жизненных установок людей. Такое значение

потребления для человека и общества позволяет назвать его потребительным производством [3].

Заметим, что И. Шумпетер показал, что стоимостная парадигма была и остается теорией, объясняющей лишь статичное, стационарное, а не динамическое протекание экономических процессов. Он считал, что теория стационарного процесса фактически образует основу всей экономической теории, и поэтому немного может объяснить о причинах и способах экономического развития [4]. Теория стоимости неспособна объяснить экономическое развитие и инновационную деятельность, так как произведенная стоимость, согласно ее закону, не может превосходить затраты на ее получение и, следовательно, не может удовлетворять основному условию экономического развития – возникновению нового, превосходящего старое. При производстве стоимости вообще нельзя добиться никакого возвышения стоимости результата над стоимостью издержек, считал он, ни один продукт «не в состоянии обеспечить известное превышение над стоимостью заключенных в нем услуг труда и земли» [5]. Другая экономическая концепция – теория предельной полезности – также не преодолела статического характера стоимостной теории, на что неоднократно указывал Л. Вальрас, что его теория подходит исключительно к стационарному процессу.

В деятельности потребления вещь, благо, продукт труда выступают по отношению к человеку как потребительная стоимость.

Потребительная стоимость, как известно, это, прежде всего, предмет, с которым имеет дело человек в воспроизводстве своей жизни. Он использует его для удовлетворения своих потребностей, и именно полезность этого предмета делает последний потребительной стоимостью, которая реализует себя в процессе потребления. Потребительная стоимость обладает важной социально-экономической функцией. Действительно, потребительная стоимость предназначена служить не отдельно взятому человеку, а многим людям, т.е. ее можно определить как общественную потребительную стоимость, предполагающую обмен потребительными стоимостями между людьми. Общественный характер вытекает и из соответствующей характеристики труда как источника потребительной стоимости, имеющего общественную природу. Если говорить об абстрактной стороне труда, то труд, производящий потребительную стоимость, имеет двойственный характер: с одной стороны, очевидно его расчленение на качественно разнообразные и не сводимые друг к другу виды в соответствии со столь же качественно различными и не сводимыми друг к другу потребностями людей; с другой стороны, это труд, ре-

ализующийся в определенном итоговом общественном результате, который имеет свою однородность, выраженную в количественной определенности [6].

Затраты труда, производящие стоимость, можно свести к единому, одинаковому количеству затраченного труда. Это можно сделать и по отношению к результатам труда, составляющим потребительную стоимость. Экономия труда является также его результатом, дающим обществу высвобождение определенного количества труда, благодаря чему общество получает свободное от материального производства время, которое может затратить на другие виды деятельности.

Этот результат также является потребительной стоимостью, но уже не имеет прямого отношения к затратам труда как источнику продукта, к предмету человеческой деятельности. Но он (этот результат), в первую очередь, предназначен для человека, обеспечивает его существование и развитие. Его назначение – служение человеку, его нуждам. Именно в этом проявляется его полезность и ценность. «Индивид, осуществляя себя в продукте и обладая им, получает определенное развитие. Это развитие человека (а вместе с ним и общества), связанное с потребительным производством и распределением продукта, в каждую эпоху имеет свой определенный уровень» [7].

Можно оценить потребительную стоимость основных факторов производства через измерение производительной силы труда (производительности труда) [8], а также и потребительную стоимость жизненных средств [9].

Продукт как потребительная стоимость получает определенную характеристику через совокупную потребность в этом продукте потребителей, совершающих обмен потребительных стоимостей, т.е. в виде объема совокупного потребления. В этом случае совокупное потребление является мерой продукта как потребительной стоимости.

Общепринятой мерой продуктообмена могут служить: непосредственное рабочее время, устанавливаемое по условиям потребления; трудоотдача; высвобождаемый, сэкономленный труд; высвобождаемое время [10]. Люди должны знать, сколько надо трудиться, чтобы получить определенное благосостояние и развитие; человек не должен перерабатывать ради сверхпотребления других. Эта задача решается на основе закона потребительной стоимости.

Заметим, что именно потребительная стоимость жизненных средств работника определяет затраты труда и времени на их производство.

Таким образом, основным критерием социально-экономического развития с точки зрения потребительно-стоимостного подхода яв-

ляется сокращение рабочего времени в результате инновационной деятельности (научно-технического прогресса), которое приводит к увеличению богатства общества и свободного времени. Последнее превращается в меру развития человека как главного богатства общества, тем самым становится и мерой развития способности общества к потреблению или мерой потребительной силы общества.

Это соответствует требованиям закона потребительной стоимости, согласно которому высвобождаемое в результате реализации потребительной стоимости время (свободное время) превосходит затраченное рабочее время, и, следовательно, потребление, совершаемое в свободное время, должно им же и измеряться. Напротив, если в качестве меры брать рабочее время, то такое потребление свидетельствует о бедности общества. Рабочее время, в том числе и прибавочное, поглощает все время работников, тем самым лишает их свободного времени. В этом случае, оно становится свободным временем для немногих, которые получают простор для своего развития, в том числе и для потребления.

Таким образом, повышение эффективности материального производства состоит в том, чтобы обеспечить человеческую жизнь и удовлетворить непрерывно растущие потребности общества с меньшими затратами труда, времени и ресурсов. В результате этого создаются реальные возможности для возрастания свободного времени – главного богатства человеческого общества. Увеличение свободного времени, в свою очередь, способствует всестороннему развитию личности, активно воздействует на эффективность трудовой деятельности в материальном производстве и дальнейшее сокращение времени в этой сфере.

Литература

1. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. Т. 23. – С. 51.
2. Ельмеев В.Я. Теория и практика социального развития. – СПб. Изд-во СПбГУ, 2004. – С. 250.
3. Ковалев А.М. Динамика способа производства социальной жизни. – М., 1982. – С. 24–27.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М., 1982. – С. 53.
5. Там же. – С. 93.
6. Ельмеев В.Я. Трудовая теория потребительной стоимости – новая парадигма экономической науки. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 1996. – С. 31.
7. Ельмеев В.Я. Трудовая теория потребительной стоимости – новая парадигма экономической науки. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 1996. – С. 32.

8. Малинина Т.Б. Мера труда и мера потребления в потребительско-стоимостном измерении // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 12. 2008. – Вып. 1. – С. 115–125.

9. Малинина Т.Б. Экономия труда как мера социального развития // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 12. 2008. – Вып. 3. – С. 264–276.

10. Ельмеев В.Я. Трудовая теория потребительной стоимости – новая парадигма экономической науки. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 1996. – С. 33–35

ФОРМИРОВАНИЕ КУЛЬТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Н.П. Виноградова, А.Н. Попов

Переход России к рыночной экономике в условиях новой индустриализации сопровождается формированием новых институтов, одним из которых является институт доверия. Его становление происходит неравномерно, что во многом определяется формированием культуры управления экономической безопасностью на макро- и микроуровне. Многое в этом процессе определяется и другими составными частями культуры управления национальной экономикой (рис. 1).



Рис. 1. Составные части культуры управления национальной экономикой в условиях новой индустриализации

Именно институт доверия, по Ф. Фукуяме, определяет новую индустриализацию и успех самореализации любого общества. Доверию суждено стать самым ходовым словом XXI века, во многом характеризующим культуру управления (КУ) национальной экономикой [8]. При этом речь идет об «обогащенной доверии», подкрепленной другой составной частью КУ, а именно – экономической безопасностью (исходя из тезиса: доверяй, но проверяй).

С. Кови речь ведет о «скорости доверия», подчеркивая ту же мысль о его связи с вопросами экономической безопасности [4]. При этом как доверие, так и недоверие обходится очень дорого. Важно и то, что теперь все более очевидно, что не большой побеждает маленького, а быстрый побеждает медленного (в условиях сформировавшейся культуры управления экономической безопасностью производственно-коммерческой деятельности).

Раскрывая тему нашего исследования, отметим, что человечество за все время своего существования выработало три вида управленческого воздействия: бюрократию, рынок и культуру. Особую значимость последняя имеет в рамках производственно-коммерческой деятельности (ПКД). Здесь культура носит явно выраженную практическую направленность, поэтому культурой надо управлять, как, собственно говоря, и безопасностью данного вида деятельности. По сути речь должна идти о системе формирования культуры управления безопасностью.

Экономическая безопасность ПКД – это такое состояние хозяйствующего субъекта, при котором он при наиболее эффективном использовании корпоративных ресурсов добивается предотвращения, ослабления или защиты от существующих опасностей и угроз или других непредвиденных обстоятельств и в основном обеспечивает достижение целей бизнеса в условиях конкуренции и хозяйственного риска.

Обеспечение безопасности производственно-коммерческой деятельности является комплексной проблемой, связанной с решением разнообразных (и часто – взаимосвязанных) задач. И в этой связи следует говорить о наличии специальной службы, осуществляющей определенные виды деятельности (функции).

Наличие такой службы является признаком культуры организации предпринимательского типа (рис. 2). Это связано с тем, что существует девиантное поведение субъектов экономических отношений. И служба безопасности – это реакция на данное поведение. Существуют определенные требования к службе экономической безопасности. В ней должны быть разведывательные и контрразведывательные подразделения. Объекты их деятельности различны: внешняя или внутренняя сторона функционирования хозяйствующего субъекта.

Уровень девиантного поведения	Высокий	+	+ +
	Низкий	-	+
		Низкий	Высокий
		Уровень экономической культуры	

Рис. 2. Интерес к организации службы безопасности:
«+» – высокий, «++» – очень высокий

В соответствии с COPS-анализом культуру следует отличать от организации, персонала и систем, определяющих ПКД. По своему содержанию это: убеждения, ценности, нормы и стиль поведения [5]. Говоря иначе, культура – это «мягкий» фактор производственно-коммерческой деятельности, осуществляемой акционерным предприятием (психология, образ мышления). Субъект управления ею – лидеры организации, их индустриальное мышление (стратегическое и глобальное), их нацеленность на доверительность отношений и деловую активность. Все эти части культуры управления, как уже отмечалось, имеют особую значимость в условиях новой индустриализации, когда особенно важно исследование реального поведения хозяйствующих субъектов.

Ранее нередко отмечалось, что экономическая наука представляет собой сборник алгоритмов поведения человека (индивида) в рамках определенной экономической системы. «Но действительность гораздо сложнее и уже давно не укладывается в маргинальные предпосылки экономико-математического анализа». Объектом исследования должен быть не «экономический человек», а всесторонне развитая личность [7]. А это означает, что методы экономического анализа поведения должны быть значительно расширены. Речь в данном случае может идти о «междисциплинарном анализе, который наряду с экономикой должен включать социальную психологию, социологию, право, политологию и другие гуманитарные науки».

Здесь можно сказать и иначе. Поскольку практически любое человеческое действие можно представить как распределение разных благ по конкурирующим направлениям использования, экономисты в последние десятилетия стали успешно изучать не только те обще-

ственные явления, которые «веками были в центре их внимания», но и те, которые обычно относились к компетенции других общественных наук. Такого рода расширение предмета экономической науки (от сферы материальных потребностей до любых явлений социальной действительности) было охарактеризовано в трудах некоторых современных исследователей как «крестовый поход экономистов» [9].

Примером тому могут быть работы, в которых исследуются вопросы по формированию культуры управления безопасностью как с культурологических, так и экономических позиций. С точки зрения первой культура – цель, а второй – средство достижения цели. Можно сказать иначе: культура может быть и функцией, и фактором, влияющим на эффективность ПКД, осуществляемой хозяйствующим субъектом. В последнем случае культура может иметь отрицательную значимость, если не наблюдается роста эффективности или надежности производственно-коммерческой деятельности.

В этих условиях индустриальное мышление лидеров хозяйствующих субъектов все более направляется в русло «анатомии» преступлений и правонарушений. Их задачей является также умение выделять основные угрозы экономической безопасности ПКД (мошеннический обман в кредитно-денежной сфере).

Основой противодействия экономическим угрозам является аналитическая работа службы безопасности. Все это в совокупности носит название «основ экономической безопасности».

Аналитическая деятельность службы безопасности (СБ) начинается с обеспечения ее информацией (из внутренних и внешних источников). Затем она анализируется, в результате чего принимаются определенные управленческие решения (в соответствии с культурой управления безопасностью ПКД).

Культура управления безопасностью производственно-коммерческой деятельности строится на ряде принципов, обеспечивающих эффективность создания и эксплуатации системы защиты хозяйствующего субъекта. Принципы эти следующие: комплексность, эшелонирование, непрерывность, разумная достаточность [6]. Это также комплиментарность (сближение) интересов работников организации, прозрачность относительно способов принятия управленческих решений и всемерное стимулирование ответственности за результаты ПКД.

Интерес представляет вопрос об идентификации культуры с позиций экономической безопасности производственно-коммерческой деятельности. Она (данная культура) может быть «феодалной» и «корпоративной»: предпринимательской, инвесторской или куль-

турой корпоративного контроля [8]. Под «феодалной» при этом понимается сравнительно низкий уровень культуры, что связано с наличием антагонизма между высшим руководством и рядовыми работниками (последние практически не играют никакой роли в процессе корпоративного управления безопасностью ПКД).

Любая культура имеет определенное построение (систему отношений и механизмы взаимодействия). Вот об этом и идет речь, когда говорится об идентификации рассматриваемого вида культуры. При этом следует отметить, что организация как механизм имеет культуру, а организация как система и есть культура управления безопасностью ПКД.

Такой же системой является и само государство. Организационное культуростроение здесь также связано с безопасностью (рис. 3).

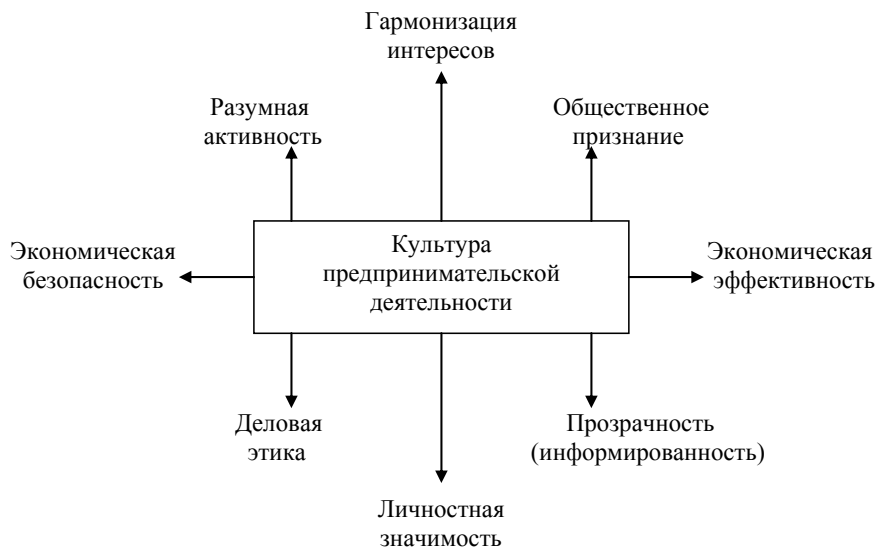


Рис. 3. Составные части (основные направления исследований) организационного культуростроения на макроуровне

Т.А. Акимова справедливо отмечает, что отсутствие системного подхода в теории государства привело к выделению специалистами большого количества функций государства [1]. Однако у любой системы (в том числе и суперсистемы, которой является государство) есть своя (основополагающая) функция, причем только одна [3]. И ею, по нашему мнению, является организационное культуростроение на макроуровне (рис. 3). Создание безопасности при этом (о чем гово-

рится во многих исследованиях по теории государства) является лишь одним из артефактов организационной культуры макроуровня (уровня рассматриваемой суперсистемы). Другие составные части организационной культуры обеспечивают то, что следует защищать, – обеспечивая безопасность жизнедеятельности, а именно: «успех нации», ее конкурентоспособность и устойчивость в историческом аспекте (и прежде всего, за счет позитивного развития национальной экономики в условиях новой индустрии).

Литература

1. Акимова Т.А. Теория организации. – М., 2003. – С. 46–48.
2. Блази Дж., Круд Д.Л. Новые собственники акционерных предприятий. Пер. с англ. – М.: Дело, 1995. – 270 с.
3. Венгерова А.Б. Теория государства и права. – М., 2000. – С. 30.
4. Кови С. Скорость доверия. То, что меняет все. Пер. с англ. – М.: Альпина Паблшерз, 2010. – 425 с.
5. Попов А.Н., Виноградова Н.П. Институциональная теория организационного культуростроения. – Костанай: КСТУ, 2012. – 414 с.
6. Попов А.Н., Гибадулин Р.Х., Видгоф Б.Е. Культура современного российского предпринимательства. – Челябинск: ЧГАКИ, 2002. – 199 с.
7. Р-система: введение в экономический шпионаж. Практикум по экономической разведке в современном российском предпринимательстве (в двух томах). – Т. 1. – М.: HUMESPUBLISHER, 2000. – 445 с.
8. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию. Пер. с англ. – М.: АСТ, 2004. – 360 с.
9. Хейне П. Экономический образ мышления. Пер. с англ. – М.: Сатак-Наху, 1997. – 704 с.

КУЛЬТУРА ЭТНИЧЕСКОГО РЕГИОНА В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ ШОТЛАНДИИ)

Н.В. Еремина

Разнообразные характеристики (экономические, социальные, институциональные) состояния региона в различные периоды времени – индикатор динамики его развития. Их анализ всегда указывает на сохранение определенных особенностей, отражающих направление развития региона. Очевидно, что сохранение тех или иных особенностей связано с конкретной территорией и населением, проживающим на ней. При этом взаимосвязь человека и территории формирует ту

или иную региональную культуру, отражающую менталитет данного сообщества. Сложившиеся представления о том, что есть справедливость, что является наиболее важным и ценным для данного сообщества, оказывают значимое влияние на восприятие человеком окружающей действительности. Данные представления сохраняются из поколения в поколение, поскольку носителем их выступает человек, представляющий определенные культурные традиции. Именно культура характеризует сообщество. Поэтому при составлении программ регионального развития необходимо учитывать не только социально-экономические и институциональные показатели, но и рассматривать их в контексте взаимосвязи с определенными культурными установками, поведенческими традициями, существующими на той или иной территории. Помимо этого культура становится потенциалом развития для территории, не обладающей другими значимыми показателями для привлечения инвестиций. Можно также указать, что культура оказывается одной из наиболее важных характеристик для установления деловых связей и продвижения своих позиций во внешнем мире.

В данной статье мы попытаемся определить роль влияния культуры этнического региона с точки зрения развития экономики, что особенно актуально в настоящее время. В качестве объекта для подобного исследования предлагаем Шотландию, которая представляет для этого обширный материал. И, помимо всего прочего, экономический аспект важен с точки зрения не только регионального развития, но и сохранения территориальной целостности всего государства. Для Соединенного Королевства эта проблема ныне самая актуальная, так как лидер шотландских националистов Алекс Сэлмонд заявил о проведении референдума о независимости Шотландии осенью 2014 г., что заставляет нас в его преддверии обратить внимание на взаимоотношения двух больших регионов Великобритании. Для достижения поставленной цели необходимо рассмотреть следующие вопросы: 1) как связана территория с идентичностью населения и формированием определенного культурного ареала; 2) как культура и традиции влияли и влияют на развитие региона с точки зрения формирования экономических трендов.

Территория выступает неким «вездесущим» фактором, который придает смысл всем типам общественных отношений. Благодаря выполнению своей функции – сохранению культурных ценностей и взаимодействию между внутренней жизнью и внешним окружением – территория позволяет осуществлять социальную солидарность и коллективные реакции членов сообщества, проживающего на ней

[1]. Территория определяет характер социального взаимодействия и формирование политической системы [2].

В этом смысле сама территория выступает основой идентичности, причем как этнической, так и национально-государственной. Фактор длительного проживания человеческого сообщества на определенной территории позволял формироваться относительно гомогенной культуре в ее рамках, что и становилось стержневым элементом в осознании членами коллектива общности исторической судьбы.

Через территорию фактор идентичности наполняется смыслом. Однако территория – это не самодостаточная система, ей необходимы границы, которые четко определяют пространство. В этом контексте этнические регионы представляют особые территории, которые можно понимать как социально-политические, этнокультурные единицы в рамках более обширных территориальных границ (государств). Важно понимать, что этнокультурные единицы выделены не только благодаря административно-территориальным линиям (границам), но и через культурные «разграничители».

Культурные разграничители важны, так как они выделяют разные территории и отделяют одни территории от других. В этих условиях понятно, что совершенно невозможно уложить этнокультурное разнообразие в прокрустово ложе унифицированной государственно-политической схемы. Попытки провести культурную стандартизацию, в том числе через административно-территориальные реформы, направленные на большую привязку региона к центру, порождают извечные противоречия историко-культурного, этнокультурного характера, служащие главным фактором дистанцирования периферии от центра. В этом противостоянии центр несет основную ответственность за увеличение или разрыв данного дистанцирования, поскольку сам представляет совершенно особую территорию, обладающую привилегиями. В условиях зависимости периферии от центра он развивает централизующие стратегии развития государственности, пока не натолкнется на растущее сопротивление периферии.

Процессы дистанцирования центра от периферии и их взаимодействие на всех уровнях оказываются вполне идентичными. Центр находится в позиции получения ресурсов и создания инноваций, в то время как периферия, в особенности этническая, развивается в сторону все большего подчинения и зависимости от центра [3]. Это серьезным образом усиливает все типы различий, диспропорций и дифференциаций в территориальном измерении [4].

Территория государства, соответственно, развивается именно как пространство с внутренними пространствами, каждое из которых

имеет определенные разграничительные линии. Следует подчеркнуть, что этнокультурное разграничение остается, пожалуй, наиболее важным с точки зрения характера развития государственности, так как отчетливо проводит разделительную линию между различными сообществами.

Помимо этого, отметим, что территория вообще находится в состоянии постоянной трансформации, в том числе, в зависимости от глобальных тенденций, которые пронизывают все территориальные уровни [5].

Поэтому территория является многоаспектным фактором, определяющим не только характер жизнедеятельности населения, но и сохранение и многократное воспроизводство значимых для людей культурных норм и традиций. Они закладывают основы и развивают восприятие и мироощущение населения, которые служат базой формирования специфической политической культуры и в дальнейшем прокладывают определенный путь развития всей государственности в целом.

Генезис культуры человека непосредственно связан со средой обитания и природными условиями, для проявления которой необходимо «время большой протяженности» [6]. А.В. Дахин говорит о важности региональной стратификации, которая является фундаментальным и постоянным измерением бытия общества. Она проявляется, с одной стороны, как территориально-пространственная дифференциация, с другой – как иерархия масштабов территориально-пространственного деления общества. В этом смысле территория закладывает две тенденции. Первая отражает универсализацию социальных процессов, вторая – тенденцию автономизации социальных процессов [7].

В контексте территории регион имеет особое значение и место. Прежде всего, регион выражен через культурные (объединяющие группу языковые характеристики, исторические традиции, самосознание) и институциональные критерии.

Регион обладает всеми признаками, свойственными территории. При этом под регионом можно понимать разные его уровни. Базовым для нас в рамках данной работы является понимание региона как субгосударственной единицы, в этом смысле регион выступает как единица измерения, связывающая индивидуума и государство. Например, Л.Б. Вардомский и В.А. Дергачев предлагают для выделения региона учитывать фактор его социокультурного кода, интегрирующего местные природно-географические, геополитические, геоэкономические и другие признаки [8]. В условиях глобализации и повышения конкуренции именно этнокультурный потенциал региона (культурный

код) демонстрирует свое первостепенное значение, оказывая влияние на способ хозяйствования, ведения дел, взаимодействия людей и взаимоотношения этнического региона с центром.

С.В. Паникарова и Л.В. Анжигатова выявляют показатели этнокультурного потенциала, оказывающего влияние на региональное развитие: элементы культурного наследия, используемые в качестве экономических ресурсов; институты, реализующие экономические функции этнической культуры через формальные и неформальные правила; институты, включающие данные институты в социально-экономические взаимоотношения (в первую очередь, органы власти). При этом этнокультурный потенциал проявляется на всех территориальных уровнях [9].

Если проводить сравнение этнокультурного потенциала Англии и Шотландии, нетрудно заметить, что Англия в некотором смысле интегрировала культурный потенциал региона, который подписал унию в 1707 г. и отказался от независимой государственности. Вместе с тем, именно яркие этнокультурные отличия Шотландии от Англии, среди которых выделяется, конечно, клановая система – хранительница древних кельтских обрядов и образа жизни, – формировали отношение Англии к этому региону не как к равноправному партнеру, но как к некоей «дикой» периферии. Этнокультурные разграничители сохраняли дистанцию между Англией и Шотландией и развитие последней в духе концепции «внутреннего колониализма».

Соединенное Королевство всегда развивалось как экономически и социально многосоставное государство. Формируясь на основе этнически и культурно отличных территорий, оно сохраняло их ярко выраженную социально-экономическую специфику и финансовую зависимость от центра. Британские авторы подчеркивают, что государство представляло и представляет собой разные социально-экономические зоны, связанные политическими соглашениями при формировании государства [10]. По этой причине территориальные дифференциации, иными словами, дисбалансы, оставались и все еще остаются весьма существенной проблемой для стабильного экономического развития государства. Более того, периодические реформы, направленные на государственную интервенцию в экономику, налоговое законодательство и усиление конкурентоспособности той же Шотландии, только провоцировали и укрепляли региональные диспропорции. Шотландия длительное время оставалась в зоне относительного неблагополучия, что отражалось в объемах производства и, соответственно, в доходах населения. Так, средний доход на душу населения на севере страны является самым низким по Соединенному

Королевству, также как уровень смертности остается самым высоким именно в этнических регионах государства. Более того, ссылаясь на данные показатели, Шотландия длительное время заявляла, что Англия строит свою политику, исходя из колониального статуса этнических территорий, что стало важной чертой в период управления страной М. Тэтчер, возглавлявшей партию консерваторов.

В 80-е гг. XX в. произошло существенное усиление региональных дисбалансов. М. Харт и Р.Т. Харрисон полагают, что это стало результатом принятия решений исключительно с точки зрения Лондона и формирования жестко централизованной экономики, для которой было неприемлемо признание отличий, базирующихся на иной культуре [11]. Местные органы власти остались наедине с региональными проблемами, которые честно стремились исправить. Однако центр не предоставлял им для этого финансовых возможностей. Региональная политика в Великобритании в этот период времени была заменена политикой промышленной и предпринимательской, находящейся в жесткой зависимости от центрального правительства и общей экономической ситуации в стране [12].

Проблема заключалась не только в том, что география производства и доходов населения была резко разделена на север и юг, но и в том, что география экономической реконструкции также оставалась неравномерной. Это впоследствии нашло отражение в электоральной географии и политической мобилизации населения Шотландии, объединившегося в единое сообщество, стоя перед лицом общих проблем, невзирая на свою социальную принадлежность, чувствовавших себя единым коллективом, разделяющим общие культурные нормы и традиции. В этом отношении они представляли сообщество «особых людей», которое требовало от Англии признания этого обстоятельства.

Только в конце 80-х гг. XX в. в этнических регионах начали действовать агентства регионального развития. Хотя они обладали возможностями положительно влиять на ситуацию, они не вступали во взаимодействие с местными органами власти. Поэтому положительным фактором для социально-экономического развития регионов стали только зарубежные инвестиции. Например, в 90-е гг. XX в. рост японских производств совпал с общим движением кельтских регионов в другие зоны «объединенных государств Европы» и привел к росту инвестиций в Шотландию, которая всегда неизменно привлекала внимание своей культурой и историей [13].

Правительство Соединенного Королевства для обозначения сложившейся ситуации использует официальный термин «проблема

регионов», что означает признание существования депрессивных территорий и необходимость определить «регионы помощи», среди которых выделяются Южный Уэльс, Северо-Восточная и Центральная Шотландия. Тем не менее, с точки зрения британских экспертов, меры по развитию региональных экономик всегда носили скорее характер редистрибуции, нежели были направлены на стимулирование внутрирегионального развития. Несмотря на помощь Европейского фонда регионального развития, структурного фонда Евросоюза, который решает проблемы реконструкции производства, отсутствие государственной стратегии в отношении этнических регионов сводило на нет все усилия по восстановлению и развитию экономики Шотландии. Длительное время консервативное правительство не осознавало, что рыночное развитие уже само по себе является достаточным основанием для возникновения и развития регионального неравенства. Таким образом, правительство фактически ушло из региональной политики. Однако на его место встали новые политические силы, связанные с местными органами власти и их деятельностью. Благодаря их высокой активности и инициативам, а также высокому уровню социальной и корпоративной ответственности бизнеса создавались собственно региональные инструменты и механизмы разрешения проблем. И это движение было должным образом оценено лейбористами и либеральными демократами, которые осознали необходимость либо присоединиться к нему, либо отказаться от электоральных успехов в кельтской периферии [14].

Подчеркнем, что это единение было основано на признании общих культурных ценностей и понимании общего будущего для всех шотландцев. Наиболее активные граждане региона осознали необходимость обратиться к этнокультурному потенциалу региона для комплексного решения создавшихся проблем. Наиболее показательными являются программы восстановления культурной инфраструктуры, служащие базой для дальнейшего привлечения инвестиций.

Именно в городах этнических регионов особенно остро стоит так называемая имиджевая проблема. Например, Камбернод – это город-парадокс. Обладая целым набором очевидных достоинств (близость к Глазго, широкая сеть дорог, включая железные дороги, вал Антонина (он один способен привлечь туристов), частный девелоперский жилищный рынок, быстро растущее население), он получил в 2003 г. второе место после города Халл в Соединенном Королевстве как худшее для жизни место, так как неудовольствие людей вызывает современная застройка, которая не согласуется с историческим обликом, хотя и была призвана привлечь внимание к городу [15].

Осознание необходимости объединить усилия на базе продвижения культурного разнообразия этнического региона привело к формированию регионально-локального партнерства. Локальная инициатива развивается благодаря сотрудничеству нескольких организаций, например, благодаря Городской лаборатории Глазго, Фонду развития, архитектуры и дизайна Шотландии. Это необходимо, так как наиболее сложные проблемы встают перед малыми городами.

Значение малых городов, например, в Шотландии (двое из пяти жителей региона, т.е. около 40% проживают в малых городах от 1000 до 20 тыс. человек, и таких городов свыше 400), чрезвычайно высоко. Практически все они разбросаны по центральному поясу вплоть до восточного побережья, а каждый такой город представляет собой определенную культурную ценность и историческое наследие [16]. Они производят 1/3 ВВП Шотландии. Однако именно малые города сейчас привлекательны для туристов и у них крепкая община и явное стремление возрождать и сохранять кельтские традиции, знакомить с ними других. Чаще всего они нуждаются в ребрендинге, иногда успешно решая данную задачу. Например, Уигтаун стал шотландским книжным городом, демонстрируя очень удачный пример [17].

Проекты по возрождению малых городов основаны на сотрудничестве между бизнесом, образовательными учреждениями и фондами [18]. Большую роль в развитии проектов и их реализации вносят Фонды: Лотерея Наследия и Историческая Шотландия [19]. В качестве положительного примера такой политики в отношении малых городов можно привести также город Наирн, в котором проживает 8 тыс. человек. Служивший прежде рыбным портом, он сейчас представляет интересные с точки зрения кельтской культуры объекты [20]. Это значит, что основная стратегия решения проблемы реконструкции города заключалась в развитии культурно значимых объектов и процессов.

Таким образом, восстановление экономики Шотландии и ее развитие осуществляется во многом благодаря инвестициям в культурную инфраструктуру: возрождение исторических памятников, культурных ландшафтов, формирование новых культурных объектов. Особенно важным аспектом в этом процессе является ощущение единства шотландцами, признание ими уникальности своей культуры, поскольку культура, как мы указывали выше, в том числе, объясняется индивидуальными и коллективными ценностями, верой и обычаями.

Культура и культурно-территориальные дифференциации хорошо объясняют разные политические предпочтения населения Англии и Шотландии, разное восприятие политических событий, собс-

твенно говоря, разные политические культуры. Они базируются на очевидных культурных и территориальных различиях. Шотландское население в целом придерживается более левых взглядов, нежели англичане. Шотландцы негативно воспринимают идеи тэтчеризма, в отличие от англичан, и в основном отрицательно относятся к идеям Консервативной партии в целом. Неудивительно, что А. Сэлмонд, лидер шотландских националистов, заявляет, что процесс приобретения независимости Шотландией является исторически неизбежным после крушения Британской империи. Оно основано на возвращении к историческим и культурным ценностям шотландского народа. И этот культурный потенциал стал базой для появления многочисленных проектов, направленных на ребрендинг этнического региона, привлекая к Шотландии всеобщее внимание, в том числе и внимание многочисленных инвесторов, и объединивший региональное население.

Литература

1. Китинг М. Новый регионализм в Западной Европе // Логос. №6 (40). 2003. С. 70–73; Keating M. Nationality, Devolution and Policy Development in the United Kingdom // Territory, Identity and Spatial Planning. Spatial Governance in a Fragmented Nation / Ed. by M. Tewdwr-Jones and Ph. Allmendinger. Oxon: Routledge, 2006. P. 22–23.
2. Колосов В.А., Мироненко Н.С. Геополитика и политическая география. М., 2001. С. 292–293.
3. См.: Центр и периферия в региональном развитии. М., 1991. С. 14; Франк А.Г. Смещение мировых центров с Востока на Запад // Латинская Америка. 1993. №2. С. 3–11.
4. Lipset S.M., Rokkan S. Cleavage Structures, Party Systems and Voter Alignments // West European Party System. Oxford, 1990. P. 91–111.
5. Бусыгина И. Настоящее и будущее «Европы регионов» // МЭМО. 1993. №9. С. 76–86; Бусыгина И. Структурная политика и роль регионов в Европейском союзе // Политика и экономика в региональном измерении. М., СПб., 2000; Пантин В.И. Волны и циклы социального развития: цивилизационная динамика и процессы модернизации. М., 2004; Пантин В.И. Глобальная политическая история и современность // Общественные науки и современность. 2002. № 5; Иноземцев В. Расколота цивилизация. М., 1999; Rosenau J. Turbulence in World Politics. Brighton, 1990; Robertson R. Globalization // Global Modernities / Ed. by M. Featherstone. L., 1995.
6. Мчедлов М.П., Кудряшова М.С. Методология исследования взаимосвязи веры и этноса // Вера. Этнос. Нация. С. 11.

7. Дахин А.В. Этнос и социально-политические технологии в контексте региональной стратификации общества // <http://federalmcart.ksu.ru/conference/seminar3/dahin.htm>
8. Дергачев В.А., Вардомский Л.Б. Регионоведение. М., 2004. С. 9–10.
9. См.: Паникарова С.В., Анжиганова Л.В. Структурно-функциональная конфигурация этнокультурного потенциала региона // Проблемы современной экономики. № 3 (35). 2010.
10. Pattie Ch. J., Jonston R.J. Changing Geographies of Prosperity and Representation. The Role of the Local State // *Spacial Policy in a Divided Nation*. L., 1993. P.39–49.
11. Эксперты утверждают, что экономика государства является Лондон-центричной (См.: *Regional Employment and Skills in the Knowledge Economy. A Report for the Department of Trade and Industry*. P. 10).
12. Hart M., Harrison R.T. *Spatial Policy in a Divided Nation?* // *Spacial Policy in a Divided Nation*. L., 1993. P.11-16; Еремина Н.В. Региональная экономика Соединенного Королевства на примере Уэльса, Шотландии и Северной Ирландии: от конституционной реформы до кризиса // Проблемы современной экономики. № 2. СПб., 2010. С. 282.
13. Robertson F. with members of the RSA Northern Branch. *The Northern Region* // *Regional Development in the 1990-s: The British Isles in Transition*. L., 1992. P. 90–96.
14. Martin R., Townroe P. *Changing Trends and Pressures in Regional Development* // *Regional Development in the 1990-s: The British Isles in Transition*. L., 1992. P. 17–22.
15. *Cumbernauld* // http://news.bbc.co.uk/2/hi/uk_news/scotland/1668464.stm
16. *The Scottish Government. Planning in Small Towns. 1997* // <http://www.scotland.gov.uk/Publications/1997/04/pan52>.
17. Kerevan G. *Our Small Town Talent Can Strengthen Scotland's Economy* // <http://www.iomtoday.co.im/7219/George-Kerevan-Our-small-town.6333740.jp>.
18. *Scotland's small towns...still breathing. But for how long?* 2009. P. 10–11.
19. *Scotland's small towns...still breathing. But for how long?* 2009. P. 6.
20. Nairn // http://wwwold.highland.gov.uk/plintra/iandr/cen/pop_towns.htm

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Антропова Т.Г., профессор кафедры экономической теории Казанского национального исследовательского технического университета им. А.Н. Туполева (КАИ), доктор экономических наук, профессор, antropova_tg@mail.ru

Балашов А.М., доцент кафедры общетехнических дисциплин Новосибирского государственного педагогического университета, кандидат экономических наук, balashova_i_a@mail.ru

Бляхман Л.С., главный научный сотрудник Санкт-Петербургского государственного университета, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ

Виноградова Н.П., доцент Костанайского филиала ФГБОУ ВПО «Челябинского государственного университета», кандидат экономических наук, доцент, Vin.natalya@gmail.com

Воронина А.С., доцент кафедры теории экономики Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского (ННГУ), кандидат экономических наук, доцент, voas5@yandex.ru

Воронов В.С., доцент кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета, доктор экономических наук

Гаврилова Ж.Л., доцент кафедры управления промышленными предприятиями Национально исследовательского Иркутского Государственного Технического университета, кандидат экономических наук, доцент, gjl@yandex.ru

Газизуллин Н.Ф., профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета, доктор экономических наук, gazizullin@mail.ru

Газизуллин Ф.Г., профессор Казанского национального исследовательского технического университета им. А.Н. Туполева (КАИ), доктор экономических наук

Гарипова Ф.Г., ведущий экономист ООО «ТПК Регион», соискатель кафедры экономической теории Казанского национального исследовательского технического университета имени А.Н. Туполева (КАИ), gfgmymail@gmail.com

Дроздов О.А., доцент кафедры экономической теории Санкт-Петербургского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент, odrozdov@mail.ru

Еремина Н.В., доцент кафедры европейских исследований факультета международных отношений Санкт-Петербургского госу-

дарственного университета, кандидат исторических наук, доктор политических наук, perem78@mail.ru

Жук В.А., генеральный директор ЗАО «Группа компаний «Жилищный капитал» (г. Москва), кандидат экономических наук

Иванов В.В., заведующий кафедрой теории кредита и финансового менеджмента экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета, доктор экономических наук, профессор

Иванов С.А., зав. лабораторией проблем развития социального и экологического пространства и воспроизводства трудовых ресурсов региона Института проблем региональной экономики РАН, ведущий научный сотрудник факультета социологии Санкт-Петербургского государственного университета, доктор экономических наук, ivanov.s@iresgas.ru

Козенко А.С., аспирант кафедры экономической теории Санкт-Петербургского государственного университета, aleko.et@gmail.com

Кушнир Л.Л., ведущий научный сотрудник научно-исследовательского центра экономических исследований Полтавского университета экономики и торговли, кандидат экономических наук, доцент, lkushnir@mail.ru

Лесохин В.З., профессор кафедры систем технологий и товароведения Санкт-Петербургского государственного экономического университета, доктор экономических наук, vit_les@mail.ru

Ложко В.В., научный руководитель Санкт-Петербургского института управления развитием человеческих ресурсов, кандидат медицинских наук, магистр менеджмента

Малинина Т.Б., доцент кафедры социального анализа и математических методов в социологии факультета социологии Санкт-Петербургского государственного университета, кандидат физико-математических наук, tatiana_malinina@mail.ru

Неклюдова М.Ю., соискатель кафедры менеджмента Тюменского государственного архитектурно-строительного университета, marina_lushova@mail.ru

Никифоров В.В., директор Центра научно-информационных технологий «Астерион», Санкт-Петербург, asterion@asterion.ru

Попов А.Н., профессор Института экономики Уральского государственного университета физической культуры, доктор экономических наук, профессор, г. Челябинск

Попова А.А., доцент кафедры экономики социальной сферы Уральского государственного университета физической культуры, г. Челябинск, кандидат педагогических наук, pana2684@yandex.ru

Пьянкова С.Г., Институт экономики УрО РАН (г. Екатеринбург), кандидат экономических наук, silen_06@list.ru

Сысоев Н.А., аспирант кафедры торговой политики Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, г. Москва, sysoev.nikita@gmail.com

Тертышный С.А., доцент кафедры экономической теории и экономики предпринимательства Санкт-Петербургского университета Управления и Экономики, кандидат экономических наук, SA_TER@mail.ru

Устинов А.Ю., аспирант кафедры экономики и управления Уральского института Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Екатеринбург, ustyua88@gmail.com

Ходачек А.М., президент Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики — Санкт-Петербург», доктор экономических наук, профессор

Черкасов Н.С., генеральный директор ЗАО «РДС-Девелопмент» (г. Москва), кандидат экономических наук

Шапиро Н.А., заведующая кафедрой экономической теории и экономической политики Института холода и биотехнологий Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики, доктор экономических наук, профессор, v-shapir@gmail.ru

Щинова Р.А., заведующая кафедрой экономики и менеджмента филиала Московского государственного индустриального университета в г. Кирове, доктор экономических наук, профессор, Rshinova@mail.ru

Яковлева А.В., доцент кафедры экономической теории и экономической политики Института холода и биотехнологий Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики, кандидат экономических наук, yeif@mail.ru

Научное издание

**НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ РОССИИ:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ**

Коллективная монография

Под научной редакцией д.э.н. Н.Ф. Газизуллина

*Секретарь оргкомитета конференции
и технический редактор монографии
канд. культ. А.С. Скобельцына*

Корректор Е.С. Русанова

Печатается по постановлению редакционно-издательского совета
Евразийского международного научно-аналитического журнала
«Проблемы современной экономики»

Лицензия ИД №06363 от 30.11.2001
Выдана Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания
и средств массовых коммуникаций

ЦНИТ «АСТЕРИОН»

Заказ № 024. Подписано в печать 11.03.2014 г. Бумага офсетная.
Формат 60x84¹/₁₆. Объем 15,0 п.л. Тираж 800 экз.
Санкт-Петербург, 191015, а/я 83, тел./факс (812) 685-73-00, 970-35-70
E-mail: asterion@asterion.ru

