



ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

14
ТОМ

2016

3
номер

TERRA ECONOMICUS

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций 16 января 2009 г. Свидетельство о регистрации средств массовой информации ПИ № ФС77-34982

Журнал издается с 2003 г.,
выходит 4 раза в год.
Подписной индекс 81958

До 2009 г. — Экономический вестник
Ростовского государственного университета

Журнал включен в перечень ВАК Министерства образования и науки РФ ведущих научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора экономических наук

Учредитель: Южный федеральный университет

Главный редактор Мамедов О.Ю.

доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, Россия

Редакционная коллегия:

- Мамедов О.Ю., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Алешин В.А., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Вольчик В.В. (зам. главного редактора), доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Матвеева Л.Г., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Овчинников В.Н., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия

Редакционный совет:

- Овчинников В.Н., председатель, доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Алешин В.А., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Архипов А.Ю., доктор экономических наук, профессор, директор Высшей школы бизнеса Южного федерального университета, Россия
- Белокрылова О.С., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Боровская М.А., доктор экономических наук, профессор, ректор Южного федерального университета, Россия
- Валентинов В., доктор экономических наук, Лейбниц-институт аграрного развития в странах с переходной экономикой, Германия
- Вольчик В.В., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Крюков С.В., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Мамедов О.Ю., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Матвеева Л.Г., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Михалкина Е.В., доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета, Южный федеральный университет, Россия
- Нуреев Р.М., доктор экономических наук, профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия
- Оганесян А.А., кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, Южный федеральный университет, Россия
- Стриелковски В., доктор экономических наук, научный сотрудник, Кембриджская бизнес-школа, Кембриджский университет, Великобритания
- Туманян Ю.Р., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Ханин Г.И., доктор экономических наук, профессор, Сибирский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Новосибирский государственный технический университет, Россия
- Шевченко И.К., доктор экономических наук, профессор, проректор по организации научной и проектно-инновационной деятельности, Южный федеральный университет, Россия
- Эллан М.Дж., почетный профессор Амстердамского университета, Нидерланды

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями для авторов, установленными редакцией. Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются. Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получившими мотивированный отказ в опубликовании. Рукописи аспирантов публикуются бесплатно.

Адрес учредителя:

344006, г. Ростов-на-Дону,
ул. Б. Садовая, 105/42.
Тел.: (863) 265-31-58, 264-84-66
факс: 264-52-55, 265-31-58, 264-84-66
e-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Адрес редакции:

344002, г. Ростов-на-Дону,
ул. М. Горького, 88, к. 211.
Тел.: 8 (863) 250-59-54
e-mail: terraeconomicus@mail.ru
<http://te.sfedu.ru/>
e-mail: te@sfedu.ru

TERRA ECONOMICUS

**Before 2009 – Economic Herald
of Rostov State University**

TERRA ECONOMICUS is included into
«The list of the leading scientific journals
and publications under review, where the basic scientific
research results of the theses for academic Degrees
of Doctor and Candidate should be published»
of the Higher Attestation Commission (HAC),
the Ministry of Education and Science
of the Russian Federation

Editor in Chief Mamedov O.Yu.

Doctor of Economics (DSc), Professor, Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia

Editorial Board:

- Mamedov O.Yu., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Aleshin V.A., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Volchik V.V. (Deputy Editor), Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Matveeva L.G., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Ovchinnikov V.N., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia

Editorial Staff:

- Ovchinnikov V.N., Chairperson of Editorial Staff, Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Aleshin V.A., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Arkhipov A.Yu., Doctor of Economics, Professor, Director of Higher School of Business, Southern Federal University, Russia
- Belokrylova O.S., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Borovskaya M.A., Doctor of Economics, Professor, Rector of the Southern Federal University, Russia
- Ellman M.J., Emeritus Professor, Amsterdam University, Netherlands
- Khanin G.I., Doctor of Economics, Professor, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration - Siberian Institute of Management, Novosibirsk State Technical University, Russia
- Kryukov S.V., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Mamedov O.Yu., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Matveeva L.G., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Mikhalkina E.V., Doctor of Economics, Professor, Dean of the Economic Faculty, Southern Federal University, Russia
- Nureev R.M., Doctor of Economics, Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Russia
- Oganessian A.A., Candidate of Economics, Principal Researcher, Southern Federal University, Russia
- Shevchenko I.K., Doctor of Economics, Professor, Vice-Rector for Research and Innovation, Southern Federal University, Russia
- Strielkowski W., Doctor of Economics, Research Associate, Energy Policy Research Group, Cambridge Judge Business School, University of Cambridge, United Kingdom
- Tumanyan Yu.R., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia
- Valentinov V., Doctor of Economics, Leibniz Institute of Agricultural Development in Transition Economies, (IAMO), Halle (Saale), Germany
- Volchik V.V., Doctor of Economics, Professor, Southern Federal University, Russia

The articles assigned for publication are to be prepared in accordance with the requirements which are available at <http://te.sfedu.ru/avtoram.html>. Articles which do not follow the rules are rejected by the Editorial Board.

The editors do not enter into correspondence with the authors of papers fairly rejected.

Post-graduates' articles to be published are free of charge.

Founder's mailing address:

Bolshaya Sadovaya St., 105,
Rostov-on-Don, Russia, 344006.
Phone: (863) 265-31-58, 264-84-66
Fax: 264-52-55, 265-31-58, 264-84-66
e-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Editorial office:

of. 211, Gorkogo St., 88,
Rostov-on-Don, Russia, 344002.
Phone: + 7 (863) 250-59-54
e-mail: terraeconomicus@mail.ru
<http://te.sfedu.ru/en/>
e-mail: te@sfedu.ru

Registered by the Federal Service for Supervision
in the Sphere of Telecom, Information Technologies
and Mass Communications (ROSKOMNADZOR).

Date of registration: 16th January, 2009.

Registration certificate PI № FS77-34982

Founded: 2003

Quarterly Journal

Subscription index in «Rospechat»

catalogue: 81958

СЛОВО РЕДАКТОРА

Мамедов О.Ю. Является ли экономическое знание – «экспериментальным»? ... 6

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Юревич М.А., Цапенко И.П. Математизация экономической науки
в зеркале библиометрии 16

Малкина М.Ю. Оценка социального благополучия российских
регионов, уровня и динамики межрегиональных различий
на основе функций благосостояния 29

Кобылко А.А. Комбинированный подход к формированию стратегии
оператора связи как полисистемной компании 50

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Мальцев А.А., Невский С.И. Излечение от «британской болезни»,
или специфика трансформации экономики Великобритании
в 1980-е годы 63

Попов Г.Г., Чибисова Е.И. Внешняя торговля и хлебные цены
в Российской империи. За или против неоклассических теорем
внешней торговли? 87

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Разминене К., Тваронавичене М., Землицкене В. Оценка инструментов
измерения кластерной эффективности 101

**Ложникова А.В., Развадовская Ю.В., Шевченко И.К., Хлопцов Д.М.,
Чернявский С.В.** Характеристики ресурсоемкости и ресурсоэффективности
в сфере российского ТЭК 112

Михалкина Е.В., Никитаева А.Ю. Молодежный рынок труда –
системный импульс инновационного развития экономики 131

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

Ханин Г.И. Нужна ли современная экономическая наука и полезно
ли нынешнее экономическое образование? (О книге В.М. Ефимова
"Экономическая наука под вопросом") 145

ОН ТАКОЙ ОДИН

Мэйнстринг Дж.М. Хиршландия 158

EDITORIAL

- Mamedov O.** Whether the economic knowledge is “experimental”? 6

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

- Yurevich M., Tsapenko I.** Mathematization of economics through
the mirror of bibliometrics 16
- Malkina M.Yu.** Evaluation of the social well-being of Russian regions,
the level and dynamics of inter-regional disparities based
on a welfare functions 29
- Kobylko A.** Combined approach to strategy building of operator
as a polysystemic company 50

ECONOMIC HISTORY

- Mal'tsev A., Nevskiy S.** Recovery after the “British disease”:
special experience of the UK economy transformation in the 1980s 63
- Popov G.G., Chibisova E.I.** Foreign trade and grain prices
in the Russian Empire. For or against the neoclassical theorems of trade? 87

CURRENT ISSUES OF ECONOMIC PRACTICE

- Razminienė K., Tvaronavičienė M., Zemlickienė V.** Evaluation of cluster
efficiency measurement tool 101
- Lozhnikova A., Razvadovskaya Y., Shevchenko I., Khloptsov D., Chernyavskiy S.**
Characteristics of resource intensity and resource efficiency
in Russian fuel and energy sector 112
- Mikhalkina E., Nikitaeva A.** Youth labor market as the systemic impulse
for innovative development of the economy 131

REFLECTION ON THE BOOK

- Khanin G.** Whether we need the current economics and economic
education? (On the book by V.M. Yefimov “Economic science
in question”) 145

HE IS THE ONE!

- Meinstring J.** Hirshland 158

ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАНИЕ – «ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫМ»?

Октай МАМЕДОВ,

доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, Россия,
e-mail: terraeconomicus@mail.ru

В каждую историческую эпоху практически все отрасли социального знания подвергаются невидимым испытаниям, по результатам которых вновь и вновь решается вопрос – а действительно ли они являются науками? В разное время «допросам с пристрастием» подвергались – Философия, Социология, Социальная психология, Институционализм, которые должны были в качестве «проходных удостоверений» предъявлять доказательства реальности и специфики предмета и метода своих наук. Но особое подозрение всегда вызывали две научные дисциплины – История и Экономика.

По отношению к Истории такая подозрительность вполне объяснима: каждая историческая эпоха приносит с собой и новый взгляд общества на своё настоящее, на своё прошлое и на своё будущее. Более того, каждой новой исторической эпохе хочется выглядеть как можно эффективнее, а этого легче всего добиться, если предшествующую эпоху изображать мрачной и смрадной, тогда как текущую живописать как излучающую свет, несущую добродетели и благолепие социального устройства. Так что «научное удостоверение», выписываемое Истории бюрократией новой исторической эпохи, не только унижительно из-за своей очевидной конъюнктурности, но и, скорее, является «удостоверением антинаучности».

Свою долю унижения получает и Экономика, от которой новая историческая эпоха желает иметь (и немедленно!) нечто осязательно-полезное, а не бесконечные, да ещё и опасные, рассуждения о роли государства в экономике, о роли предпринимательства, о диспропорции в распределении «природной ренты», и проч. Уверения же экономистов, что они – не производственники и не технологи, а, скорее, «экономо-социологи», успеха не имеют, ибо новой власти не до философствующих бормотаний экономистов, им нужны практические рекомендации. Поднатужившись, экономисты выдают «практические рекомендации», после знакомства с которыми число студентов на экономических специальностях обычно резко сокращают. Но на этот раз отечественную экономику ждало «двойное испытание»: от неё требовали не только «практических рекомендаций», но и перехода в новое состояние – превращения в «экспериментальную экономику».

Проблемам становления «экспериментальной экономики» и посвящена данная работа. Основные пункты статьи – неотъемлемый элемент научной характеристики экономических категорий, исходный пункт экономиче-

ской науки, экспериментальное доказательство повторяемости, в лаборатории экспериментальной экономики, концептуальный контекст экспериментальной экономики.

Ключевые слова: экспериментальная экономика; экономика и хозяйствование; прикладная экономика; валидность экономического знания

WHETHER THE ECONOMIC KNOWLEDGE IS «EXPERIMENTAL»?

Oktaу MAMEDOV,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia,
e-mail: terraeconomicus@mail.ru

In each historical period, almost every field of social knowledge had been implicitly tested. The question has arisen again and again, whether philosophy, sociology, social psychology and institutionalism are indeed sciences. History and economics appear to be the most "suspicious" disciplines. In case of history, such a suspiciousness is easily explained due to peoples' changing vision of its own present, past and future, which is new for each new generation. Economic science receives its own portion of humiliation: the new age requires economics to give (and immediately!) "somewhat useful" – which would result in a tangible benefits for society instead of endless "dangerous" discussions on the role of the state in the economy, the role of entrepreneurship, on disparities in the distribution of natural resource rents, and so on. In turn, economists continue to assure that their profession is not the same as the profession of technologist or production engineer, but rather closer to sociologist. However these assurances have not yet been successful, since, the government clearly declares its position, emphasizing the importance of practical recommendations instead of economists' philosophizing. Making its best endeavour to provide these "practical recommendations", economists face the problem of decreasing graduation completion rates in economics departments. But this time, the Russian economic science is heavily challenged by the "double test": not only to provide "practical recommendations", but to transform into a new state of "experimental economics". This article deals with the issues discussion around "experimental" character of economic knowledge. The author deals with the issues of an essential element of the scientific characteristics of the economic categories, the starting point of economic science, reproducibility of experimental economic knowledge, the conceptual context of experimental economics.

Keywords: experimental economics; economic theory and practice; applied economics; validity of economic knowledge

JEL classifications: A1, A2, B4

НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ ЭЛЕМЕНТ НАУЧНОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Научным является такое знание, которое в рациональной форме отражает объективные свойства объективных процессов, – это единственное условие и единственный критерий научности всякого знания, как бы это ни силились опровергнуть любители псевдонаучного шарлатанства.

В свою очередь, объективными свойствами объективных процессов могут считаться лишь те свойства, которые постоянно воспроизводятся самим объективным механизмом функционирования и развития данного процесса.

Таким образом, доказательная фиксация воспроизводимости (повторяемости) найденного свойства (связи, причины, зависимости, закономерности, тенденции, противоречия, объекта, субъекта, интереса) входит в логическую структуру научной характеристики изучаемого (например, – экономического) процесса¹.

С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ НАУКА

Наука начинается с отражения объективной, а не подтасованной, воспроизводимости логики и результатов проведённого исследования: нет такой объективной повторяемости – нет, и не может быть, соответствующей науке. Всё современное естественнонаучное знание и вся современная индустрия построены на этом, очевидном для естествоиспытателя, принципе². И то сказать, – что бы могли открыть физики, если бы атомы вели себя каждый раз абсолютно непредсказуемо?

Признание универсального принципа предсказуемости является мощным «фильтром», сдерживающим шарлатанство, в каждую эпоху рвущееся (и прорывающееся) в Науку. И если нечто получается только у данного «учёного», и больше ни у кого, то, скорее всего, мы имеем дело с шарлатанством.

Увы, именно такая непредсказуемость и присуща гуманитарным поискам, что роднит их с «пограничными» псевдонауками – уфологией, энергоинформационностью, телекинезом, астрологией и прочими «чудотворными» откровениями.

ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО ПОВТОРЯЕМОСТИ

Неприятная коллизия порождается тем, что повторяемость изучаемого *объективного* процесса проверяется экспериментальной (*субъективной*) проверкой обосновываемой гипотезы.

Однако есть особая группа наук, в которых эксперименты просто невозможны, – здесь научно-экспериментальным материалом является само историческое развитие изучаемого процесса. Научная интерпретация соответствующего исторического материала и есть мысленно проводимый эксперимент данной науки.

Образцом таких наук является, например, астрономия, – данные об эволюции галактик и есть поставленный без помощи астрономов «эксперимент», и этому эксперименту, т.е. объективно развивающейся звёздной реальности, абсолютно безразлично, нравится он астрономам или нет, как и то, что они думают о звёздах.

Другой пример – биология: развитие видов живого мира – уже состоявшаяся история, которую также можно рассматривать как своеобразный эксперимент, поставленный и проведённый природой без участия биологов.

Пример третий – экономическая наука: будучи результатом обобщения наблюдений над хозяйственной практикой, она всё-таки не является экспериментальной, даже исключает эксперимент, поскольку хозяйственный анализ не тождественен экономическому анализу, так как к «экономической сущности» надо продираться через «хозяйственную поверхность», поэтому для экономической науки таким «экспери-

¹ «Все признают, что физика является наукой. Все также признают экономику «социальной наукой», то есть что это тоже наука, но не такая, как физика. Но чем экономическая наука отличается от физической? На первый взгляд, наука – это способ мышления, который, выдвигая основные гипотезы, дальше делает контролируемые эксперименты. Но очевидно, что экономисты не могут проводить контролируемые эксперименты в лаборатории... Экономика – это наука, но в некотором смысле необычная, не такая, как другие» (*Library of Economics and Liberty, undated*).

² «Воспроизводимость является важной мерой достоверности во всех областях экспериментальной науки. Если исследователь публикует конкретный научный результат своей лаборатории, то [другой] исследователь должен быть в состоянии, следуя той же процедуре исследования, добиться того же результата в своей лаборатории. Тем не менее, в последние годы многие результаты в различных дисциплинах были поставлены под сомнение из-за невозможности их воспроизведения» (*Phys.org, 2016*).

ментом» является само историческое развитие Экономики, обобщение постранных особенностей которой позволяет выйти на её фундаментальные свойства и зависимости.

*

Однако в последнее время экономическая наука стала тянуться к тому, что ей противопоставлено изначально в силу специфики познаваемого ею материала, – ряд экономистов вознамерился помочь экономической науке стать «наукой экспериментальной»³. И произошло – невероятное! Вернон Смит получил в 2002 году даже Нобелевскую премию – «за создание лабораторных экспериментов в качестве инструмента эмпирического экономического анализа, особенно в изучении альтернативных рыночных механизмов»!

И покати́лся снежный ком «экспериментов» в «экспериментальных экономических лабораториях». Соответствующие лаборатории были созданы – в университетах Техаса, Мэриленда, Калифорнии, Гарварде и Эксетере (Великобритания), Польше, Стамбуле и других крупных научных центрах разных стран. В результате в литературе можно встретить следующее утверждение: «К настоящему времени вопрос о том, станет ли экономика экспериментальной наукой, есть не что иное, как глупый вопрос. Она в значительной степени таковой уже является» (*Ortmann, 2015*). Кажется, дело зашло слишком далеко.

Создаётся впечатление, будто вся экономическая наука вступила в состояние «экспериментальной» трансформации (*Morton and Williams, 2009*). Для прикладников это было бы доказательством её «научности». Нам же представляется, что это означало бы конец экономической науки.

КАК ПРЕДСТАВЛЯЮТ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

В нашей стране одна из первых лабораторий экспериментальной экономики была создана в НИУ ВШЭ; на сайте лаборатории следующим образом аттестуется это направление экономической науки (курсив мой – О.М.): «Не так давно экономика считалась довольно сложной по своей структуре наукой, изучающей естественные процессы, которые невозможно протестировать в лабораторных экспериментах. Однако с течением времени стало понятно, что оценка гипотез, основанная только на исторических данных, не способна полностью объяснить происходящие события в экономике. Постепенно, выдвигаемые теории стали изучать и с помощью искусственного эксперимента... Экономические эксперименты аналогичны проводимым в физике, химии и других естественных науках, с той только разницей, что проводятся они на людях... Экспериментальная экономика позволяет протестировать поведение агентов в определенной экономической ситуации и сделать выводы о возможном влиянии того или иного события. Мы можем проследить, как реагируют рынки на изменения условий игры и сделать соответствующие выводы. Таким образом, ответы, которые дает нам экспериментальная экономика, имеют не только научную, но и практическую ценность... Сегодня публикуется огромное количество работ, основанных на экспериментальных методах, и число лабораторий по всему миру неуклонно растет... Самое главное, экспериментальная экономика – это кладезь новых идей и необычных подходов к изучению экономической теории» (*НИУ ВШЭ, не датировано*).

Такое представление следует сопроводить хотя бы краткими комментариями.

Во-первых, следует «одобрить» мысль о том, что это раньше экономика считалась сложной наукой, изучавшей такие социально-естественные процессы, которые невозможно было протестировать в лабораторных условиях; да и сама такая мысль показана

³ «Экономическую теорию мейнстрима, воплощенную в стохастической динамической модели равновесия, нельзя считать эмпирической наукой в современном смысле этого слова: она не основана на эмпирических данных, не описывает реалии мировой экономики и имеет слабую прогностическую силу. Поэтому для превращения в подлинно научную теорию, основанную на эмпирических данных, *непрерывным условием* должен стать «перевод» экономики в сферу эмпирической науки» (*Focardi, 2015*).

лась бы «раньше» экономистам бредом. Но теперь всё упростилось – мощь абстрактного анализа заменил искусственный эксперимент, с помощью него и стали изучать выдвигаемые теории, которые, как утверждают приверженцы экспериментальной экономики, аналогичны проводимым в физике, химии и других естественных науках, только с той разницей, что там – на атомах и мышах, а здесь – на людях. Может, потому у «лабораторно проверяемых» теорий привкус лабораторной искусственности? Экспериментальная экономика открыла ворота экономической науки «новым» отраслям, превратившим её в «полуэкономическую» науку, поскольку теперь, потеряв самостоятельность, экономисты проводят исследования «на паях» – с психологами, биологами, математиками, физиологами, нейрокибернетиками, физиками, создавая диковинные порождения – «экономику физических лиц»⁴, «эконофизику»⁵, «психоэкономику»⁶, «нейроэкономику»⁷. Не удивительно, что чистые экономисты (в старину известные как «политико-экономы») практически исчезли, уступив место «физико-экономистам», «биолого-экономистам», «психо-экономистам». И есть надежда, что эти специалисты освободят, наконец, экономическую науку от её угнетающего всех статуса «теоретического знания» и запросто распластают останки экономической науки на компьютерно-прозекторском столе. Сдаётся, что объективный исток неизбывной тяги к околонучной манипуляции с экономикой – огосударствление всех сфер экономической жизни и механизма движения экономики, что порождает иллюзии простоты устройства экономики и, далее, простоты экономического анализа.

Во-вторых, многое объясняет ключевой тезис, согласно которому экспериментальная экономика позволяет протестировать поведение агентов в определенной экономической ситуации и сделать выводы о возможном влиянии того или иного события. Этот и другие подобные тезисы порождают подозрение в том, что все эти эксперименты не имеют абсолютно никакого отношения к экономической науке, зато имеют прямое отношение к интересам финансовых структур в увеличении числа вкладчиков, ипотечников, покупателей акций и облигаций⁸.

⁴ «Экономика физических лиц – состояние социально-экономической системы общества, при котором основными самостоятельными экономическими агентами являются не предприятия и организации или их группы, а физические лица – как правило, руководители этих предприятий и организаций» (*MoneyBall.Info*, не датировано). Экономисты, бывало, ютились в «робинзонадах», откуда их вызволил К. Маркс, подняв на уровень социально-экономической формации; модель «экономики физических лиц» свидетельствует об одном – что её авторы умудрились стать «экономистами», никогда не слышавшими о политической экономии.

⁵ «Появление эконофизики есть закономерное явление, связанное со становлением новой парадигмы познания – синергетики. Первое и наиболее важное в эконофизике – это применение феноменологического подхода в экономических исследованиях, заключающегося в описании характера явления, но не претендующего на исчерпывающее объяснение его механизмов... [эконофизика – результат] междисциплинарных исследований на стыке экономики, физики, биологии, химии и математики» (*Хавинсон, 2015. С. 144*). Комментировать это – невозможно.

⁶ Представляя книгу «Психоэкономика», её авторы Н.И. Конохов, О.Н. Архипова, Е.Н. Конохова (*Конохов и др., 2012*) пишут – «В книге на основе анализа развития мировой экономики установлено, что цикличность социально-экономического развития связана с цикличностью изменения психотипов людей, цикличностью солнечной активности. Совпадение периода господства элиты третьего поколения с усилением черт истероидности экономически активного населения рождает психоэкономические кризисы особой глубины» (С. 2); это тоже не подлежит комментированию.

⁷ «Нейроэкономика – довольно молодая область исследований, изучающая процесс принятия решений. Она сочетает нейробиологию, экономику и психологию. До недавнего времени эти дисциплины не переплетались друг с другом, но в конце XX века экономисты осознали, что важно не только придерживаться математических моделей, но еще и учитывать реальное поведение людей. Родилась поведенческая экономика. В то же время нейробиологи обратили внимание, что, изучая поведение мозга в процессе принятия решений, очень удобно пользоваться экономическими терминами» (*Чернова, 2015*).

⁸ В этой связи знаменательно, что «в 1968 году Шведский Центробанк в честь своего 300-летия выделил Нобелевскому комитету значительную сумму денег для поддержания традиции вручения премий. В следующем году Нобелевский комитет, видимо, в знак признательности, учредил Нобелевскую премию по экономическим наукам. К завещанию Альфреда Нобеля премия по экономике не имеет никакого отношения; и официально называется Премией Шведского государственного банка по экономическим наукам памяти Альфреда Нобеля. Несмотря на это, ее порой ошибочно называют Нобелевской премией по экономике. Премия Шведского Центробанка официально не является нобелевской, но вручается там же, в Стокгольме, и номинант, претенденты на нее выдвигаются по аналогичным правилам (*Путеводитель по Стокгольму, не датировано*).

В-третьих, создаётся ощущение, что главная цель экспериментальной экономики в том, что она (как прямо сказано рекламном тексте) «позволяет протестировать поведение агентов в определенной экономической ситуации и сделать выводы о возможном влиянии того или иного события». Другими словами, речь идёт о создании эффективной методики манипулирования поведением и принятием решений потребителя финансовых услуг. А за это можно и финансировать такие опыты: в лаборатории экономических экспериментов Гетеборгского университета – 150 шведских крон (примерно 1200 рублей) за час участия в эксперименте. Может быть, поэтому всё чаще Нобелевские премии присуждаются за заслуги в исследовании оптимизации функционирования финансовых рынков и поведения (принятия решений) сторон финансовых отношений⁹? По работам нобелевских лауреатов, сосредоточившихся в основном на проблемах финансового сектора, создаётся впечатление, будто они выполняются по заказам крупных финансовых корпораций.

Так что заявление о том, что экспериментальная экономика – «кладёз новых идей и необычных подходов к изучению экономической теории», пожалуй, может осуществиться, и к тому же с самыми необычными последствиями.

В ЛАБОРАТОРИИ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ¹⁰

Как сообщается на соответствующем сайте Университета Гетеборга, «лаборатория экспериментальной экономики является средством для проведения экономических и финансовых экспериментов. Она расположена в Школе бизнеса, экономики и права в Университете Гетеборга и постоянно ищет студентов, которые желают зарегистрироваться в нашей онлайн-системе и принять участие в экспериментах».

Что же представляют собой эти экономические эксперименты?

Ответ находим на том же сайте – «экономические эксперименты решают реальные экономические проблемы в лабораторных условиях. С помощью лабораторных экспериментов мы проверяем обоснованность экономических теорий и новых рыночных механизмов на испытательном стенде. Это позволяет нам обогатить экономические теории, поскольку экспериментальные данные могут помочь выдвинуть новые теории. Кроме того, экономические эксперименты дают возможность провести контролируемый и стандартизированный анализ соответствующих реальных экономических проблем».

Авторы-специалисты продолжают: «Что значит участвовать в эксперименте? В качестве участника эксперимента вам предлагается принять решения (например, «вы-

⁹ Поражает список Нобелевских премий за заслуги в исследовании финансовых проблем, например, – «Исследования структур и процессов принятия решений в экономических организациях», «Исследование связей финансовых рынков с потреблением, занятостью, производством и ценами», «Изучение промышленных структур, функционирования рынков, роли государственного регулирования», «Анализ поведения людей в отношении сбережений», «Работы по финансовой политике», «Разработка теории взаимосвязей экономичности инвестиций, процентных ставок», «Исследования в области финансов», «Расширение сферы микроэкономического анализа, исследования поведения и взаимоотношений людей», «За разработку гипотезы рациональных ожиданий, изменение макроэкономического анализа и углубление понимания экономической политики», «За новый метод определения стоимости деривативов», «Исследования в области анализа монетарной и финансовой политики в условиях меняющегося курса валют», «За работы в новом микроэконометрическом направлении – разработку методов и моделей анализа индивидуальных и семейных предпочтений при совершении покупок, смене местожительства и работы, выборе образования и др.», «За анализ рынков с «асимметричной информацией» (т.е. таких рынков, одни субъекты которых обладают большей информацией)», «За изучение психологических аспектов принятия решений в обстановке экономической неопределенности», «За статистические исследования важнейших показателей рыночной экономики – потребительских и биржевых цен, банковских процентов и др., которые позволяют делать прогнозы с высокой степенью достоверности», «За вклад в исследование циклов мировой экономики, а также в разработку теории экономической политики и макроэкономические исследования (за описание важности психологических ожиданий общества в развитии экономических процессов)», «За применение теории игр для моделирования бизнес-процессов и конфликтов», «За создание основ теории оптимизации экономических механизмов», «За анализ моделей торговли и проблем экономической географии», «За исследования в области экономической организации», «За исследования рынков с моделями поиска», «За теорию стабильного распределения и практики устройства рынков», «За эмпирический анализ изменения цены активов», «За анализ рыночной власти и ее регулирования».

¹⁰ По материалам (*Center for Finance of the University of Gothenburg, 2013*).

брать действие А, В или С», «установить цену на товар», «торговые активы» и т.д.). Вся информация, которая вам потребуется для выполнения этой задачи, обеспечивается в эксперименте. Ваши решения будут обрабатываться анонимно. Результаты экспериментов будут использованы для научных исследований и докладов».

Особый интерес вызывает следующий пункт – «Вы будете получать компенсацию за участие в экспериментах. Сколько денег вы будете зарабатывать, может зависеть от того, насколько успешны ваши решения на протяжении всего эксперимента. В среднем вы будете зарабатывать 150 шведских крон в час, а сам эксперимент длится от 60 до 90 минут».

Трудно сказать, каким образом проводимые «экономические эксперименты» могут споспешествовать развитию экономической теории, но ясно одно – по мере усиления тяги к «эмпиризму» в социальных науках такие эксперименты могут стать «неопровержимым доказательством» в борьбе различных экономических школ.

И, судя по всему, недалёк тот день, когда, вслед за смелыми «эконом-экспериментаторами», мы сможем обдумывать результаты следующего «экономического эксперимента», о котором повествует д-р Джон Коутс – «...мы обнаружили, что когда трейдеры имели более высокие уровни тестостерона утром, они заработали намного больше денег по сравнению с остальной частью дня, чем они это делали в те дни, когда они имели низкий уровень тестостерона. Мы также обнаружили, что уровень кортизола (гормон стресса в нашем организме – О.М.), который сильно зависит от условий неопределенности, наблюдается в состоянии «пика» в те дни, когда рынок был *volatile* (сверх-волатильным), – до пятисот процентов, что повлекло огромное увеличение кортизола» (*Catalyst, 2009*)¹¹. Интересно, относится ли это к самим экспериментаторам?

◆ КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Попытка свести экономическую науку к концепции «экспериментальной экономики», на наш взгляд, опасна тем, что она разом препятствует выходу и на экономическую теорию, и на экономическую практику.

Основные «положения» концепции экспериментальной экономики сводятся к следующим, ничем не доказуемым и малосвязанным тезисам:

1. Экономический эксперимент реализует интеграцию экономики с психологией. В результате концепция экономического эксперимента оборачивается очередным «троянским конём», через который в экономическую теорию пытаются втащить элемент сознания, превратив тем самым экономические процессы – в феномен сознания, а значит, подготавливая эти процессы к тому состоянию, в котором они становятся уже желанной добычей психоанализа. Между тем, априорным условием научности экономического исследования является признание объективности экономических процессов, т.е. абсолютного отсутствия в них любого элемента сознания.

2. Экономические эксперименты проводятся не только на «паях» с психологией, – они идут дальше, оправдывая заимствование научных стандартов из смежных дисциплин, таких, как биология, антропология, генетика, геополитика, кибернетика. Подобная «лже-транс-дисциплинарность» опаснее для экономической науки, чем отсутствие самой экономики.

4. Экономический эксперимент – это попытка вывести экономические императивы, тенденции и законы не из логики объективного движения общественного производства, а из некоего абстрактного «человеческого поведения», пребывающего вне исторического времени и пространства. Необъяснимый расцвет так называемой «поведен-

¹¹ Столь же плодотворным и перспективным может оказаться и такой «экономический эксперимент», о котором рассказывает Чарльз Холт в публикации «Обучение интересам», – «Можно даже использовать обычные игральные карты, чтобы создать самодостаточную «макроэкономику» со студентами, играющими роли рабочих и фирм. Красные игральные карты являются декретными деньгами, а черные игральные карты представляют товары или свободное время», которым можно наслаждаться» (*Holt, undated*).

ческой экономики» отражает состоявшееся (не без усилий самих экономистов) пере рождение великого «Общественного Производства» – в суетливую «хозяйственную практику», объяснение которой укладывается в узкий диапазон: от бухгалтерского учёта до менеджмента.

5. Особую тревогу вызывает то обстоятельство, что через «ушко» экономических экспериментов в экономическую науку хлынуло множество математиков, придумавших какую-то «количественную экономику», а с ней – множество формул и графиков, призванных доказать, что спасти депрессивную экономику могут только эконометрические расчёты. Эти расчёты уже десятилетия не соответствуют экономической практике, но тем хуже, как уверяют математики, для этой «антиматематической» экономики.

В списке самых важных публикаций для тех, кто ступает на трудную стезю познания экономической науки, первыми Википедия называет труды по политической экономии, возглавляет которые «Капитал» Карла Маркса (и только потом идут труды Смита, Риккардо, Маршалла, Кларка и др.)¹² И вот уже сто пятьдесят лет «Капитал» гордо высится среди самых экзотических направлений того, что раньше действительно являлось экономической наукой. Сама же политическая экономия более четырёх веков подвергается самым ожесточённым нападкам. И каждая последующая атака всегда опаснее предыдущей. Впрочем, с политической экономией ещё можно справиться административными мерами (например, запретом преподавать), но нет таких запретов, которые могли бы справиться с самой Экономикой, объективное политико-экономическое устройство которой требует возрождения политической экономии. И это политико-экономическое устройство Экономики всегда будет противостоять затейливым «естественникам» в попытке заменить экономическую науку – околэкономическими домыслами. Подобная позиция непоколебима только по одной причине – в краткосрочных временных интервалах, т.е. в том временном пространстве, в котором только и имеет смысл, например, математизировать экономику, этот смысл отсутствует, ибо в краткосрочном периоде *экономическое движение непредсказуемо*. Такая непредсказуемость образует сущностное качество движения экономической материи, и с этим ничего не могут поделать не только математики, но и сами экономисты, больше других повинные в «биологизации», «математизации», «психологизации» и прочей «-зации» Настоящей Экономической Науки.

ЛИТЕРАТУРА

Конюхов Н.И., Архипова О.Н., Конюхова Е.Н. (2012). Психоэкономика. М.: ДеЛи плюс, 540 с. (<http://biruch.efko.ru/books/psyhoec2012.pdf>).

MoneyBall.Info (не датировано). Экономика физических лиц (<http://www.moneyball.info/19993-jekonomika-fizicheskikh-lic-jekonomicheskijj.html>).

НИУ ВШЭ (не датировано). Экспериментальная экономика (<https://epee.hse.ru/exp/>).

Путеводитель по Стокгольму STOCKHOLM-INFO.RU (не датировано). Нобелевская премия: история создания (<http://stockholm-info.ru/index.php/nobelprize/nobelhistory.html>).

Хавинсон М.Ю. (2015). Эконофизика: от анализа финансов до судьбы человечества // *Пространственная экономика*, № 1.

¹² См.: List of important publications in economics (https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_important_publications_in_economics#Principles_of_Political_Economy_and_Taxation).

Чернова Т. (2015). Как мы принимаем решения // *Чердак*, 17 июля (<http://chr.dk.ru/sci/2015/7/17/neuroeconomic/>).

Catalyst (2009). Risky business. March 27 (<http://www.abc.net.au/catalyst/stories/2525497.htm>).

Center for Finance of the University of Gothenburg (2013). Economic Experiments (<http://cff.handels.gu.se/research/economic-experiments>).

Focardi S.M. (2015). Is economics an empirical science? If not, can it become one? // *Front. Appl. Math. Stat.*, 21 July (<http://dx.doi.org/10.3389/fams.2015.00007>).

Holt C. (undated). Charles Holt's Teaching Interests (<http://www.people.virginia.edu/~cah2k/teaching.html>).

Library of Economics and Liberty (undated). Is Economics a Science? *Supplementary resources for college economics textbooks on Is Economics a Science?* (<http://www.econlib.org/library/Topics/College/iseconomicsascience.html>).

Morton R. and Williams K. (2009). From Nature to the Lab: The Methodology of Experimental Political Science and the Study of Causality // *Yale School of Management* (http://faculty.som.yale.edu/shyamsunder/ExperimentalEconomics/Nature_to_Lab_manuscript.pdf).

Ortmann A. (2015). Economic theories that have changed us: experimental economics // *The Conversation*, July 10 (<http://theconversation.com/economic-theories-that-have-changed-us-experimental-economics-44004>).

Phys.org (2016). Experimental economics: Results you can trust. March 3 (<http://phys.org/news/2016-03-experimental-economics-results.html/>).

REFERENCES

Chernova T. (2015). How we decide. *Cherdak*, July 17 (<http://chr.dk.ru/sci/2015/7/17/neuroeconomic/>). (In Russian.)

Khavinson M.Yu. (2015). *Econophysics: from the analysis of finance to the fate of mankind. Spatial Economics*, no. 1. (In Russian.)

Konyukhov N.I., Arkhipova O.N. and Konyukhova E.N. (2012). *Psycoeconomics*. Moscow: DeLi Plus Publ., 540 p. (In Russian.)

MoneyBall.Info (не датировано). Economy of individuals (<http://www.moneyball.info/19993-jekonomika-fizicheskikh-lic-jekonomicheskij.html>). (In Russian.)

National Research University Higher School of Economics (undated). Experimental economics (<https://epee.hse.ru/exp>). (In Russian.)

STOCKHOLM-INFO.RU (undated). The history of the Nobel Prize (<http://stockholm-info.ru/index.php/nobelprize/nobelhistory.html>). (In Russian.)

Catalyst (2009). Risky business. March 27 (<http://www.abc.net.au/catalyst/stories/2525497.htm>).

Center for Finance of the University of Gothenburg (2013). Economic Experiments (<http://cff.handels.gu.se/research/economic-experiments>).

Focardi S.M. (2015). Is economics an empirical science? If not, can it become one? *Front. Appl. Math. Stat.*, 21 July (<http://dx.doi.org/10.3389/fams.2015.00007>).

Holt C. (undated). Charles Holt's Teaching Interests (<http://www.people.virginia.edu/~cah2k/teaching.html>).

Library of Economics and Liberty (undated). Is Economics a Science? *Supplementary resources for college economics textbooks on Is Economics a Science?* (<http://www.econlib.org/library/Topics/College/iseconomicsascience.html>).

Morton R. and Williams K. (2009). From Nature to the Lab: The Methodology of Experimental Political Science and the Study of Causality. *Yale School of Management* (http://faculty.som.yale.edu/shyamsunder/ExperimentalEconomics/Nature_to_Lab_manuscript.pdf).

Ortmann A. (2015). Economic theories that have changed us: experimental economics. *The Conversation*, July 10 (<http://theconversation.com/economic-theories-that-have-changed-us-experimental-economics-44004>).

Phys.org (2016). Experimental economics: Results you can trust. March 3 (<http://phys.org/news/2016-03-experimental-economics-results.html/>).

МАТЕМАТИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ В ЗЕРКАЛЕ БИБЛИОМЕТРИИ¹**М.А. ЮРЕВИЧ,**

младший научный сотрудник Финансового университета при Правительстве РФ,
аспирант Института экономики Российской академии наук,
г. Москва, Россия,
e-mail: maksjuve@gmail.com;

И.П. ЦАПЕНКО,

доктор экономических наук,
заведующий сектором Института мировой экономики и международных отношений
им. Е.М. Примакова Российской академии наук,
г. Москва, Россия,
e-mail: tsapenko@bk.ru

В статье рассматриваются эволюция и современные тенденции математизации экономической науки в западных странах и России. Анализируются особенности этого процесса и сопутствующие ему проблемы в отечественном сегменте данной отрасли. Исследование основывается на использовании методов контент-анализа и библиометрического анализа публикаций в ведущих российских экономических журналах, представленных на сайте elibrary.ru. Полученные результаты свидетельствуют о том, что доля статей по экономике, подготовленных с использованием математического аппарата, среди работ, которые были опубликованы в отобранных отечественных периодических изданиях, варьирует от 10–20% до 70%. При этом наблюдается тенденция к росту удельного веса подобных публикаций. В то же время сопоставление отечественных и зарубежных «флагманских» экономических журналов указывает на более низкий уровень математизации российской экономической науки по сравнению с западной. Кроме того, в отечественном научном пространстве такие статьи существенно меньше цитируются по сравнению с описательно-теоретическими работами, что в свою очередь не благоприятствует адекватному повышению научных рейтингов авторов, работающих в математической парадигме экономической науки. В результате при существующей в России культуре экономических исследований современная система оценки научных кадров делает подготовку математизированных работ «нерентабельной» с точки зрения стратегии достижения успеха на профессиональном поприще и тем самым, по крайней мере в краткосрочном плане, сдерживает математизацию исследований. Выявленная дифференциация российских экономических работ по цитируемости в зависимости от применяемого в них методологического инструментария служит очередным аргументом против использования библиометрических показателей в качестве главных критериев оценки продуктивности и эффективности научной деятельности.

¹ Статья подготовлена при поддержке РГНФ, проект № 14-03-00326.

Ключевые слова: методология экономической науки; математизация; библиометрический анализ; экономические журналы

MATHEMATIZATION OF ECONOMICS THROUGH THE MIRROR OF BIBLIOMETRICS

Maksim YUREVICH,

Junior Researcher of the Financial University
under the Government of the Russian Federation,
Post-graduate Student of the Institute of Economics,
Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia,
e-mail: maksjuve@gmail.com;

Irina TSAPENKO,

Doctor of Economics,
Primakov Institute of World Economy and International Relations,
Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia,
e-mail: tsapenko@bk.ru

The article is devoted to the evolution and modern tendencies of mathematization of economics in Western and Russian economic research. The specific features of this process as well as accompanying it problems in the national segment of that branch of science are analyzed. The study is based on the usage of methods of content-analysis and bibliometric analysis of the articles published in the prominent Russian economic journals which are presented on the site elibrary.ru. The results obtained demonstrate that the share of Russian publications on economics with mathematics instruments used in research among the articles published in the selected national periodic editions varies from 10–20% till 70%. Herewith the tendency towards to the growth of the share of such articles is observed. At the same time the comparison between the leading Russian and foreign journals on economics indicates to the lower level of the mathematization of the Russian economics than of the western one. Besides such articles are less cited by Russian researchers in contrast to theoretical and descriptive works. That in return decelerates the adequate growth of science ratings of the authors, working in the mathematic paradigm of economic science. As a result under the existing Russian culture of economic research the modern system of the assessment of scientific staff makes the writing of mathematized works unprofitable from the point of view of the strategy of professional success and that's why slows at least in the short term the mathematization of research. The revealed differentiation of Russian works on economics by citation indicators depending on the methodological arsenal used serves as an additional argument against the practice of bibliometric indicators as main criteria of the assessment of productivity and efficiency of scientific activity.

Keywords: methodology of economics; mathematization; bibliometric analysis; economic journals

Acknowledgements: The article is prepared under the support of the RFH, Project No. 14-03-00326.

JEL classifications: B23, B41

Диффузия аналитического инструментария между различными научными областями стала не только естественным и весьма распространенным процессом, но и заметным фактором их развития. В разные эпохи экономическая наука воспринимала и гармонично интегрировала методологический аппарат других отраслей науки, в частности социологии, психологии, географии и физики, что в свою очередь дало жизнь таким смежным дисциплинам, как экономическая социология, поведенческая экономика, экономическая география и экономическая физика. Также все труднее представить себе развитие современной экономической мысли в отрыве от применения сложного математического аппарата.

Совершенствование математического инструментария наряду с развитием компьютерных технологий, упрощающих использование экономико-математических методов и обеспечивающих возможности обработки все большего объема данных, создает благоприятную среду для проведения эконометрических исследований и симуляций вычисляемых моделей общего равновесия. Применение подобного арсенала становится все более характерным атрибутом передовых аналитических исследований в области экономики.

В современной российской экономической науке также все активнее задействуются экономико-математическое моделирование и эконометрический анализ. В этой связи, учитывая, что до последнего времени не проводилось наукометрических исследований математизации экономической науки, напрашивается целый ряд вопросов. Как развивается этот процесс? Каков уровень математизации российской экономической науки? В какой мере исследования национальной экономики, содержащие математические методы, востребованы отечественным научным сообществом и какова цитируемость таких работ? В какой мере адекватна оценка качества этих исследований на основе библиометрических показателей? Учитывая, что одним из главных показателей успешности ученого в профессиональной сфере является цитируемость его работ, существует ли зависимость научного рейтинга исследователя от методологической парадигмы, в которой он работает? И вообще правомерно ли при помощи индекса Хирша сравнивать субъектов научной деятельности, работающих в одной и той же научной отрасли, но относящихся к ее разным специальностям и использующих разный методологический арсенал?

Эволюция математизации экономических исследований

«Вычисление победит гадание»

Среди пионеров применения математических методов в анализе хозяйственных процессов часто называют Ф. Кенэ, опубликовавшего знаменитые «экономические таблицы». Вслед за ним к количественному исследованию экономики обращались такие признанные мэтры экономической мысли, как А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс и др. (Тутов, 2015). Более углубленный математический инструментарий был опробован в работах Д. Бернулли, А. Инара, Н.-Ф. Канара и А.-А. Курно и в дальнейшем развит в рамках «Маржиналистской революции» (Mirowski, 1991). Один из самых ярких представителей маржинализма – Л. Вальрас – пошел еще дальше в формализации экономической теории: он «...отождествлял политическую экономию с физико-математическими науками, которые на основе аксиом строят конструкции своих теорем, затем их доказывают, а к опытным данным обращаются не для того, чтобы обосновать исходные постулаты, а с целью демонстрации истинности своих выводов» (Тутов, 2015). Распространение эконометрических методов связывают с появлением «Гарвардского барометра», который был разработан под предводительством У. Персонса и У. Митчелла. В первой трети XX в. вышла в свет первая монография по математической экономике под авторством И. Фишера (Леонтьев, 1990. С. 47). Нобелевский лауреат Ж. Дебре, оценивая математизацию экономики в течение половины столетия до выхода его работы (1991 г.), видел в этом процессе основной фактор трансформации всей

экономической науки (*Debreu, 1991*). Окончательным символом симбиоза математики и экономики можно считать методологию «неоклассического синтеза». Ее основным идеологом был П. Самуэльсон, который считал математические методы основополагающим элементом экономического анализа: «Ничто так не мешает стремительному прогрессу [экономики], как плохая математическая подготовка некоторых экономистов» (*Samuelson, 1994*).

В русской экономической мысли первые опыты имплементации математики в экономику относятся к началу XX в. и связаны с именами таких ярких ученых, как П.И. Туган-Барановский, В.И. Дмитриев, И.П. Кондратьев, Е.Е. Слуцкий (*Тутов, 2015*). Мировое признание советская экономико-математическая школа получила в виде присуждения Нобелевской премии Л.В. Канторовичу «за вклад в теорию оптимального распределения ресурсов»; в своей торжественной лекции лауреат отметил широкие перспективы дальнейшей математизации экономической науки: «...я смотрю оптимистически на возможность широкого распространения математических методов в экономике, в особенности оптимизационных методов в управлении экономикой на всех уровнях. Нет сомнения в возможности значительного повышения качества экономической работы, достижения лучшего использования ресурсов, повышения роста национального дохода и жизненного уровня за счет этого» (*Канторович, 1975*). А отечественный математик С. Кутателадзе видит в открытиях российского Нобелевского лауреата, в осуществленном им расширении использования строгого инструментария математики в экономике и в их сближении, – залог того, что «Экономика как вечный партнер математики избежит слияния с любой эзотерической частью гуманитарных наук, политики или беллетристики... Вычисление победит гадание» (*Кутателадзе, 2012*).

Убедительной оценкой заслуг передовых экономических исследований с применением математического аппарата служит статистика присуждения Премии Шведского государственного банка по экономическим наукам памяти Альфреда Нобеля, известной как Нобелевская премия. Так, в период с 1969 по 2015 гг. ее присуждали 47 раз², из которых только 4 награды предоставлены за работы, не содержавшие экономико-математических методов. Их получили Г. Мюрдаль, Ф. Хайек, Р. Коуз, Д. Норт, Э. Остром и О. Уильямсон, т. е. всего лишь 6 из 76 лауреатов премии. Эта статистика говорит о доминантном положении математической экономики в современной методологии экономической науки.

«Игра в теннис со спущенной сеткой»

Стремительная математизация экономической мысли в последнее столетие вызывает не только оптимизм и рассматривается в качестве будущего этой науки, но и рождает озабоченность у некоторых методологов этой дисциплины. В частности, один из самых признанных из них – М. Блауг – образно называет большую часть масштабных эмпирических исследований экономики «игрой в теннис со спущенной сеткой»: «...вместо того, чтобы пытаться опровергнуть проверяемые предсказания, современные экономисты слишком часто удовлетворяются демонстрацией того, что реальный мир согласуется с их предсказаниями, тем самым заменяя трудную фальсификацию легкой верификацией» (*Блауг, 2004. С. 362*). Одни ученые выступают против собственно математизированного способа экономических исследований, тогда как другие не одобряют использование не столь строгого, как в точных науках, инструментария количественного анализа. По мнению Д. Макклоски, тип математики, применяемый в экономической теории и представляющий комплекс «теорем существования» или «качественной математики», обычно не годится для физики или инженерных наук; аналогичным образом тесты статистической значимости, призванные выявить «существование» того или иного эффекта, бесполезны для истинной науки (*McCloskey, 2005*).

² URL: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/

Чрезмерная и некорректная эксплуатация математических методов может приводить к таким негативным последствиям, как нарушение логических, причинно-следственных связей в экономическом анализе и стремление математическими приемами доказывать необоснованные гипотезы. Особо острой критике подвергается проведение экономических исследований с регрессионными моделями, взятыми из «эконометрической поваренной книги»: гипотеза выражается в форме уравнения, после оценки нескольких форм уравнения следует выбрать ту, что лучше описывает данные, в завершении необходимо подстроить теоретические предпосылки таким образом, чтобы оправдать выбранную форму уравнения (*Блауг, 2004. С. 363*).

Ущерб от неверного применения или неверных математических моделей не только наносится самой науке, он вполне ощутим и на практике. Автор научно-популярного бестселлера «Черный лебедь» Н. Талеб полагает, что бездумное использование гауссовой математики, исходящей из нормального распределения величин, является одним из виновников экономических кризисов, неэффективности государственной экономической политики США, а также проигрышей множества биржевых брокеров (*Талеб, 2013*).

Библиометрическое подтверждение математизации экономической науки

Содержательное исследование текстов научных публикаций позволяет судить о некоторых внутренних закономерностях развития той или иной отрасли науки или ее отдельной дисциплины. Как правило, объектом исследования становится либо текст монографий, либо, реже, текст или аннотация статей, опубликованных в научных журналах (иногда рассматриваются иные элементы статьи: JEL-код, ключевые слова, название). Существенные изменения одной или нескольких таких характеристик по прошествии длительного периода времени часто позволяют обнаруживать или эмпирически подтверждать если не смену, то деформацию сложившейся парадигмы.

Математизация экономической науки периодически становится объектом исследований в подобных работах. Ф. Миrowsки провел содержательный анализ статей, опубликованных в четырех журналах: *Revue D'Economie Politique*, *Economic Journal*, *Quarterly Journal of Economics* и *Journal of Political Economy* с 1887 по 1955 гг. (*Mirowski, 1991*). Автор работы обнаружил всплеск популярности статей с математическим аппаратом во всех четырех журналах в период с 1925 по 1933 гг., вслед за которым продолжалось постепенное нарастание доли таких статей в последующие два десятилетия. Среди критериев отбора журналов Миrowsки помимо солидной истории издания указывает отсутствие полной ориентации на математическую экономику (как, например, в *Econometrica* или *Review of Economic Studies*). В более ранней статье В. Леонтьев обследовал всего один американский журнал – *American Economic Review* – и за меньший временной интервал, зато применил более подробную классификацию типов математического инструментария (*Leontief, 1982*). Сравнив статьи, вышедшие в 1972–1976 гг. и 1977–1981 гг., автор выявил заметный рост доли материалов, содержащих математические модели без реальных данных, а также почти двукратное снижение удельного веса статей без формул и вовсе без каких-либо данных. В следующие пять лет эта тенденция сохранялась, причем аналогичные тренды были обнаружены и в британском журнале *Economic Journal* (*Morgan, 1988*).

Более современные контент-исследования ведущей экономической научной периодики были выполнены в работах с говорящими названиями «Шесть десятилетий лучших публикаций по экономической теории: кто и как?» (*Hamermesh, 2013*) и «Чем занимались экономисты последние 50 лет» (*Kosnik, 2015*). Первая из этих статей основывается на материалах традиционного для подобного типа исследований набора трех журналов (*American Economic Review*, *Journal of Political Economy* и *Quarterly Journal of Economics*), из которых автор исключил заметки, комментарии и реплики. Результаты обработки показали снижение доли описательно-теоретических статей за полвека более чем в 2,5 раза, в то время как количество статей, содержащих раз-

личные методы обработки данных, включая моделирование, выросло почти четырехкратно. Автор работы связывает последнюю тенденцию со значительным упрощением доступа к количественной информации, в основном благодаря интернету, а также с созданием лабораторий, в которых существенно усилился коллаборативный характер работы ученых разных специализаций, в том числе владеющих современными математическими методами.

Во втором исследовании были отобраны сразу семь американских экономических журналов (включая сильно математизированные *Econometrica* и *Review of Economic Studies*), в которых с 1960 по 2010 гг. было опубликовано в общей сложности более 20 000 статей. По результатам обследования JEL-кодов обнаружилось устойчивое значительное увеличение числа публикаций, отнесенных к категории С («Mathematical methods»), во всех журналах за исключением *Econometrica* (там это число относительно постоянное). Проанализировав перечни ключевых слов, сопровождающих каждую из статей, Косник выявил кардинальное учащение использования следующих слов и словосочетаний: «игры», «дилемма заключенного», «лаборатория», «Бид», которые прямо свидетельствуют о высокой вероятности применения математического инструментария в статье.

Таким образом, развивается устойчивая тенденция к математизации экономической науки. Отношение ученых к этому процессу не однозначно: кто-то видит в нем будущее данной дисциплины, а кто-то – признак ее деградации. Тем не менее и критики, и пропагандисты математических методов сходятся в том, что главный ущерб экономической науке наносится неквалифицированным применением последних. Бездумное или нечестное использование математического аппарата открывает широкие возможности для доказательства неверных гипотез, оправдания заведомо ложных предположений.

Применение математических методов в отечественных экономических исследованиях. Методология и результаты оценки

В России осуществлена серия библиометрических изысканий в области экономической науки по материалам периодических изданий. В опубликованной в 2002 г. работе проанализирована эволюция российских экономических журналов в 1988–2001 гг., в том числе по показателям публикующихся в них авторов; на основе этих данных был получен рейтинг самых продуктивных экономистов нашей страны (*Аукционек, Чуркина, 2002*). Характерные черты развития отдельных направлений были рассмотрены на примере изучения публикаций по теме «Пространственная экономика» (*Демьяненко и др., 2012*). Географию экономической науки, а также ее ведомственную специализацию активно исследовали ученые из ДВО РАН (*Демьяненко, Демьяненко, 2014а; Демьяненко, Демьяненко, 2014б*).

Однако российских наукометрических исследований по математизации экономической науки не удалось обнаружить, оставляя этот вопрос открытым. Следуя традиции уже выполненных исследований за рубежом, анализ математизации отечественной экономической науки целесообразно проводить на базе статей, опубликованных в ведущих национальных экономических журналах. Определить перечень таких журналов позволяют рейтинги, которые составлялись А. Муравьевым (2013), Е. Балацким и Н. Екимовой (2015). Кроме того, экспертное ранжирование журналов по экономике проводилось коллективом НИУ ВШЭ³, а также в рамках достаточно масштабного проекта РИНЦ, направленного на формирование перечня отечественных журналов, подходящих для размещения на национальной платформе Web of science – Russian science citation index.⁴

Из указанных рейтингов журналов были исключены те, которые как почти не содержат статей с применением математических методов (в частности, *Мировая эко-*

³ URL: <http://grant.hse.ru/public/data/brochure.docx>

⁴ URL: http://elibrary.ru/rsci_press.asp

номика и международные отношения, Форсайт, Инновации и т.д.), так и полностью ориентированы на публикацию подобных статей (например, Экономика и математические методы, Экономический журнал ВШЭ, Прикладная эконометрика и т.д.). Из полученного перечня были отобраны журналы, имеющие на eLibrary.ru полнотекстовые версии всех статей, опубликованных в период с 2010 по 2014 гг. Данному критерию не удовлетворил, например, Российский журнал менеджмента, который несмотря на лестные отзывы экспертов, высокие наукометрические показатели, баланс между математическими и нематематическими статьями, не размещает полные версии некоторых статей. В итоговый список журналов по экономике попали пять: Вопросы экономики (ВЭ), Проблемы прогнозирования (ПП), Журнал Новой экономической ассоциации (ЖНЭА), Журнал институциональных исследований (ЖИИ) и Пространственная экономика (ПЭ). Выбор первого из них продиктован необходимостью сравнения уровня математизации именно самого востребованного национального экономического журнала, коим является ВЭ, с зарубежными аналогами (вроде American Economic Review или Quarterly Journal of Economics). ПП представляют интерес с точки зрения оценки статей, посвященных преимущественно анализу российского народного хозяйства, т.е. с акцентом на внутренние проблемы нашей страны. ЖНЭА обладает самой большей смещенностью в сторону математизированных статей, а следовательно, будет интересен для сравнения количества цитирований и, кроме того, по мнению ряда уважаемых ученых, известен своей тщательной экспертизой предлагаемых к публикации материалов. ЖИИ и ПЭ также выделяются на фоне других трех журналов ориентацией на одну субдисциплину и «немосковской пропиской». Как представляется, набор из разноплановых журналов с умеренной степенью математизации способен дать представление о всей картине с большей степенью достоверности, нежели подборка почти идентичных журналов с разным уровнем признания в научном сообществе.

Выбор периода с 2010 по 2014 гг. обуславливается двумя факторами. Во-первых, небольшой охват полнотекстовых версий статей за нулевые и предшествующие им годы в eLibrary.ru не позволяет проследить динамику уровня математизации статей за продолжительный период, как это было сделано в вышеупомянутых зарубежных исследованиях, и ограничивает нижнюю границу исследования 2010 годом. Во-вторых, хотя столь короткий период существенно уменьшает глубину анализа, с учетом «времени полужизни статей» во многих экономических журналах, которое составляет в среднем около 5–6 лет, его тем не менее достаточно для получения представления о цитируемости статей.

Для адекватности проводимого анализа из выборки публикаций журналов были исключены материалы, которые не соответствовали формату научной статьи. Из списка статей ВЭ удалены: «Размышления над книгой», переводы выдержек из аналитических докладов на английском языке, поздравления, некрологи, заметки и письма; из ЖНЭА – все материалы, отнесенные к рубрике «Горячая тема/ Круглый стол»; ПЭ – рецензии, хроники, очерки; ПП – научные сообщения, вступительные слова и хроники научной жизни; ЖИИ – «слово редактора», «открытая аудитория», обзоры и рецензии, «научная жизнь». Таким образом, в итоговую выборку было включено 883 статьи.

Далее был проведен качественный анализ содержания статей, что позволило разделить их на три группы:

1. **Описательно-теоретические статьи (О-Т)**, в которых совершенно не использовался математический инструментарий (ни статистический анализ, ни моделирование, ни эконометрические методы); допускались лишь случаи, когда формула приводилась в виде справки и не служила основанием для проведения расчетов; таблицы и графики, заимствованные из других источников, не рассматривались в качестве объектов статистического анализа.

2. **Математические статьи (М)**, объединявшие все остальные статьи, в том числе те, в которых использовались простейшие алгебраические операции (за ис-

ключением незначительных табличных вычислений в «позаимствованных» таблицах, вроде расчета среднестатистических показателей) или, например, проводился элементарный корреляционный анализ.

3. **Эконометрические статьи (Э)**, основанные на регрессионном анализе, анализе временных рядов, панельных данных и т.д., которые были выделены из группы «математических статей»; это обособление не связано с предположением о большей сложности для понимания таких работ, а необходимо для отслеживания тренда «специальной» критики эконометрики, которая распространилась в зарубежной научной мысли.

Отдельным инструментом анализа статистики цитирований научных публикаций выступает изучение высокоцитируемых работ. Критерии для выявления таких работ могут различаться: например, в надстройке Web of Science Essential Science Indicators ежегодно отбирается 1% публикаций, приписанных к одной из 22 дисциплин (Bornmann, 2014). При ограниченности используемой в данной работе выборки, к таким статьям отнесены 5% самых цитируемых работ с учетом небольших погрешностей в случае, если количество ссылок на несколько работ одинаковое.

Таким образом, авторы данного исследования ставят перед собой две задачи:

- во-первых, выяснить соответствует или нет отечественная экономическая мысль тем канонам математизации знаний, которые прочно утвердились в зарубежном научном пространстве;
- во-вторых, оценить сравнительную востребованность у профессионального сообщества статей, в которых применяется математический аппарат, относительно остальных материалов, опубликованных в ведущих российских научных журналах.

Данные о публикационной активности в отобранных пяти журналах свидетельствуют о преобладании нематематизированных статей, опубликованных во всех журналах, за исключением ЖНЭА (табл. 1).

Таблица 1

**Распределение статей в ведущих
российских экономических журналах, единиц**

Годы	ВЭ		ПП		ЖНЭА		ЖИИ		ПЭ	
	О-Т	М (Э)	О-Т	М (Э)	О-Т	М (Э)	О-Т	М (Э)	О-Т	М (Э)
2010	83	20 (10)	45	20 (5)	8	17 (7)	32	6	21	6 (3)
2011	82	21 (6)	45	18 (6)	5	20 (6)	27	4	24	8 (2)
2012	74	20 (8)	41	18 (6)	9	15 (6)	27	6 (2)	14	12 (5)
2013	72	22 (12)	40	22 (4)	9	15 (7)	23	4 (1)	18	9 (5)
2014	62	32 (10)	45	24 (7)	7	17 (4)	32	3	12	17 (9)
2010–2014	373	115 (46)	216	102 (28)	38	84 (30)	141	23 (3)	89	52 (24)

Источник: *elibrary.ru*, 13–15 апреля 2016 г.

Средний уровень математизации ВЭ, ПП и ПЭ варьируется в диапазоне от 20 до 40%, причем даже в краткосрочном периоде отмечается тенденция к росту этой доли, особенно динамичному в ПЭ в 2014 г. – до 60%. Для ЖИИ это значение колеблется в коридоре от 10 до 20%. Аналогичный показатель для ЖНЭА относительно стабилен и совершает колебательные движения вокруг отметки в 70% (см. рис. 1). А на работы, содержащие эконометрический анализ, приходится порядка 30–40% от общего числа статей с математическим инструментарием. Для сравнения, в ведущих западных экономических журналах, таких как *American Economic Review*, *Quarterly Journal of*

Economics и Revue D'Economie Politique, доля математизированных статей составляет порядка 60–80%.

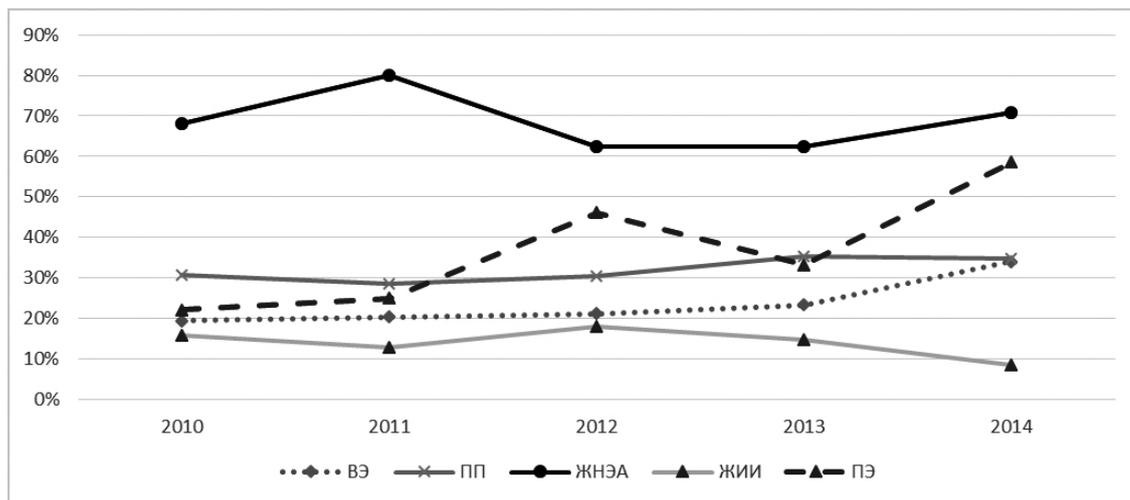


Рис. 1. Доля статей с применением математического аппарата в ведущих экономических журналах России, %

Источник: elibrary.ru, 13–15 апреля 2016 г.

Анализ цитируемости отобранных статей показывает, что во всех пяти журналах преимущественно за все годы большую востребованность имеют статьи, лишённые экономико-математических методов (табл. 2). Причем ряд сравнений указывает на почти двукратную разницу в их цитируемости. Существенных различий между эконометрическими статьями в частности и математическими статьями в целом не выявлено.

Таблица 2

Средняя цитируемость статей, опубликованных в ведущих экономических журналах России, единиц

Годы	ВЭ		ПП		ЖНЭА		ЖИИ		ПЭ	
	О-Т	М (Э)	О-Т	М (Э)	О-Т	М (Э)	О-Т	М (Э)	О-Т	М (Э)
2010	25.4	20.4 (26.1)	9.0	9.7 (9.0)	9.9	5.4 (3.3)	7.6	5.8 (-)	9.8	9.8 (14.3)
2011	21.4	13.5 (12.7)	8.6	7.7 (6.5)	5.2	4.2 (6.2)	5.9	2.5 (-)	5.8	4.0 (1.0)
2012	21.9	10.2 (10.0)	6.8	5.0 (3.7)	7.2	4.9 (3.2)	4.0	4.0 (10.5)	5.6	6.8 (5.8)
2013	18.6	11.7 (9.4)	5.9	4.6 (6.8)	3.7	2.2 (2.3)	4.3	1.2 (1)	3.9	5.3 (2.0)
2014	15.9	7.2 (4.6)	3.2	1.7 (0.9)	4.7	1.7 (1.5)	1.2	0 (-)	3.4	3.2 (3.6)
2010–2014	20.9	12.0 (12.5)	6.7	5.5 (5.0)	6.2	3.7 (3.4)	4.6	3.2 (7.3)	6.0	5.3 (4.8)

Источник: elibrary.ru, 13–15 апреля 2016 г.

Любопытные результаты следуют из распределения высокоцитируемых статей по характеру используемых методов (табл. 3). В ВЭ за пять лет такой статьёй стала только одна работа с использованием матметодов (Гуриев С., Плеханов А., Сонин К. «Экономический механизм сырьевой модели развития»), и то в ней эконометрическая модель представлена в качестве вставки и не служит фундаментом для обосно-

вания гипотез. Из 25 высокоцитируемых статей, опубликованных в ВЭ за указанный период, 7 работ вышли под авторством В.А. Мау, и 4 – А.Л. Кудрина. Причем данные труды в большей степени относятся к экспертному анализу экономики страны, чем к классическому типу экономических исследований (к которому можно отнести 3 работы Г.Б. Клейнера). По всей видимости, читательская аудитория нередко отдает предпочтение авторитетным суждениям перед выводами, получаемыми из теоретического или эмпирического анализа, что подтверждает действие репутационных механизмов определения качества исследований. В ПП и ПЭ поддерживается определенный баланс между долей математических статей в общем массиве и их распределением по признаку высокоцитируемости. Обращает на себя внимание ЖНЭА, в котором политика редакции явно благоволит применению математического аппарата, однако за пять лет высокоцитируемой стала лишь одна из пяти статей подобного профиля (А.Е. Шаститко «Ошибки I и II рода в экономических обменах с участием третьей стороны-гаранта»). Обратная ситуация наблюдается в ЖИИ, где отмечается явное доминирование О-Т статей, но в группу высокоцитируемых попали две математизированные работы, в том числе одна с применением регрессионного анализа (Н.Я. Калюжнова «Экономика недоверия: роль социального капитала в России»).

Таблица 3

**Распределение высокоцитируемых статей, опубликованных
в ведущих экономических журналах России, единиц**

Годы	ВЭ		ПП		ЖНЭА		ЖИИ		ПЭ	
	О-Т	М (Э)	О-Т	М (Э)	О-Т	М (Э)	О-Т	М (Э)	О-Т	М (Э)
2010	4	1 (1)	2	1 (1)	1	0	1	1(0)	1	0
2011	5	0	1	2 (1)	0	1 (0)	2	0	1	1 (0)
2012	5	0	4	0	1	0	1	1(1)	1	0
2013	5	0	1	2 (1)	1	0	1	0	0	1 (0)
2014	5	0	3	0	1	0	2	0	0	1 (0)
2010– 2014	24	1 (1)	11	5 (3)	4	1 (0)	7	2(1)	3	3 (0)

Источник: elibrary.ru, 13–15 апреля 2016 г.

Таким образом, по уровню математизации экономической науки Россия заметно уступает западным странам. Математизированные статьи по экономике гораздо меньше востребованы российским научным сообществом, нежели описательно-теоретические работы. На данный момент приверженным математической парадигме экономистам необходимо прикладывать гораздо больше усилий для достижения успеха и известности в науке.

Выводы

Статистика российских публикаций по экономике указывает на рост абсолютного и относительного числа работ, подготовленных с использованием математического арсенала. Однако сравнение ряда «флагманских» экономических журналов разных стран демонстрирует отставание нашей отечественной экономической науки по уровню ее математизации, который, скорее, соответствует западным образцам 70-80-х гг. прошлого столетия.

Данному факту можно найти два объяснения. Либо отечественная экономическая научно-исследовательская парадигма отстает в развитии от передовых западных аналогов, т.е. российские экономисты пока не сумели интегрировать математический

инструментарий для проведения экономического анализа в той степени, в какой в этом преуспели их западные коллеги. Либо российское экономическое сообщество оказалось не вполне восприимчиво к трендам математизации экономического знания, отдавая приоритет теоретическим исследованиям и построению доказательных конструкций без экономико-математического моделирования, или, выражаясь словами М. Блауга, «продолжило играть в теннис с поднятой сеткой».

Как бы то ни было, органы управления научно-технологическим комплексом взяли ориентир на «внесение вклада в мировую науку», т.е. на оценку качества исследований на основе показателей зарубежных реферативных баз публикаций. Соответственно, в ближайшем будущем стоит ожидать постепенного «подстраивания» модели отечественных экономических исследований под зарубежный формат, которое, судя по всему, уже идет хотя бы в силу диффузии знаний. Иными словами, российскому экономическому журналу для попадания в такие библиографические базы придется в той или иной мере ориентироваться на включенные в эти базы зарубежные аналоги.

Цитат-анализ российских публикаций по экономике безоговорочно указывает на существенно меньшую востребованность статей с применением математического инструментария по сравнению с описательно-теоретическими работами. Особенно, если вынести за скобки возможность обильного цитирования статей за счет административного или аналогичного ему ресурса (будь то руководящее положение в НИИ, членство в редакционной коллегии журнала и т.п.), а также восприятия статей по методу «черного ящика», когда читатель улавливает только входящую информацию и исходящие выводы, не вдаваясь в красоту и изящество математической модели. Напрашивается вывод о неспособности российских ученых-экономистов оценить по достоинству экономико-математические методы или же об отсутствии у них ощущения достоверности выводов, получаемых при помощи экономико-математического моделирования.

Как бы то ни было, если измерять эффективность научной деятельности по соотношению «затраты–выпуск», т.е. по соотношению времени, отданного подготовке статьи, и цитируемости последней, то математизированные статьи при прочих равных оказываются в явном проигрыше в соотношении с описательно-теоретическими статьями. А это в свою очередь не благоприятствует адекватному повышению научных рейтингов авторов, работающих в математической парадигме экономической науки. В результате при существующей в России культуре экономических исследований современная система оценки научных кадров делает подготовку математизированных работ «нерентабельной» с точки зрения стратегии достижения успеха на профессиональном поприще и тем самым, по крайней мере в краткосрочном плане, сдерживает математизацию исследований.

Дополнительным результатом проведенного исследования можно считать очередное подтверждение необходимости более аккуратного и взвешенного применения наукометрических показателей. Сейчас среди администраторов научно-технологической сферы, особенно представителей федеральных органов исполнительной власти, распространено мнение, будто бы можно непосредственно сравнивать между собой субъекты научной деятельности (ученых, лаборатории, институты) на базе количественных данных, если это сравнение происходит в пределах одной дисциплины (или референтной группы). Однако, как следует из зарубежных работ, в экономической науке не наблюдается относительной однородности по наукометрическим показателям даже в близких областях, а такой существенный индикатор научной продуктивности, как цитируемость (а следовательно, индекс Хирша), нередко сильно зависит от используемого методологического арсенала. На дифференциацию экономических работ по популярности (цитируемости) в зависимости от применяемого в них методологического инструментария указывают и результаты данного исследования. Они служат очередным аргументом в подтверждение того, что библиометрические показатели не-

правомерно использовать в качестве главных критериев продуктивности и эффективности научной деятельности и что индекс Хирша и его аналоги должны выполнять вспомогательные инструментальные функции при оценке и сравнении субъектов научной активности.

ЛИТЕРАТУРА

Аукционек С., Чуркина Г. (2002). Экономические журналы в период рыночных реформ // *Вопросы экономики*, № 2, с. 130–145.

Балацкий Е., Екимова Н. (2015). Опыт составления рейтинга российских экономических журналов // *Вопросы экономики*, № 8, с. 99–115.

Блауг М. (2004). Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 416 с.

Демьяненко А.Н., Демьяненко Н.А., Украинский В.Н. (2012). Российская пространственная экономика: библиометрический анализ // *Пространственная экономика*, № 3, с. 111–134.

Демьяненко А.Н., Демьяненко Н.А. (2014а). О географии экономической науки в азиатской России // *Пространственная экономика*, № 4, с. 120–147.

Демьяненко Н.А., Демьяненко А.Н. (2014б). География экономической науки: Постановка проблемы // *Пространственная экономика*, № 1, с. 65–78.

Канторович Л.В. (2002). Математика в экономике: достижения, трудности, перспективы. Лекция в Шведской академии наук в связи с присуждением Нобелевской премии за 1975 год. (<http://vivovoco.astronet.ru/VV/PAPERS/BIO/LVK/LVK06.HTM> – Дата обращения: 10.04.2016).

Кутателадзе С.С. (2012). Математика и экономика Л.В. Канторовича // *Сибирский математический журнал*, № 1, с. 5–19.

Леонтьев В. (1990). Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика. М.: Политиздат, 415 с.

Муравьев А. (2013). О научной значимости российских журналов по экономике и смежным дисциплинам // *Вопросы экономики*, № 4, с. 130–151.

Талев Н.Н. (2015). Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости. М.: КоЛибри, 736 с.

Тутов Л.А., Рогожникова В.Н. (2015). Экономика и математика: возможности и границы взаимодействия // *Философия хозяйства*, № 6, с. 89–100.

Vornmann L. (2014). How are excellent (highly cited) papers defined in bibliometrics? A quantitative analysis of the literature // *Research Evaluation*, vol. 23, no. 2, pp. 166–173.

Debreu G. (1991). The mathematization of economic theory // *The American Economic Review*, no. 1, pp. 1–7.

Hamermesh D.S. (2013). Six Decades of Top Economics Publishing: Who and How? // *Journal of Economic Literature*, vol. 51, no. 1, pp. 162–172.

Kosnik L.-R. (2015). What Have Economists Been Doing for the Last 50 Years? A Text Analysis of Published Academic Research from 1960–2010 // *Economics*, no. 9, pp. 1–38.

Leontief W. (1982). Academic economics // *Science*, vol. 217, issue 4555, pp. 104–107.

McCloskey D. (2005). The trouble with mathematics and statistics in economics // *History of economic ideas*, no. 3, pp. 85–102.

Mirowski P. (1991). The when, the how and the why of mathematical expression in the history of economics analysis // *The Journal of Economic Perspectives*, no. 1, pp. 145–157.

Morgan T. (1988). Theory versus empiricism in academic economics: Update and comparisons // *The Journal of Economic Perspectives*, no. 4, pp. 159–164.

Samuelson P.A. (1994). The To-Be-Expected Angst Created for Econornists by Mathematics // *Eastern Economic Journal*, vol. 20, no. 3, pp. 267–273.

REFERENCES

- Auktsionek S. and Churkina G. (2002). Economic journals in the period of market reforms. Voprosy Ekonomiki, no. 2, pp. 130–145. (In Russian.)*
- Balatskiy E. and Ekimova N. (2015). The experience of ranking Russian economic journals. Voprosy ekonomiki, no. 8, pp. 99–115. (In Russian.)*
- Blaug M. (2004). The methodology of economics, or, how economists explain. Moscow: «Zhurnal Voprosy ekonomiki» Publ., 416 p. (In Russian.)*
- Dem'yanenko A.N., Dem'yanenko N.A. and Ukrainskiy V.N. (2012). Russian spatial economics: a bibliometric analysis. Prostranstvennaya ekonomika, no. 3, pp. 111–134. (In Russian.)*
- Dem'yanenko A.N. and Dem'yanenko N.A. (2014a). About the geographic distribution of economic science in Asian Russia. Prostranstvennaya ekonomika, no. 4, pp. 120–147. (In Russian.)*
- Dem'yanenko N.A. and Dem'yanenko A.N. (2014b). Geography of economic science: problem setting. Prostranstvennaya ekonomika, no. 1, pp. 65–78. (In Russian.)*
- Kantorovich L.V. (2002). Mathematics in economics: achievements, difficulties, perspectives. Lecture to the memory of Alfred Nobel, 1975. (<http://vivovoco.astronet.ru/VV/PAPERS/BIO/LVK/LVK06.HTM> – Access Date: 10.04.2016) (In Russian.)*
- Kutateladze S.S. (2012). Mathematics and economics of L.V. Kantorovich. Sibirskiy matematicheskiy zhurnal, no. 1, pp. 5–19. (In Russian.)*
- Leont'ev V. (1990). Essays in economics: theories, theorizing, facts, and policies. Moscow: Politizdat, 415 p. (In Russian.)*
- Murav'ev A. (2013). On scientific value of Russian journals in economics and related fields. Voprosy ekonomiki, no. 4, pp. 130–151. (In Russian.)*
- Taleb N.N. (2015). Black swan: the impact of the highly improbable. Moscow: KoLibri, 736 p. (In Russian.)*
- Tutov L.A. and Rogozhnikova V.N. (2015). Economics and mathematics: possibilities and restrictions of interaction. Filosofiya khozyaystva, no. 6, pp. 89–100. (In Russian.)*
- Bornmann L. (2014). How are excellent (highly cited) papers defined in bibliometrics? A quantitative analysis of the literature. Research Evaluation, vol. 23, no. 2, pp. 166–173.*
- Debreu G. (1991). The mathematization of economic theory. The American Economic Review, no. 1, pp. 1–7.*
- Hamermesh D.S. (2013). Six Decades of Top Economics Publishing: Who and How? Journal of Economic Literature, vol. 51, no. 1, pp. 162–172.*
- Kosnik L.-R. (2015). What Have Economists Been Doing for the Last 50 Years? A Text Analysis of Published Academic Research from 1960–2010. Economics, no. 9, pp. 1–38.*
- Leontief W. (1982). Academic economics. Science, vol. 217, issue 4555, pp. 104–107.*
- McCloskey D. (2005). The trouble with mathematics and statistics in economics. History of economic ideas, no. 3, pp. 85–102.*
- Mirowski P. (1991). The when, the how and the why of mathematical expression in the history of economics analysis. The Journal of Economic Perspectives, no. 1, pp. 145–157.*
- Morgan T. (1988). Theory versus empiricism in academic economics: Update and comparisons. The Journal of Economic Perspectives, no. 4, pp. 159–164.*
- Samuelson P.A. (1994). The To-Be-Expected Angst Created for Econornists by Mathematics. Eastern Economic Journal, vol. 20, no. 3, pp. 267–273.*

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ, УРОВНЯ И ДИНАМИКИ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ РАЗЛИЧИЙ НА ОСНОВЕ ФУНКЦИЙ БЛАГОСОСТОЯНИЯ

М.Ю. МАЛКИНА,

доктор экономических наук, профессор,
Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, г. Нижний Новгород, Россия,
e-mail: mmuri@yandex.ru

Предмет исследования. Статья посвящена анализу и построению альтернативных функций социального благосостояния, оценке на их основе межрегиональных различий в РФ, а также конвергенции/дивергенции российских регионов по социальному благополучию в 2004–2014 гг.

Методология исследования. Проводится анализ обобщающих функций благосостояния и проблем их построения. В качестве основы исследования выбраны укороченные модифицированные функции Сена и Аткинсона, представляющие корректировку среднедушевого реального дохода на показатель внутрирегионального неравенства. Предложено их расширение путем включения четырёх дополнительных элементов благосостояния: индексов свободного времени, ожидаемой продолжительности жизни, обеспеченности жильем и чистых реальных сбережений. Для оценки межрегиональных различий по уровню благосостояния используются взвешенные на долю населения региона коэффициенты Джини, вариации, Хэчмана и Тейла.

Результаты исследования. Получены оценки социального благосостояния регионов РФ на основе простых и расширенных функций Сена и Аткинсона за 11 лет. Выявлена динамика относительных показателей и рангов регионов по уровню благополучия, а также влияние включенных показателей на оценки благосостояния регионов. Выявлен логит-образный тип межрегиональных различий по уровню среднедушевого благосостояния: сосуществование избыточной бедности и избыточного богатства при формировании устойчивой середины. На основе оценок межрегиональной дифференциации по уровню социального благосостояния сделан вывод о прерывании тенденции конвергенции регионов в 2012 г. и замене ее обратной тенденцией дивергенции. Также исследование показало, что степень межрегионального неравенства и темп его изменения для функций благосостояния ниже, чем для реальных доходов на душу населения.

Область применения результатов. Полученные результаты и сделанные выводы могут послужить для дальнейшей конкретизации функций благосостояния и оценки регионов, межрегиональных различий и трендов развития на их основе.

Ключевые слова: социальное благополучие; функции благосостояния; регион; неравномерность; конвергенция; дивергенция

EVALUATION OF THE SOCIAL WELL-BEING OF RUSSIAN REGIONS, THE LEVEL AND DYNAMICS OF INTER-REGIONAL DISPARITIES BASED ON A WELFARE FUNCTIONS

Marina MALKINA,

Doctor of Economics, Professor,
Lobachevsky State University of NizhniNovgorod – National Research University,
Nizhniy Novgorod, Russia,
e-mail: mmuri@yandex.ru

Subject of the study. This article analyzes the alternative approaches to construction of social welfare functions, and use them for evaluation of the inter-regional disparities in the Russian Federation, as well as the convergence/divergence of the Russian regions in social well-being in 2004–2014.

Methodology. We analyze the generalizing welfare functions and problems of their construction. As a basis of research we selected «the abbreviated social welfare functions» by A. Sen and B. Atkinson, representing an adjustment of real income per capita to indicator of intraregional inequalities. We proposed the extension of these functions by including four additional elements of well-being: the indices of leisure, life expectancy, housing and real net savings. For evaluation of the regional inequality in the level of welfare we employed the coefficients of Gini and variation, the Hachman and Theil indices, all of them weighted by population.

Results of the research. We have obtained estimations of the social well-being of Russian regions for 11 years based on simple and advanced functions by Sen and Atkinson. We established the dynamics of the regions' relative welfare and their ranks shift as well as the contributions of the factors in the regions' well-being. We have identified a logit-shaped type of inter-regional differences in the level of welfare per capita: the coexistence of excessive poverty and excessive richness with the stable middle. On the basis of estimations of inter-regional inequality in the level of social welfare we concluded that the convergence trend was interrupted in 2012 and has turned to divergence. Our study also revealed that the degree of inter-regional inequality and its rate for the welfare functions is lower than for the real income per capita.

Application of results. The results and conclusions may serve to further specification of welfare functions and their use for evaluation of regions' well-being, inter-regional differences in welfare and trends of development.

Keywords: social well-being; welfare function; region; uneven; convergence; divergence

Acknowledgments. This research was supported by Russian Foundation for Humanities, as a part of the project No. 15-02-00638 "The relationship between income inequality and economic development in the regions of the Russian Federation".

JEL classifications: R13

Постановка проблемы и обзор литературы

В отечественной литературе, посвященной региональному развитию, обычно предпочтение отдается анализу отдельных показателей регионов и исследованию их конвергенции (дивергенции) по этим показателям с применением индексов межрегионального неравенства. В то же время наблюдается недостаток обобщенных функций благосостояния регионов, анализа их динамики и межрегиональных различий по данным функциям.

Предлагаемые зарубежными учеными функции благосостояния в большинстве случаев представляют собой корректировку базового показателя развития (ВРП или доходов на душу населения, либо среднедушевого потребления) на основе показателей, характеризующих последствия этого развития или сопровождающие его процессы, также влияющие на социальное благополучие людей. К таким последствиям относят изменение неравенства доходов, качества человеческого капитала с учетом образования и здоровья, истощение природных ресурсов, увеличение выбросов в атмосферу вредных веществ. В ряде случаев делаются коррективы на изменение свободного времени и доли в производстве военной продукции и пр.

Одним из первых учитывать в функциях благосостояния неравенство предложил А. Сен, благодаря которому появились так называемые «укороченные функции общественного благосостояния» («abbreviated social welfare functions») (Sen, 1976). В них основной показатель развития (ВВП или доходы на душу населения) корректировался на показатель межличностного или межгруппового неравенства доходов – коэффициент Джини. Другой подход предложил Н. Каквани (Kakwani, 1981) – он ввел в функции благосостояния штрафы за неравенство (penalty for ine quality), а также дополнительно учитывал снижение ожидаемой продолжительности жизни. Р. Ламберт (Lambert, 1993) представил совокупное благосостояние как прямую зависимость от дохода и обратную зависимость от неравенства. Российские экономисты также предлагали учитывать внутрирегиональное неравенство в функциях благосостояния регионов. В частности, Е.В. Балацкий и М.В. Саакянц предложили показатель эрозии экономического роста, показывающий процент прироста дохода (ВВП), «съедаемого» неравенством в распределении доходов (Балацкий, Саакянц, 2006. С. 589–590). В другой работе (Малкина, 2014) был предложен индекс социального благополучия регионов, рассчитываемый как показатель локализации уровня реальных доходов относительно степени их дифференциации.

Другие исследователи предложили учитывать в функциях благосостояния отношение людей к неравенству. Так, в подходе С. Дагума (Dagum, 1990) удовлетворенность индивидуума от получаемого дохода зависит как от общей неравномерности распределения доходов, так и от того, какое количество людей имеет доходы выше, что может быть результатом зависти или асимметрии функции полезности. Еще одним направлением развития укороченных функций благосостояния стала замена в них коэффициента Джини на индекс Аткинсона (Atkinson, 1970), в основе которого лежит утилитаристская функция с убывающей предельной полезностью дохода. В ряде более поздних работ для оценки динамики благосостояния использовалось уже семейство подобных функций («inequality-adjusted aggregate welfare functions») (Grüen and Klasen, 2008). Кроме того, исследователи добавляли в функцию благосостояния новые элементы. Так, в работе (Jones and Klenow, 2011) эта функция сконструирована уже из четырех компонентов: потребление, неравенство, свободное время и продолжительность жизни.

Новым этапом развития функций благосостояния стало появление комплексных оценок благосостояния. Одним из наиболее известных среди них является индекс человеческого развития (ИЧР), строящийся на основе трех групп показателей, учитывающих уровень жизни, уровень грамотности и ожидаемой продолжительности жизни. ИЧР применялся в ряде работ для оценки межрегиональных и межстрановых разли-

чий по уровню благосостояния (*Jordá, Trueba and Sarabia, 2013*). В последнее время он также периодически рассчитывается для российских регионов¹.

Но наибольшую популярность у зарубежных исследователей приобрели два других, более комплексных подхода к оценке благосостояния. Во-первых, «индекс устойчивого экономического благосостояния» (Index of Sustainable Economic Welfare, ISEW), впервые предложенный Дейли и Коббом (*Daly, Cobb, 1989*) и активно применяемый для оценки благосостояния разных стран и регионов (*Posner and Costanza, 2011; Chelli, Ciommi and Gigliarano, 2013*). Во-вторых, «генеральный индикатор прогресса» (GenuineProgressIndicator, GNI), являющийся модификацией ISEW, используемый в других работах (*Bleys, 2013; Andrade and Garcia, 2015*). Отечественными исследователями также предпринимались попытки расчета благосостояния на основе обобщающих показателей с учетом социо-экологической составляющей развития (*Коробицын, 2015; Пыжев, Пыжева, 2015*). В то же время экономисты обращали внимание на необходимость совершенствования теоретико-методических основ построения подобных индексов и разработки более надежных методов оценки (*Lawn, 2003*).

В нашей работе в основу оценки межрегионального неравенства положены укороченные функции благосостояния, которые далее расширены путем включения в них новых компонентов благосостояния. Данные функции использованы для комплексной оценки благосостояния регионов РФ, а также оценки межрегионального неравенства по уровню благосостояния на душу населения и степени конвергенции/дивергенции регионов РФ в 2004–2014 гг.

Методика исследования и используемые данные

Методика исследования включает отбор и преобразование функций благосостояния, факторный анализ функций благосостояния, методы оценки межрегиональной неравномерности по уровню благосостояния и степени конвергенции/дивергенции регионов по данному показателю.

1. Функции благосостояния с учетом неравенства

1. Функция благосостояния А. Сена:

$$S = \mu \cdot (1 - G), \quad (1)$$

где μ – средний доход, G – коэффициент Джини. Общий вид подобных функций, основанных на других индексах неравномерности: $W = \mu \cdot (1 - I)$, I – индекс неравенства, $0 \leq I \leq 1$.

Поскольку наш анализ касается межрегиональных сравнений, при определении уровня дохода следует учитывать различающуюся стоимость жизни в регионах. Поэтому в этой и последующих функциях в качестве среднедушевого дохода используем его реальное значение. Оно определяется путем деления номинального дохода на индекс относительной стоимости жизни в регионе, представляющий собой отношение стоимости потребительской корзины в регионе к ее стоимости в среднем в стране.

2. Функция благосостояния С. Дагуа:

$$D = \frac{\mu \cdot (1 - G)}{1 + G} = \mu \cdot \left[1 - \frac{2G}{1 + G} \right]. \quad (2)$$

3. Функция Аткинсона – используем одну из разновидностей, основанную на изоэластической функции полезности, представляющей собой суммирование полезностей индивидуальных доходов. В зависимости от параметра e , представляющего эластичность предельной полезности по доходу, функция Аткинсона может быть рассчитана одним из двух способов:

¹ Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2013 г. / Под ред. С.Н. Бобылева / Дизайн-макет, допечатная подготовка, печать: ООО «РА ИЛЬФ», 2013. 202 с. С. 149–153.

$$\begin{cases} W_e = \mu \cdot \left[\sum_i^n \rho_i (y_i / \mu)^{1-e} \right]^{\frac{1}{1-e}} = \left[\sum_i^n \rho_i (y_i)^{1-e} \right]^{\frac{1}{1-e}}, & e \geq 0, e \neq 1; \\ W_e = \prod_i^n y_i^{1/\rho_i}, & e = 1. \end{cases} \quad (3)$$

Здесь y_i – среднедушевой доход i -той группы субъектов, ρ_i – удельный вес i -той группы в общей численности субъектов. В основе этой функции лежит индекс Аткинсона (I_A), который представляет собой разницу между 1 и долей так называемого эквивалентного дохода в общем доходе. При этом эквивалентным считается равномерно распределенный доход, равный по полезности фактически неравномерно распределенному доходу. Индекс и функция Аткинсона связаны друг с другом следующим образом: $W_e = \mu \cdot (1 - I_A)$.

В функции Аткинсона важную роль играет параметр e , отражающий степень неприятия неравенства обществом. При $e = 0$ общество безразлично к неравенству, и тогда функция благосостояния равна среднему доходу. В другом гипотетическом варианте, когда $e = +\infty$, общество настолько озабочено неравенством, что предпочитает полное равенство и при этом максимизирует полезность самого бедного индивидуума (по Дж. Ролсу).

В некоторых зарубежных исследованиях проводилось обоснование параметра e (см. обзор концепций в: (Howarth and Kennedy, 2016, С. 233)). Параметр e обычно варьирует в пределах 0,5–2,5, и его наиболее распространенным в литературе значением является 1,5. В указанной работе также предложена модификация функции Аткинсона, с учетом еще одного фактора, влияющего на полезность. Потребление определенных благ само по себе связано с утверждением собственного статуса, социальной идентичности. Люди придают значение не только абсолютному, но и относительному доходу, а именно их позиции относительно других людей. В связи с этим в (Carlsson, Daruvala and Johansson-Stenman, 2005) была предложена следующая функция полезности:

$$U(y_i, \mu) = \frac{1}{1-e} \cdot (y_i^{1-\alpha} \cdot (y_i / \mu)^\alpha)^{1-e} = \frac{1}{1-e} \cdot (y_i \cdot \mu^{-\alpha})^{1-e}, \quad (4)$$

где α – значение, которое люди придают относительному доходу. В работе (Johansson-Stenman, Carlsson and Daruvala, 2002) также было определено $\alpha = 0,35$ и $e = 1,8$. Далее, используя подход Аткинсона, основанный на приравнивании полезности неравномерно распределенного и равномерно распределенного дохода, авторы работы (Howarth and Kennedy, 2016) определяют эквивалентный уровень дохода и получают следующую функцию благосостояния:

$$W_{e,\alpha} = \mu \cdot \left[(1/n) \cdot \sum_i^n (y_i / \mu)^{1-e} \right]^{\frac{1}{(1-\alpha)(1-e)}}. \quad (5)$$

Поскольку при расчете функции Аткинсона необходимы данные о распределении доходов, в качестве исходной информации можно использовать как данные Росстата о распределении получателей дохода по децильным группам, так и детализированные данные о распределении населения по группам дохода. Недостаток обоих подходов в том, что приходится делать предположение о распределении доходов в самих группах (нами делается предположение, что оно линейно, однако, в реальности может быть не так). Недостаток второго подхода также в необходимости сделать предположение о среднем доходе в каждой группе, чтобы определить общую долю доходов, приходящуюся на данную группу. Поэтому при расчете функций Аткинсона и ее модификаций мы использовали информацию об обоих типах распределения, на основе которых далее определяли среднее значение.

4. *Многофакторные функции благосостояния.* Во-первых, такого рода функции могут учитывать разные последствия и сопровождающие процессы развития. В нашем исследовании мы ограничимся социальными процессами. Во-вторых, методика построения интегральных функций может быть различной. Мы будем исходить из того, что в функции есть некая основа и уточняющие коэффициенты. Эти коэффициенты строятся на основе конкретных показателей развития и нормированы таким образом, чтобы их максимальное значение приближалось к 1, а нижняя граница шкалы, ее длина, а значит, и разброс значений коэффициента, задавались в зависимости от степени значимости данного показателя.

Основой для многофакторных функций благосостояния нами были выбраны функция Сена (1) и модифицированная функция Аткинсона (5), рассчитанные для реальных доходов. Для их корректировки были отобраны следующие социальные показатели развития:

1) *Индекс свободного времени*, который рассчитывался нами по формуле:

$$I_{Ls} = 1 - \frac{T}{N_{ad} \cdot 16 \cdot 7}, \quad (6)$$

где N_{ad} – взрослое население (в трудоспособном возрасте и старше трудоспособного возраста). Знаменатель – потенциал времени в неделю за вычетом сна (8 часов). T – отработано человеко-часов в среднем в неделю. Дробь представляет собой долю рабочего времени в фонде активного времени. А ее вычитание из 1 показывает, соответственно, долю свободного времени. Данный показатель мы не нормировали, потому что его значения оказались в допустимых пределах. Например, в 2004 г. размах колебаний составил (0,72; 0,91), а в 2014 г. – (0,71; 0,87). Иными словами, доля свободного времени в фонде активного времени взрослого населения составляла 70–90%. Она была больше в тех регионах, где меньше интенсивность труда (меньше часов рабочего времени в расчете на одного занятого), но также в тех регионах, где выше уровень безработицы или больше доля пенсионеров.

2) *Индекс ожидаемой продолжительности жизни:*

$$I_{Lf} = \frac{L_{\min} + L}{L_{\min} + L_{\max}}, \quad (7)$$

где L – ожидаемая продолжительность жизни в регионе, L_{\min} – ее минимальное значение среди всех регионов, L_{\max} – максимальное значение. Шкала также оказалась удовлетворительной. В 2004 г. разброс индекса составил: (0,85; 1,00), в 2014 г.: (0,88; 1,00).

Следующие два показателя характеризуют накопленное имущество населения.

3) *Индекс обеспеченности жильем:*

$$I_H = \frac{H - H_{\min}}{H_{\max} - H_{\min}} / k_1 + h_{\min}, \quad (8)$$

где H – общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя региона, H_{\min} – ее минимальное значение среди всех регионов, H_{\max} – максимальное значение. Для показателя обеспеченности жильем прослеживаются две тенденции: незначительного роста его среднероссийского значения в рассматриваемом периоде и уменьшение межрегионального разброса. Первая тенденция оказывает влияние на абсолютное значение благосостояния, вторая – на его дифференциацию между регионами. Было важно сохранить обе. В связи с этим были заданы максимальная и минимальная границы шкалы, в пределах которой проводилось нормирование. Максимальная граница (h_{\max}) определялась на уровне 1 для 2014 г. и на основе показателя отставания обеспеченности жильем в данном году по отношению к 2014 г. – для остальных лет:

$$h_{\max} = \bar{H}_t / \bar{H}_{2014} \quad (9)$$

Минимальная граница определялась с учетом изменения межрегиональной вариации показателя:

$$h_{\min} = h_{\max} - V_H, \quad (10)$$

где V_H – межрегиональный коэффициент вариации показателя H_t в соответствующем периоде. Заметим: коэффициент вариации рассчитывался без взвешивания на долю проживающего в регионе населения. На основе шкалы (h_{\min}, h_{\max}) определялся коэффициент ее сжатия после нормирования (k_1), используемый в формуле (8):

$$k_1 = 1/(h_{\max} - h_{\min}). \quad (11)$$

В результате получены разные нормированные шкалы изменения показателя для разных лет, постепенно сдвигаемые вправо. Например, для 2004 г. шкала имеет вид: (0,695–0,861), а для 2014 г. – (0,867–1,000).

4) *Индекс чистых сбережений:*

$$I_S = \frac{S - S_{\min}}{S_{\max} - S_{\min}} / k_3 + \zeta_{\min}, \quad (12)$$

S – размер чистых сбережений в реальном выражении в среднем в расчете на одного жителя, S_{\max} – максимальное значение показателя среди значений регионов, S_{\min} – минимальное значение. Чистые сбережения в расчете на душу населения определялись как разница между среднедушевыми вкладами населения и среднедушевой задолженностью по кредитам. Далее эта разница дефлировалась на основе правила, описанного в п. 1 (для функции Сена). Теоретически можно доказать положительное влияние на благосостояние как чистых сбережений, так и чистых заимствований, учитывая, что последние увеличивают текущее потребление. Однако в нашем подходе индекс чистых сбережений и индекс обеспеченности жильем характеризуют накопленное имущество, поэтому чистые сбережения оцениваются положительно, а чистые заимствования – отрицательно.

Как и для индекса обеспеченности жильем, для индекса сбережений в каждом году определялись максимальная (ζ_{\max}), минимальная (ζ_{\min}) границы шкалы и коэффициент сжатия после нормирования (k_2).

Поскольку в исследуемом периоде темп роста среднедушевых чистых сбережений был значительным, прежний метод определения верхней границы оказался непригодным. Исходя из значимости данного показателя, был искусственно определен диапазон изменения верхней границы (0,7–1,0). Далее вычислялся коэффициент сжатия для приведения верхних границ к этому диапазону:

$$k_2 = (1 - \bar{S}_{2004} / \bar{S}_{2014}) / 0,3. \quad (13)$$

Максимальная граница для каждого года определялась по формуле:

$$\zeta_{\max} = 1 - \frac{1 - \bar{S}_t / \bar{S}_{2014}}{k_2}. \quad (14)$$

Минимальная граница индекса для каждого года определялась также на основе коэффициента вариации, но с учетом необходимого сжатия диапазона его изменения. Исходя из значимости вариации этого показателя, было определено, что минимальный диапазон его изменения должен составлять 0,1 (для 2004 г.), максимальный – 0,3 (для 2014 г.). Для указанных лет минимальная граница индекса рассчитывалась: $\zeta_{\min/2004} = \zeta_{\max/2004} - 0,1$ и $\zeta_{\min/2014} = \zeta_{\max/2014} - 0,3$. А для остальных лет определялась длина шкалы исходя из положения межрегионального коэффициента вариации (V_S) относительно коэффициентов 2004 и 2014 гг.:

$$\zeta_{\max} - \zeta_{\min} = 0,1 + \frac{V_{S t} - V_{S 2004}}{V_{S 2014} - V_{S 2004}} \cdot 0,2. \quad (15)$$

На основе этой формулы далее определялась минимальная граница ζ_{\min} индекса сбережений в каждом году.

Коэффициент сжатия шкалы показателей чистых сбережений после их нормирования, используемый в формуле (12), определялся аналогично формуле (11):

$$k_3 = \frac{1}{\zeta_{\max} - \zeta_{\min}} \quad (16)$$

В конечном счете предлагаемые нами многофакторные функции благосостояния приобрели вид:

а) основанная на функции Сена:

$$W_S = \mu \cdot (1 - G) \cdot I_{Ls} \cdot I_{Lf} \cdot I_H \cdot I_S; \quad (17)$$

б) основанная на модифицированной функции Аткинсона:

$$W_A = W_{e,\alpha} \cdot I_{Ls} \cdot I_{Lf} \cdot I_H \cdot I_S. \quad (18)$$

Для оценки влияния каждого фактора на изменение благосостояния использовался логарифмический метод факторного анализа, который как раз наиболее пригоден для моделей мультипликативного типа.

2. Подходы к оценке неравенства

Способов обобщенной оценки межрегиональных различий по какому-либо показателю достаточно много (Ayala, Jurado, Pedraja, 2010, С. 240). Также при оценке межрегионального неравенства возможны два подхода: без учета весов регионов и с учетом весов регионов (долей регионов в населении страны – ρ_i). Поскольку в нашем исследовании численность населения регионов, на которые распространяется показатель благосостояния, имеет значение, был выбран взвешенный подход, характеризующий масштабы неравномерности (Малкина, 2016). Для обобщенной оценки межрегиональных различий по уровню благосостояния в среднем на душу населения (\bar{W}) использовались следующие коэффициенты:

1. Коэффициент Джини:

$$Gini = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \rho_i \rho_j |W_i - W_j|}{2 \bar{W}}. \quad (19)$$

2. Коэффициент вариации:

$$Var = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n \rho_i (W_i - \bar{W})^2}}{\bar{W}}. \quad (20)$$

3. Индекс Хэчмана:

$$HI = \sum_{i=1}^n \rho_i \left(\frac{W_i}{\bar{W}} \right)^2. \quad (21)$$

Поскольку данный индекс характеризует степень близости двух структур, то для оценки различий использовалась его линейная инверсия: $HI^* = 1 - HI$.

4. Индекс Тейла – проявляет чувствительность к распределению в верхней группе получателей дохода:

$$Th = \sum_{i=1}^n \rho_i \cdot \left(W_i / \bar{W} \right) \cdot \ln \left(W_i / \bar{W} \right). \quad (22)$$

5. Индекс Тейла–Бернулли – проявляет чувствительность к распределению в нижней группе:

$$ThB = \sum_{i=1}^n \rho_i \cdot \ln \left(\bar{W} / W_i \right). \quad (23)$$

На основе этих индексов далее оценивались темпы конвергенции/дивергенции регионов по уровню благосостояния на душу населения.

В работе использовались официальные данные Федеральной службы государственной статистики по показателям 80 регионов РФ (без выделения автономных округов внутри Архангельской и Тюменской областей) за 2004–2014 гг.

Результаты исследования и их анализ

1. Анализ полученных функций благосостояния регионов и их динамики.

Проведенный анализ позволил прежде всего получить информацию о благосостоянии регионов РФ в динамике. На рисунке 1 представлено распределение в 2014 г. регионов, кроме Москвы и Санкт-Петербурга, по значению многофакторной функции благосостояния, в основе которой лежит функция Сена (формула 17).

Наиболее благополучными в 2014 г., согласно многофакторной функции Сена, оказываются г. Москва ($W_s = 14190$), г. Санкт-Петербург ($W_s = 10812$), Московская область ($W_s = 10410$), Республика Татарстан ($W_s = 10224$) и Сахалинская область ($W_s = 9984$). Наименее благополучны: республики Тыва ($W_s = 4132$), Калмыкия ($W_s = 4255$), Алтай ($W_s = 4696$), Карачаево-Черкесская республика ($W_s = 5391$) и Еврейская автономная область ($W_s = 5536$).

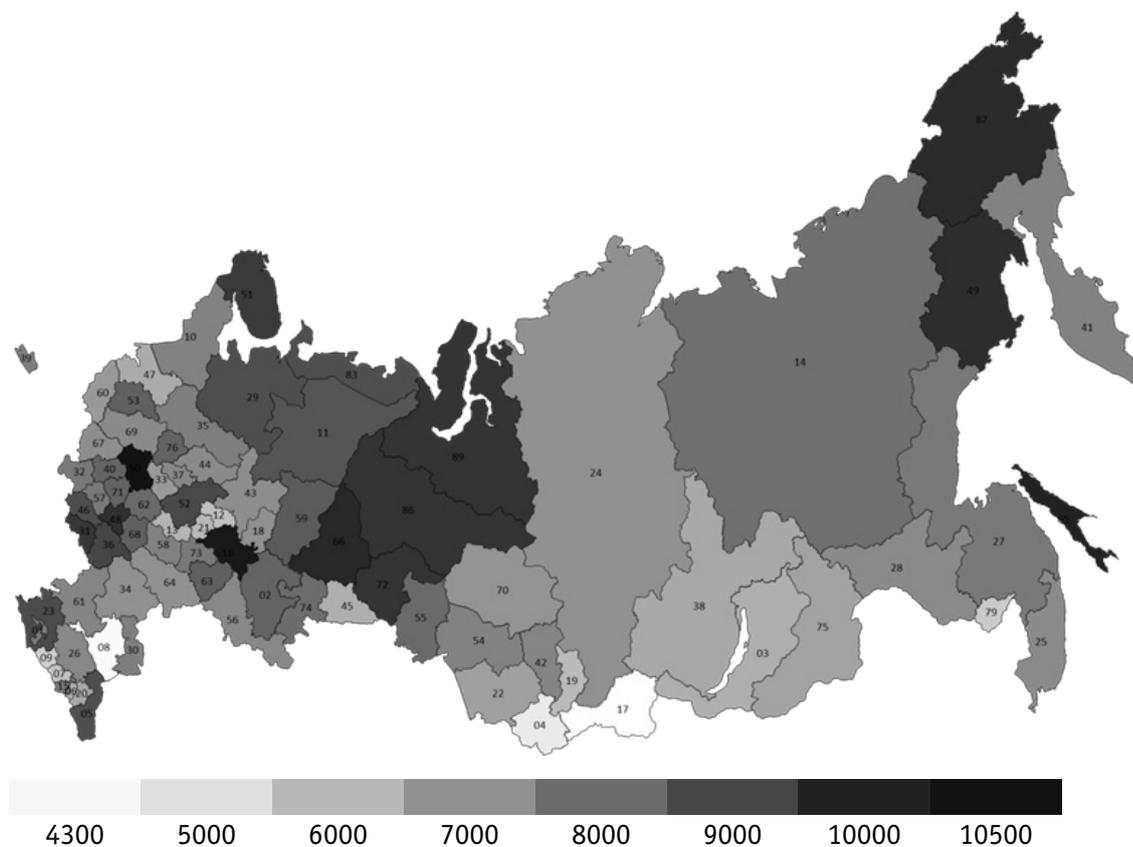


Рис. 1. Карта социального благополучия регионов РФ на основе многофакторной функции Сена (2014 г.)

Представляет определенный интерес сравнение данных результатов с результатами, полученными на основе других функций.

Согласно многофакторной функции благосостояния, основанной на модифицированной функции Аткинсона (формула 18), рейтинги регионов в 2014 г. выглядели несколько иначе, хотя больших расхождений не отмечается. Лидирующие места за-

нимают г. Москва ($W_A = 10364$), Московская ($W_A = 8315$), Магаданская ($W_A = 8118$) и Мурманская области ($W_A = 7995$), а также г. Санкт-Петербург ($W_A = 7918$). Республика Татарстан перемещается с 4-го на 8-е место, Сахалинская область – с 5-ого на 6-ое. Самые низкие рейтинги по-прежнему демонстрируют: республики Тыва ($W_A = 3338$), Калмыкия ($W_A = 3432$), Алтай ($W_A = 3943$), Карачаево-Черкесская республика ($W_A = 4461$), а также Республика Марий Эл ($W_A = 4645$). Еврейская автономная область смещается на две позиции вверх.

Полученные данные также позволили оценить сдвиги в благосостоянии у регионов, проявляющиеся как в абсолютном росте значения функции благосостояния, так и в изменении их относительных рейтингов. Согласно многофакторной функции Сена, наибольший рост благосостояния в 2004–2014 гг. отмечается у бедных субъектов: Чеченской республики (рост благосостояния 11,93 раза; прирост ранга +15 пп.), Республики Ингушетия (11,14 раза; +10 пп.), Ивановской области (10,18; +26 пп.), Республики Дагестан (9,27; +46 пп.), Республики Марий Эл (8,70; +3 пп.) и Республики Адыгея (8,69; +35 пп.). Очевиден наибольший рост благосостояния в республиках Северного Кавказа. Значительный рост ранга также демонстрируют: Белгородская (+25 пп.), Воронежская (+26 пп.), Курская (+25 пп.), Новгородская (+21 пп.), Рязанская (+27 пп.) и Ульяновская (+27 пп.) области, Краснодарский край (+32 пп.).

Наименьший рост благосостояния по многофакторной функции Сена в указанном периоде мы наблюдаем как у некоторых богатых субъектов: Тюменской области, включая АО (рост благосостояния всего 4,99 раза, падение ранга –7 пп.), г. Санкт-Петербурга (5,62; 0 пп.), так и у ряда существенно более бедных регионов: Республики Коми (5,26; –15 пп.), Кемеровской области (5,28; –35 пп.), Республики Карелия (5,53; –29 пп.) и Томской области (5,58; –36 пп.), а также у одного из самых бедных регионов – Еврейской АО (5,58; –22 пп.). Существенное падение ранга также отмечается в Волгоградской (–34 пп.), Псковской (–27 пп.), Ростовской (–22 пп.), Смоленской (–25 пп.) и Томской (–36 пп.) областях, а также в Камчатском (–20 пп.) и Красноярском крае (–28 пп.), Республике Саха (–22 пп.).

В целом следует отметить значительное изменение рангов регионов за 11 исследуемых лет. Среднее абсолютное изменение ранга региона за 11 лет составило 13,8 пп. Наибольшее изменение рангов произошло в 2008 г. (в среднем 5,15 пп.), наименьшее – в 2013 г. (3,225 пп.). Наибольшая нестабильность ранга (оцениваемая по его среднему квадратическому отклонению) отмечается у регионов с явно выраженной восходящей динамикой ранга (республики Дагестан и Адыгея, Белгородская и Воронежская области, Краснодарский край) либо нисходящей динамикой ранга (Вологодская, Волгоградская, Кемеровская и Томская области). Наиболее стабильным оказывается ранг регионов, занимающих крайние позиции: 1) регионов-лидеров (гг. Москвы, Санкт-Петербурга, Свердловской и Мурманской областей, входящих в первую десятку); 2) хронически отстающих регионов (республик Калмыкия, Тыва, Марий Эл).

Динамика благосостояния, оцененного на основе многофакторной функции благосостояния Аткинсона (формула 18) снова дает похожие, но не идентичные результаты. Наиболее динамичными (по темпам роста благосостояния) оказываются Республика Ингушетия, Ивановская область, республики Дагестан и Марий Эл, Краснодарский край, Республика Адыгея. Однако Чеченская республика перемещается с 1-го места (по темпам роста функции Сена) на 9-ое место (по темпам роста функции Аткинсона). Наибольший прирост ранга за весь период по-прежнему у Республики Дагестан, но теперь он еще более выдающийся (+ 57 пп.). Максимальные приросты рангов демонстрируют Краснодарский край (+41 пп.), Воронежская и Ивановская (+36 пп. у каждой), Рязанская (+ 27 пп.) области, Орловская область и Республика Адыгея (+26 пп.), Ульяновская (+ 25 пп.), Белгородская (+24 пп.), Курская, Липецкая и Новгородская (по +23 пп.) области.

Наименьший рост благосостояния, на основе многофакторной функции Аткинсона, демонстрируют Тюменская область и г. Санкт-Петербург, а также Кемеровская

область, Республика Коми, Еврейская АО и Республика Карелия. Наибольшее падение ранга у Кемеровской и Томской областей (–33 пп.), Ростовской области (–31 пп.), Омской области (–29 пп.) и Красноярского края (–27 пп.). Следует отметить, что из перечисленных пяти регионов четыре – субъекты Сибирского ФО.

Среднее квадратическое отклонение изменения рангов регионов сопоставимо с функцией Сена (13,825 пп.), и снова наибольшее изменение позиций регионов продемонстрировал 2008 г. (6,05 пп.), а наиболее стабильным опять оказался 2013 г. (3,375 пп.).

В табл. 1 представлены данные за 2004 и 2014 гг. об относительных значениях благосостояния в регионах (оцененного на основе многофакторных функций Сена и Аткинсона) к среднероссийскому уровню: W_S / \bar{W}_S и W_A / \bar{W}_A , соответственно. Также представлены ранги регионов за указанные годы. Вместе они позволяют оценить произошедшие за 11 лет изменения в распределении благосостояния между регионами РФ.

Таблица 1

Относительные позиции регионов РФ по благосостоянию

Федеральные округа/ регионы	Многофакторная функция Сена				Многофакторная функция Аткинсона			
	2004		2014		2004		2014	
	$\frac{W_S}{\bar{W}_S}$	R_S	$\frac{W_S}{\bar{W}_S}$	R_S	$\frac{W_A}{\bar{W}_A}$	R_A	$\frac{W_A}{\bar{W}_A}$	R_A
Центральный ФО								
Белгородская область	0,822	36	1,079	11	0,906	34	1,123	10
Брянская область	0,740	53	0,875	35	0,807	50	0,921	38
Владимирская область	0,680	63	0,772	62	0,787	59	0,851	61
Воронежская область	0,792	39	1,029	13	0,803	53	1,030	17
Ивановская область	0,517	75	0,827	49	0,555	76	0,917	40
Калужская область	0,777	41	0,936	26	0,886	36	1,000	20
Костромская область	0,756	46	0,821	52	0,823	45	0,923	37
Курская область	0,769	42	1,004	17	0,877	37	1,053	14
Липецкая область	0,877	28	1,096	9	0,914	32	1,143	9
Московская область	0,926	19	1,183	3	1,030	15	1,231	2
Орловская область	0,760	44	0,877	34	0,793	57	0,952	31
Рязанская область	0,716	56	0,922	29	0,804	52	0,981	25
Смоленская область	0,866	30	0,812	55	0,967	22	0,889	49
Тамбовская область	0,810	38	0,949	21	0,864	43	0,992	22
Тверская область	0,747	51	0,822	51	0,869	41	0,954	30
Тульская область	0,811	37	0,940	24	0,949	26	1,025	18
Ярославская область	0,956	16	0,939	25	1,015	16	0,985	24
г. Москва	1,722	1	1,612	1	1,196	4	1,534	1
Северо-Западный ФО								
Республика Карелия	0,981	14	0,851	43	1,123	8	0,980	26
Республика Коми	1,194	4	0,986	19	1,170	6	1,021	19

Продолжение табл. 1

Федеральные округа/ регионы	Многофакторная функция Сена				Многофакторная функция Аткинсона			
	2004		2014		2004		2014	
	$\frac{W_S}{\bar{W}_S}$	R_S	$\frac{W_S}{\bar{W}_S}$	R_S	$\frac{W_A}{\bar{W}_A}$	R_A	$\frac{W_A}{\bar{W}_A}$	R_A
Архангельская область	0,975	15	1,003	18	1,087	10	1,108	12
Вологодская область	0,925	20	0,855	39	1,012	17	0,947	33
Калининградская область	0,759	45	0,854	40	0,870	39	0,914	41
Ленинградская область	0,753	49	0,720	67	0,815	49	0,774	65
Мурманская область	1,046	8	1,067	12	1,133	7	1,183	4
Новгородская область	0,761	43	0,945	22	0,820	46	0,989	23
Псковская область	0,836	34	0,774	61	0,907	33	0,871	54
г. Санкт-Петербург	1,393	2	1,228	2	1,405	1	1,178	5
Южный ФО								
Республика Адыгея	0,638	71	0,871	36	0,695	69	0,908	43
Республика Калмыкия	0,443	78	0,483	79	0,454	79	0,508	79
Краснодарский край	0,754	47	1,008	15	0,748	62	0,992	21
Астраханская область	0,857	31	0,862	38	0,924	29	0,872	53
Волгоградская область	0,902	25	0,802	59	0,963	23	0,895	46
Ростовская область	0,910	23	0,837	45	0,953	25	0,868	56
Северо-Кавказский ФО								
Республика Дагестан	0,692	62	1,006	16	0,681	70	1,064	13
Республика Ингушетия	0,407	79	0,711	69	0,421	80	0,766	67
Кабардино-Балкарская республика	0,677	65	0,649	75	0,748	61	0,695	75
Карачаево-Черкесская республика	0,666	67	0,612	77	0,738	65	0,660	77
Республика Северная Осетия-Алания	0,891	27	0,862	37	0,967	21	0,940	35
Чеченская республика	0,393	80	0,735	65	0,585	75	0,734	72
Ставропольский край	0,677	64	0,829	48	0,736	66	0,862	59
Приволжский ФО								
Республика Башкортостан	0,948	18	0,935	27	0,939	28	0,907	44
Республика Марий Эл	0,480	77	0,655	74	0,509	78	0,687	76
Республика Мордовия	0,633	73	0,697	71	0,721	68	0,750	70
Республика Татарстан	0,998	12	1,161	4	1,006	19	1,150	8
Удмуртская республика	0,712	58	0,803	58	0,820	47	0,869	55
Чувашская республика	0,647	70	0,686	72	0,726	67	0,744	71
Пермский край	0,892	26	0,966	20	0,870	38	0,941	34
Кировская область	0,696	61	0,812	54	0,802	54	0,892	48
Нижегородская область	0,839	33	1,022	14	0,939	27	1,035	16
Оренбургская область	0,754	48	0,831	47	0,823	44	0,863	58
Пензенская область	0,714	57	0,853	41	0,805	51	0,887	50

Окончание табл. 1

Федеральные округа/ регионы	Многофакторная функция Сена				Многофакторная функция Аткинсона			
	2004		2014		2004		2014	
	$\frac{W_S}{\bar{W}_S}$	R_S	$\frac{W_S}{\bar{W}_S}$	R_S	$\frac{W_A}{\bar{W}_A}$	R_A	$\frac{W_A}{\bar{W}_A}$	R_A
Самарская область	0,987	13	0,944	23	0,919	31	0,927	36
Саратовская область	0,784	40	0,807	56	0,869	40	0,855	60
Ульяновская область	0,700	60	0,878	33	0,740	64	0,921	39
Уральский ФО								
Курганская область	0,655	68	0,713	68	0,659	73	0,756	68
Свердловская область	1,080	6	1,123	6	1,088	9	1,117	11
Тюменская область	1,378	3	1,079	10	1,291	2	1,039	15
Челябинская область	0,854	32	0,908	30	0,920	30	0,980	27
Сибирский ФО								
Республика Алтай	0,536	74	0,533	78	0,628	74	0,584	78
Республика Бурятия	0,651	69	0,709	70	0,662	72	0,708	73
Республика Тыва	0,498	76	0,469	80	0,534	77	0,494	80
Республика Хакасия	0,716	55	0,679	73	0,815	48	0,754	69
Алтайский край	0,637	72	0,760	63	0,665	71	0,814	63
Забайкальский край	0,744	52	0,751	64	0,784	60	0,796	64
Красноярский край	0,869	29	0,805	57	0,899	35	0,818	62
Иркутская область	0,750	50	0,732	66	0,745	63	0,773	66
Кемеровская область	1,008	11	0,835	46	1,032	14	0,895	47
Новосибирская область	0,824	35	0,845	44	0,866	42	0,903	45
Омская область	1,010	10	0,922	28	1,039	13	0,913	42
Томская область	0,907	24	0,794	60	0,958	24	0,864	57
Дальневосточный ФО								
Республика Саха (Якутия)	1,010	9	0,905	31	1,084	11	0,950	32
Камчатский край	0,913	22	0,851	42	1,006	18	0,974	28
Приморский край	0,702	59	0,819	53	0,790	58	0,882	51
Хабаровский край	0,920	21	0,879	32	0,987	20	0,959	29
Амурская область	0,667	66	0,824	50	0,798	56	0,876	52
Магаданская область	1,146	5	1,105	8	1,263	3	1,201	3
Сахалинская область	0,952	17	1,134	5	1,068	12	1,172	6
Еврейская авт.область	0,718	54	0,629	76	0,798	55	0,696	74
Чукотский авт.округ	1,055	7	1,111	7	1,178	5	1,169	7

Источник: результаты расчетов автора

2. Результаты факторного анализа динамики функций благосостояния

Для многофакторной функции благосостояния Сена результаты влияния факторов оказались зависимыми от заданного диапазона их изменения (табл. 2). Однако сравнение результатов по регионам позволяет сделать ряд выводов.

Таблица 2

Влияние факторов на изменение многофакторной функции благосостояния Сена, %

Диапазон	Индекс свободного времени	Реальный доход на душу населения	Коэффициент эрозии дохода (1-коэф. Джини)	Индекс ожидаемой продолжительности жизни	Индекс обеспеченности жильем	Индекс чистых сбережений
Максимум	2,85	91,42	14,63	2,52	10,76	17,80
Минимум	-4,40	59,07	-5,23	-0,43	6,14	7,87
Среднее значение	0,10	81,91	-1,91	1,17	8,83	9,90

Источник: результаты расчетов автора

Наибольшее влияние на изменение благосостояния регионов оказал фактор роста реального дохода, он обеспечил более 80% прироста благосостояния в среднем. Однако в регионах он варьирует, и его наименьший относительный вклад отмечается в г. Москва, а наибольший – в Чеченской республике.

Порядка 10% прироста благосостояния обеспечил фактор роста чистых сбережений, здесь лидером является г. Москва (вклад фактора в рост благосостояния составил 17,8%), также большое значение у г. Санкт-Петербург (14,6%). Отстающими являются республики Адыгея, Бурятия, Калмыкия и Чечня (7,87–7,94%).

Около 9% прироста среднего уровня благосостояния объясняется увеличением обеспеченности населения регионов жильем. Низкие значения обеспеченности жильем в начальные годы отмечались у некоторых республик Северного Кавказа (прежде всего Чечни и Ингушетии), а также в Республике Тыва. Но впоследствии произошло некоторое сближение данных показателей. Наибольший вклад индекса обеспеченности жильем в росте благосостояния за 11 лет отмечается у совершенно разных по уровню благосостояния регионов – Чеченской республики (10,76%) и Тюменской области (10,48%), а наименьший – у Чукотского АО (6,14%).

Влияние трех других составляющих благосостояния (свободного времени, продолжительности жизни и неравенства) на изменение благосостояния оказалось менее значимым. Однако отмечается разброс этого влияния по регионам. Например, снижение внутрирегионального неравенства (коэффициента Джини) оказало существенное влияние на оценку роста благосостояния в г. Москва (вклад этого индекса в регионе составил 14,63%, тогда как в других не превысил 2,17%). Увеличение неравенства в значительной части регионов, где происходило опережающее увеличение среднедушевого ВРП, оказало отрицательное влияние на благосостояние. Например, в Чеченской республике это привело к снижению оценки роста благосостояния на 5,23%, в Пензенской области – на 5,16%.

Индекс продолжительности жизни, согласно нашим расчетам, оказался относительно более существенным фактором роста благосостояния в Калининградской и Ленинградской областях (вклад в рост благосостояние 2,52% и 2,46%), а также в Забайкальском крае (2,41%) и Республике Карелия (2,38%). В Чечне и Дагестане небольшое снижение продолжительности жизни уменьшило оценки благосостояния регионов, но менее чем на 1%.

Индекс свободного времени в наибольшей степени сказался на росте благосостояния в Томской области (2,85%) и Алтайском крае (2,54%), однако в 44 регионах из 80 он оказал отрицательное влияние. Так, уменьшение свободного времени привело к корректировке благосостояния на -4,4% в Чеченской республике, на -1,86% в Республике Адыгея и на -1,82% в Кабардино-Балкарской республике.

Таким образом, благодаря корректировкам положение регионов по уровню благосостояния несколько изменилось. Прежде всего, в значительной степени ухудшится положение практически всех регионов Сибирского ФО (исключение составляет Алтайская область). Так, для Республики Бурятия ранг-2014 по благосостоянию Сена на 22 позиции хуже ранга по реальным доходам на душу населения, для Красноярского края – на 24 п., Забайкальского края – на 15 п., Иркутской области – на 12 п. Из других регионов с более низким рангом благосостояния следует отметить два субъекта Приволжского ФО: Удмуртскую республику (падение на 18 п.) и Республику Башкортостан (–13 п.), а также два субъекта Дальневосточного ФО: Амурскую область (–15 п.) и Республику Саха (Якутия) (–13 п.).

В то же время данная методика значительно поднимает ранги субъектов Центрального ФО (особенно Тверской, Орловской и Рязанской областей) и субъектов Северо-Западного ФО (особенно Республики Карелия и Вологодской области). Но наибольший положительный отрыв ранга благосостояния от ранга дохода наблюдается для субъекта Северо-Кавказского ФО – Республики Северная Осетия-Алания (+ 19 п.). Наконец, как уже отмечалось ранее, крайние регионы (г. Москва и Республика Калмыкия) свои позиции практически не меняют.

3. Анализ межрегиональных различий и конвергенции/дивергенции регионов по многофакторным функциям благосостояния

Далее исследуем характер различий регионов по уровню благосостояния. Абсолютно для всех 11 лет исследования для обеих многофакторных функций (Сена и Аткинсона) кривая распределения регионов по уровню благосостояния имеет вид кубической параболы (либо функции логит). Это означает, что снижение темпа прироста благосостояния при движении от бедных регионов к средним далее сменяется увеличивающимся приростом благосостояния – при движении от средних регионов к обеспеченным. На рис. 2 изображены кривые распределения среднего уровня благосостояния относительно населения, построенные путем добавления все более обеспеченных регионов. Учет численности населения регионов несколько снижает наклон функции (уменьшает темп роста), но в целом не меняет вида кривой. Это позволяет сделать вывод о соответствующем типе межрегионального неравенства в РФ по уровню благосостояния.

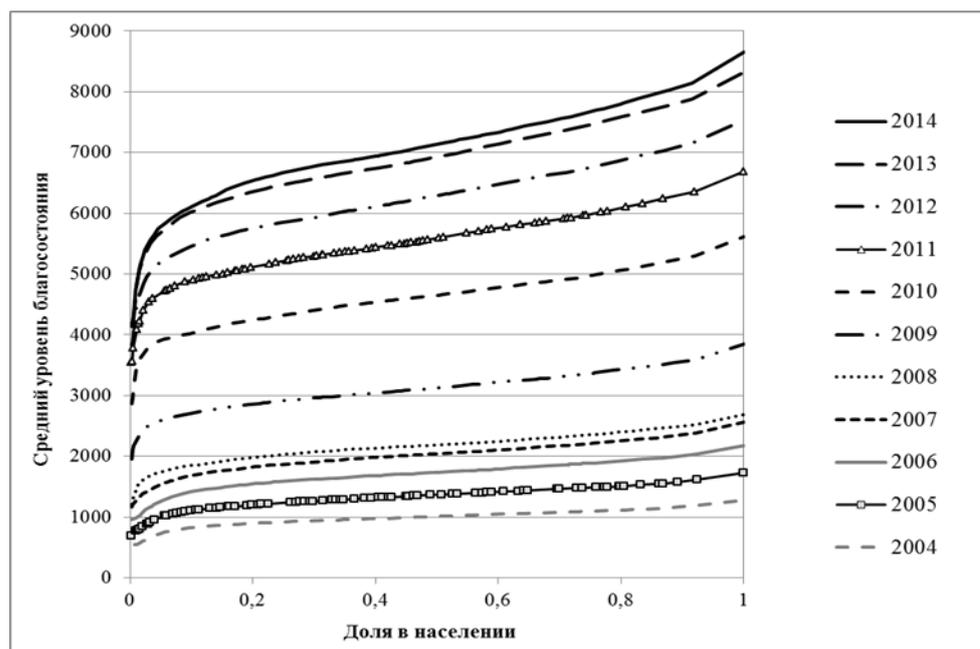


Рис. 2. Рост среднедушевого благосостояния (на основе многофакторной функции Сена) по мере добавления более благополучных регионов РФ

Далее представим оценки межрегионального неравенства в РФ по уровню благосостояния за 2004–2014 гг. (табл. 3).

Таблица 3

**Оценки межрегиональных различий по уровню благосостояния
(на основе многофакторной функции А. Сена)**

Годы	Межрегиональные индексы неравномерности:				
	Индекс Джини	Коэффициент вариации	Индекс Тейла-Бернулли	Индекс Тейла	1-индекс Хэчмана
2004	0,157	0,313	0,042	0,044	0,089
2005	0,157	0,307	0,041	0,043	0,086
2006	0,147	0,282	0,035	0,037	0,073
2007	0,150	0,297	0,037	0,040	0,081
2008	0,137	0,267	0,031	0,033	0,067
2009	0,138	0,274	0,031	0,034	0,070
2010	0,125	0,240	0,025	0,027	0,054
2011	0,117	0,221	0,022	0,023	0,046
2012	0,118	0,219	0,022	0,023	0,046
2013	0,119	0,224	0,023	0,024	0,048
2014	0,127	0,244	0,026	0,028	0,056
Изменение	-19,1%	-22,1%	-36,8%	-37,6%	-37,1%
Корреляция с темпом экономического роста	0,398	0,330	0,399	0,371	0,342

Источник: результаты расчетов автора

Таблица 4

**Оценки межрегиональных различий по уровню благосостояния
(на основе многофакторной функции Б. Аткинсона)**

Годы	Межрегиональные индексы неравномерности:				
	Индекс Джини	Коэффициент вариации	Индекс Тейла-Бернулли	Индекс Тейла	1-индекс Хэчмана
2004	0,110	0,198	0,020	0,019	0,038
2005	0,118	0,215	0,022	0,022	0,044
2006	0,106	0,188	0,018	0,018	0,034
2007	0,108	0,193	0,018	0,018	0,036
2008	0,103	0,186	0,017	0,017	0,033
2009	0,103	0,189	0,017	0,017	0,035
2010	0,096	0,173	0,014	0,015	0,029
2011	0,090	0,160	0,013	0,013	0,025
2012	0,089	0,159	0,013	0,013	0,025
2013	0,091	0,164	0,013	0,013	0,026
2014	0,108	0,206	0,019	0,020	0,041
Изменение	-1,2%	4,2%	-1,4%	3,5%	8,2%
Корреляция с темпом экономического роста	0,266	0,138	0,274	0,207	0,142

Источник: результаты расчетов автора

Все рассчитанные индексы неравномерности в значительной степени коррелируют друг с другом (минимальный коэффициент корреляции составляет 0,974), что подтверждает достоверность полученных оценок. Также они в целом показывают схожую динамику. В частности, согласно многофакторной функции Сена, конвергенция регионов по уровню благосостояния имела место вплоть до 2013 г., после чего сменилась обратным процессом дивергенции. Многофакторная функция Аткинсона дает более сдержанные оценки конвергенции (напомним, в ее основе лежит снижающая полезность дохода). Согласно этой функции, первый всплеск дивергенции имел место в 2005 г., после чего имела место некоторая конвергенция, в 2012 г. она прекратилась. В 2014 г. начались обратные процессы, т.е. региональные различия по уровню благосостояния стали увеличиваться, как результат влияния кризиса.

Описанные выше тенденции для двух многофакторных функций благосостояния наглядно видны на рис. 3. Этот рисунок также позволяет провести сравнение межрегиональных различий на основе реальных доходов на душу населения, простых функций Сена и Аткинсона (учитывающих только реальные доходы и их дифференциацию внутри регионов) и многофакторных функций, учитывающих другие составляющие благосостояния: свободное время, продолжительность жизни, имущественное положение населения в регионах РФ.

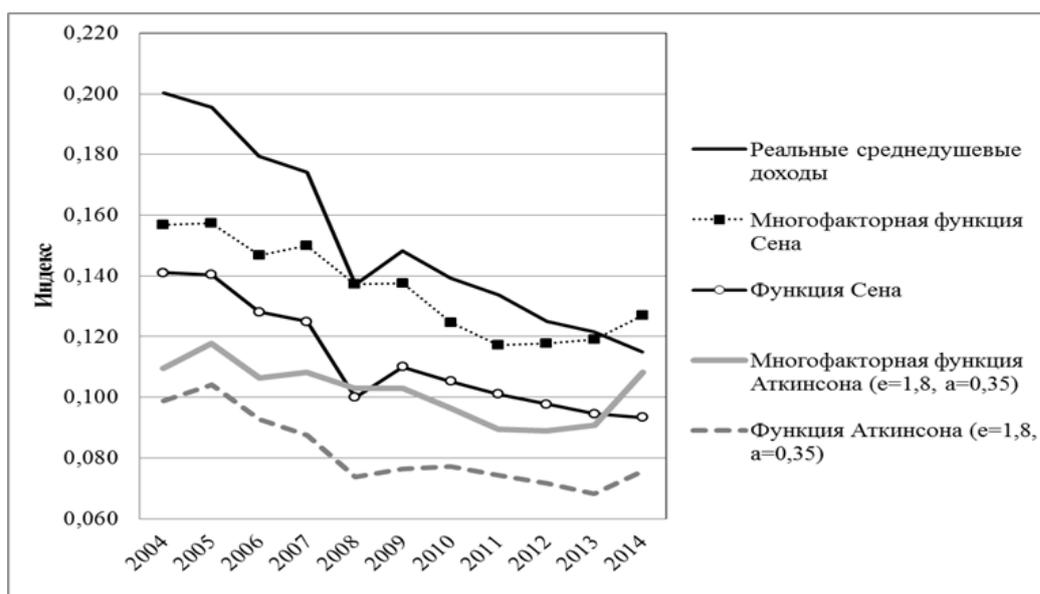


Рис. 3. Конвергенция регионов РФ по уровню реальных доходов и благосостояния (коэффициент Джини в динамике)

Как наглядно видно из рис. 3, учет эрозии дохода, возникающей вследствие положительной корреляции доходов и их внутрирегиональной дифференциации (Малкина, 2014), уменьшает межрегиональные различия. В то же время учет других факторов благосостояния регионов увеличивает межрегиональные различия. Обе функции (Сена и Аткинсона) при добавлении факторов поднимаются вверх. Однако темп конвергенции при этом снижается.

Заключение и перспективы дальнейших исследований. Подводя итоги исследования, отметим, что в литературе выработан ряд комплексных подходов к оценке благосостояния стран и регионов, где наряду с экономическими показателями учитываются экологические, социальные и прочие последствия экономического развития. В данном исследовании за основу взяты функции Сена и Аткинсона, построенные на

корректировке среднедушевого дохода в регионах на основе коэффициентов внутрирегионального неравенства доходов. Нами предложено расширение данных моделей путем включения еще четырех составляющих благосостояния: индекса свободного времени, индекса продолжительности жизни, индекса обеспеченности жильем и индекса чистых сбережений. Обоснованы шкалы для нормирования данных факторов, которые учитывают как значимость их разброса, так и динамику.

В результате проведенного анализа составлена карта регионов РФ по уровню благосостояния, а также выявлена динамика благосостояния в регионах за 11 лет и изменение их относительных позиций. Обнаружено, что включение четырех новых составляющих благосостояния в ряде случаев значительно меняет позиции регионов. В частности, ухудшает положение почти всех субъектов Сибирского ФО и улучшает позиции регионов Центрального ФО. В результате факторного анализа получены оценки вклада этих составляющих в рост благосостояния в среднем по стране и в каждом конкретном регионе.

Анализ межрегиональных различий по уровню благосостояния выявил тип этих различий – а именно двухстороннюю нелинейность, выражающуюся в сосуществовании избыточной бедности и избыточного богатства, при формировании некой устойчивой середины. Расчет обобщающих коэффициентов межрегиональной дифференциации в динамике (коэффициентов Джини, вариации, Хэчмана и Тейла) позволил сделать вывод о прекращении тенденции конвергенции регионов по уровню благосостояния в 2012 г. Также очевидно, что степень межрегионального неравенства по уровню благосостояния, рассчитанного на основе многофакторных функций, оказывается меньше, чем на основе реальных доходов на душу населения, при этом существенный вклад в это снижение вносит фактор внутрирегиональной дифференциации доходов. Но в то же время темп конвергенции регионов по уровню благосостояния оказывается существенно ниже, чем по уровню реальных доходов.

В качестве некоторых моментов, требующих дальнейшего расширения анализа, следует отметить необходимость более тщательного отбора показателей благосостояния, учета их взаимного влияния (мультиколлинеарности), а также обоснования шкал нормирования. Дело в том, что изначально заложенный в методику диапазон изменения каждого фактора влияет на общий результат. Чем больше заложенный диапазон, тем больше относительное влияние именно данного фактора. Также определенную сложность представляет учет в шкалах одновременно динамики и разброса факторов. Поскольку характер изменения факторов существенно различается, требуется применение разных методов нормирования, что усложняет методику. Расширение анализа за счет включения новых составляющих благосостояния (в том числе природно-климатических условий проживания, показателей развития инфраструктуры, уровня расходов в регионе, состояния экологической среды) позволит углубить анализ проблемы и дать более точную картину динамики межрегиональных различий в РФ по уровню благосостояния.

БЛАГОДАРНОСТЬ

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда. Проект «Взаимосвязь неравномерности распределения доходов с экономическим развитием регионов Российской Федерации» № 15-02-00638.

ЛИТЕРАТУРА

Балацкий Е.В., Саакянц М.В. (2006). Дивергенция доходов и экономический рост / Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН: научные труды. М.: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, т. 4, с. 583–601.

Коробицын Б.А. (2015). Методический подход к учету истощения природных ресурсов, изменения состояния окружающей среды и человеческого капитала в валовом региональном продукте // *Экономика региона*, № 3, с. 77–88.

Малкина М.Ю. (2014). Исследование взаимосвязи уровня развития и степени неравенства доходов в регионах Российской Федерации // Экономика региона, № 2(38), с. 238–248.

Малкина М.Ю. (2016). К вопросу о необходимости взвешивания в межрегиональных исследованиях (ответ на статью К.П. Глущенко) // Пространственная экономика, № 1, с. 163–184.

Пыжев А.И., Пыжева Ю.И. (2015). Оценка регионального социо-эколого-экономического благополучия Красноярского края: новый подход // Региональная экономика: теория и практика, № 34(409), с. 30–40.

Andrade G.A. and Garcia J.R. (2015). Estimating the Genuine Progress Indicator (GPI) for Brazil from 1970 to 2010 // *Ecological Economics*, vol. 118, pp. 49–56.

Atkinson A.B. (1970). On the measurement of inequality // *Journal of Economic Theory*, vol. 2(3), pp. 244–263.

Ayala L., Jurado A. and Pedraja F. (2010). Inequality and Welfare in Intra-Territorial Income Distribution / In: *Regional Policy, Economic Growth and Convergence*. Chapter 11. Springer-Verlag Berlin Heidelberg, pp. 233–260.

Bleys B. (2013). The Regional Index of Sustainable Economic Welfare for Flanders, Belgium // *Sustainability*, vol. 5, pp. 496–523.

Carlsson F., Daruvala D. and Johansson-Stenman O. (2005). Are people inequality-averse, or just risk-averse? // *Economica*, vol. 72, pp. 375–396.

Chelli F.M., Ciommi M. and Gigliarano C. (2013). The Index of Sustainable Economic Welfare: A Comparison of Two Italian Regions // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 1st World Congress of Administrative & Political Sciences (ADPOL–2012), vol. 81, pp. 443–448.

Dagum C. (1990). On the relationship between income inequality measures and social welfare functions // *Journal of Econometrics*, vol. 43, pp. 91–102.

Daly H. and Cobb J. (1989). *For the Common Good: Redirecting the Economy toward Community, the Environment and a Sustainable Future*. Beacon Press: Boston, MA, USA.

Grüen C. and Klasen S. (2008). Growth, Inequality, and Welfare: Comparisons across Space and Time // *Oxford Economic Papers*, New Series, vol. 60, no. 2 (Apr.), pp. 212–236.

Howarth R.B. and Kennedy K. (2016). Economic growth, inequality, and well-being // *Ecological Economics*, vol. 121, pp. 231–236.

Johansson-Stenman O., Carlsson F. and Daruvala D. (2002). Measuring future grandparents' preferences for equality and relative standing // *Economic Journal*, vol. 112, pp. 362–383.

Jones C.I. and Klenow P.J. (2015). Beyond GDP? Welfare across Countries and Time // *NBER Working Paper* No. 16352, September 2010, Revised April 2015 (<http://www.nber.org/papers/w16352.pdf>).

Jordá V., Trueba C. and Sarabia J.M. (2013). Assessing global inequality in well-being using generalized entropy measures // *Procedia Economics and Finance*, International Conference On Applied Economics (ICOAE) 2013, vol. 5, pp. 361–367.

Kakwani N. (1981). Welfare measures: An international comparisons // *Journal of Development Economics*, vol. 8, pp. 21–45.

Lambert R.J. (1993). *The Distribution and Redistribution of Income*. Manchester University Press, Manchester: UK.

Lawn P.A. (2003). A theoretical foundation to support the Index of Sustainable Economic Welfare (ISEW), Genuine Progress Indicator (GPI), and other related indexes // *Ecological Economics*, vol. 44, pp. 105–118.

Posner S.M. and Costanza R. (2011). A summary of ISEW and GPI studies at multiple scales and new estimates for Baltimore City, Baltimore County, and the State of Maryland // *Ecological Economics*, vol. 70, no. 11, pp. 1972–1980.

Sen A. (1976). Real national income // *Review of Economic Studies*, vol. 43, pp. 19–39.

REFERENCES

- Balatsky E.V. and Saakyants M.V. (2006). The divergence of incomes and economic growth / Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences: scientific papers. M.: Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences, vol. 4, pp. 583–601. (In Russian.)
- Korobitsyn B.A. (2015). Methodological Approaches for Estimating Gross Regional Product after Taking into Account Depletion of Natural Resources, Environmental Pollution and Human Capital Aspects. *Ekonomikaregiona (Economy of Region)*, vol. 3, pp. 77–88. (In Russian.)
- Malkina M.Yu. (2014). Study of the relationship between the development level and degree of income inequality in the Russian regions. *Ekonomika regiona (Economy of Region)*, vol. 2(38), pp. 238–248. (In Russian.)
- Malkina M.Yu. (2016). On the Issue of Weighting in Interregional Studies (in Response to K.P. Gluschenko). *Spatial Economics*, vol. 1, pp. 163–184. (In Russian.)
- Pyzhev A.I. and Pyzheva Y.I. (2015). Evaluation of regional ecological and socio-economic well-being of the Krasnoyarsk Krai: a new approach. *Regional economics: theory and practice*, vol. 34 (409), pp. 30–40. (In Russian.)
- Andrade G.A. and Garcia J.R. (2015). Estimating the Genuine Progress Indicator (GPI) for Brazil from 1970 to 2010 // *Ecological Economics*, vol. 118, pp. 49–56.
- Atkinson A.B. (1970). On the measurement of inequality // *Journal of Economic Theory*, vol. 2(3), pp. 244–263.
- Ayala L., Jurado A. and Pedraja F. (2010). Inequality and Welfare in Intra-Territorial Income Distribution / In: *Regional Policy, Economic Growth and Convergence*. Chapter 11. Springer-Verlag Berlin Heidelberg, pp. 233–260.
- Bleys B. (2013). The Regional Index of Sustainable Economic Welfare for Flanders, Belgium // *Sustainability*, vol. 5, pp. 496–523.
- Carlsson F., Daruvala D. and Johansson-Stenman O. (2005). Are people inequality-averse, or just risk-averse? // *Economica*, vol. 72, pp. 375–396.
- Chelli F.M., Ciommi M. and Gigliarano C. (2013). The Index of Sustainable Economic Welfare: A Comparison of Two Italian Regions // *Procedia– Social and Behavioral Sciences*, 1st World Congress of Administrative & Political Sciences (ADPOL–2012), vol. 81, pp. 443–448.
- Dagum C. (1990). On the relationship between income inequality measures and social welfare functions // *Journal of Econometrics*, vol. 43, pp. 91–102.
- Daly H. and Cobb J. (1989). *For the Common Good: Redirecting the Economy toward Community, the Environment and a Sustainable Future*. Beacon Press: Boston, MA, USA.
- Grüen C. and Klasen S. (2008). Growth, Inequality, and Welfare: Comparisons across Space and Time // *Oxford Economic Papers*, New Series, vol. 60, no. 2 (Apr.), pp. 212–236.
- Howarth R.B. and Kennedy K. (2016). Economic growth, inequality, and well-being // *Ecological Economics*, vol. 121, pp. 231–236.
- Johansson-Stenman O., Carlsson F. and Daruvala D. (2002). Measuring future grandparents' preferences for equality and relative standing // *Economic Journal*, vol. 112, pp. 362–383.
- Jones C.I. and Klenow P.J. (2015). Beyond GDP? Welfare across Countries and Time // *NBER Working Paper* No. 16352, September 2010, Revised April 2015 (<http://www.nber.org/papers/w16352.pdf>).
- Jordá V., Trueba C. and Sarabia J.M. (2013). Assessing global inequality in well-being using generalized entropy measures // *Procedia Economics and Finance*, International Conference On Applied Economics (ICOAE) 2013, vol. 5, pp. 361–367.
- Kakwani N. (1981). Welfare measures: An international comparisons // *Journal of Development Economics*, vol. 8, pp. 21–45.
- Lambert R.J. (1993). *The Distribution and Redistribution of Income*. Manchester University Press, Manchester: UK.

Lawn P.A. (2003). A theoretical foundation to support the Index of Sustainable Economic Welfare (ISEW), Genuine Progress Indicator (GPI), and other related indexes // *Ecological Economics*, vol. 44, pp. 105–118.

Posner S.M. and *Costanza R.* (2011). A summary of ISEW and GPI studies at multiple scales and new estimates for Baltimore City, Baltimore County, and the State of Maryland // *Ecological Economics*, vol. 70, no. 11, pp. 1972–1980.

Sen A. (1976). Real national income // *Review of Economic Studies*, vol. 43, pp. 19–39.

КОМБИНИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ ОПЕРАТОРА СВЯЗИ КАК ПОЛИСИСТЕМНОЙ КОМПАНИИ¹

А.А. КОБЫЛКО,

кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник,
Центральный экономико-математический институт РАН (ЦЭМИ РАН),
г. Москва, Россия,
e-mail: kobytko@cemi.rssi.ru

В работе рассматривается оператор связи как социально-экономическая система, через анализ деятельности и перспектив дальнейшего развития телекоммуникационного рынка России. Обосновано, что современный оператор связи относится к полисистемным организациям, деятельность которых требует особого подхода к формированию стратегии компании. В процессе проведенного исследования выявлено, что специфические пути развития современного оператора связи, достижение предела экстенсивного развития, поиски новых форм дополнительных доходов и способов экономии ресурсов заставляют их вступать в партнерские отношения со своими непосредственными конкурентами. Подобная «философия сотрудничества» ярко проявляется на современном этапе развития российского телекоммуникационного рынка и накладывает определенный отпечаток на пути его развития. Оператор связи является компанией со специфической формой функционирования, носящей в себе признаки полисистемы. С точки зрения системной экономической теории для подобных организаций характерно наличие в видах их деятельности черт всех четырех типов подсистем – объектной, средовой, проектной и процессной, каждая из которых имеет заметный вес в общем объеме, что указывает на особенности формирования комплексной стратегии такой компании. Для подобных организаций представляется рациональным применять смешанный подход к формированию стратегии, который отличается от прочих бессрочной формой представления, состоящей из набора долгосрочных решений, сформированных самим оператором связи совместно со сторонней компанией (консалтинговым агентством, специализирующимся в области стратегического планирования). Применение подобного смешанного подхода позволит полисистемным компаниям сформировать гармонизированную и согласованную стратегию развития с учетом сложного ландшафта рынка.

Ключевые слова: полисистема; оператор связи; стратегия; стратегическое планирование; системная экономическая теория; телекоммуникации

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского научного фонда (проект № 14-18-02294).

COMBINED APPROACH TO STRATEGY BUILDING OF OPERATOR AS A POLYSYSTEMIC COMPANY

Alexander KOBYLKO,

PhD in Economics, Senior Researcher,
Central Economics and Mathematics Institute RAS (CEMI RAS),
Moscow, Russia,
e-mail: kobyenko@cemi.rssi.ru

This paper considers the operator as a socio-economic system, through the analysis of activity and prospects of further development of telecommunication market of Russia. It is proved that a modern carrier refers to polysystemic companies, activities of which require a special approach to formation of strategy of the company. The study has revealed that the specific path of development of a modern operator, the limit of extensive development, the search for new forms of income and ways of saving resources force them to enter into a partnership with its direct competitors. This "philosophy of cooperation" is evident at the present stage of development of the Russian telecommunications market, and influences the way of its development. The operator is a company with a specific form of functioning, bearing in itself the signs of polysystem. From the point of view of system economic theory, such organizations include features of all four types of subsystems, i.e. Objective, Environmental, Projective and Processive, each of which has a prominent weight in the total scope, indicating the peculiarities of formation of complex strategy of a company. For such organizations, it seems rational to apply mixed approach to formation of strategy of development, which differs from other perpetual forms of representation consisting of a set of long-term solutions generated by the operator in conjunction with a consulting agency, specializing in strategic planning. The use of such a mixed approach will allow polysystemic companies to establish a harmonized and consistent development strategy, considering the complex landscape of the market.

Keywords: polysystem; telecommunication operator; strategy; strategic planning; system economic theory; telecommunication

Acknowledgments. This research was supported by Russian Science Foundation, as a part of the project № 14-18-02294.

JEL classifications: L1, L2

Введение

За годы своего развития рынок телекоммуникаций претерпел существенные изменения и прочно вошел в повседневную жизнь любого человека. В России услуги связи получили активное развитие в начале 2000-х гг. в связи с переходом к массовому потреблению подвижной связи и доступа в Интернет. Сегодня, когда абонентами являются более 250 млн пользователей мобильной связи, а к широкополосному доступу подключены около 55% домохозяйств страны, можно утверждать, что ландшафт телекоммуникационного рынка сильно изменился не только в сравнении с начальными этапами экстенсивного развития, но и за последние годы – вследствие интенсивного развития данного рынка, который принял крайне сложные формы своего функционирования. В связи с этими обстоятельствами представляется рациональным рассмо-

треть телекоммуникационную отрасль России с позиций системной экономической теории (СЭТ), получившей развитие в начале 2010-х гг.

Здесь и далее «организация связи», «оператор» и «телекоммуникационная компания» используются как синонимы. Данное исследование построено на анализе специфических системных черт российских телекоммуникационных компаний. Исходя из подобной специфики, предлагается не только по-новому взглянуть на данный сектор экономики, но изменить подход к формированию стратегии подобной организации в России, руководствуясь рекомендациями СЭТ. В то же время заметим, что необходимость формирования гармоничной и согласованной стратегии после прохождения компанией стадии экстенсивного развития обосновывается как общетеоретическими работами по стратегическому планированию (*Porter, 1998*), так и отраслевыми (*Афанасьев, Вертакова, 2015*).

Оператор связи как полисистема

СЭТ базируется на системной парадигме Я. Корнаи (*Kornai, 1998; Корнаи, 2002*) и представляет собой ее реализацию и развитие. Данная теория предполагает рассмотрение различных социально-экономических составляющих жизни с позиций четырех основных типов систем – объектной, средовой, процессной и проектной. Таковыми являются различные социально-экономические системы (СЭС): законодательство, образование, общество, строительство и т.д., и, конечно же, само предприятие (см. напр., *Клейнер, 2010*), которые обладают набором пространственно-временных характеристик. В соответствии с СЭТ каждая СЭС может совмещать в себе в различных пропорциях черты разных типов – объектной, средовой, процессной и проектной. Результатом деятельности таких систем является определенный «продукт»:

- объектная система производит товары,
- средовая система предлагает услуги,
- процессная система проводит работы,
- проектная система преобразует саму экономическую систему.

Рассмотрение компаний телекоммуникационной отрасли как СЭС с позиций СЭТ представляется следующим. Утверждается, что оператор связи относится к средовым системам, так как его распространение не имеет пространственных и временных границ (в рамках территории, на которой он имеет право оказывать услуги на основании соответствующей лицензии). Но только ли компанией средового типа является организация связи? Изучение современных тенденций этого рынка показывает, что все не так однозначно – такое представление о телекоммуникационной компании устарело (*Кобылко, 2015; 2016*). Процессы, происходящие на этом рынке, постепенно меняют его ландшафт в весьма специфических формах. Если ранее операторы занимались оказанием услуг только в одном сегменте рынка, то теперь их деятельность выходит за эти рамки – вплоть до экспансии в другие отрасли экономики. Операторы ищут пути получения дополнительных доходов, в том числе и в соседних областях ИКТ. Темпы роста телекоммуникационного рынка замедляются и в 2014 г. составили менее 2%, в 2015 г. – около 1% против 5% в 2013 г. (*TMT-consulting, 2016*). В этой связи операторы стараются расширять ассортимент и номенклатуру за счет непрофильных для своей первоначальной деятельности (связи и передачи данных) услуг. К таковым можно отнести продажу, аренду и установку оборудования; виртуальные и «облачные» сервисы; системную интеграцию и аутсорсинг; развлекательные и интернет-сервисы; финансовые услуги и т.д. В связи с данной особенностью важно обратить внимание на допущение так называемой «административной матрешечности» (*Клейнер, 2015. С. 27*) для данного исследования, т.е. вложенности одного предприятия в другое – дочернего предприятия в материнскую компанию, региональных филиалов в головной офис, и рассмотреть весь комплекс юридических лиц российских операторов связи, входящих в группу компаний федерального уровня как единый экономический субъект под общим брендом.

В работе (Рыбачук, 2016) отмечается: «... реальная социально-экономическая система может содержать в себе черты всех четырех базовых типов... Как правило, одна из данных черт преобладает, что позволяет идентифицировать экономическую систему и однозначно отнести ее к одному из базовых типов». Но современная организация связи представляет собой комплексную систему и включает в себя черты всех четырех типов составляющих ее подсистем – средовой, объектной, процессной и проектной – предлагают различные «продукты».

Средовая подсистема. Общеизвестно, что операторы связи, провайдеры Интернета и т.п. компании предлагают своим клиентам (абонентам) услуги. Это прежде всего услуги подвижной и стационарной связи, проводного и мобильного доступа в Интернет, платного ТВ и пр. На современном этапе развития операторы уже не предлагают только телекоммуникационные услуги и услуги как таковые – профильные и непрофильные, но и другие виды «продуктов» для клиентов и партнеров. Это и проведение совместных проектов, и предоставление возможности размещения оборудования на своей башенной инфраструктуре, и аренда транспортных каналов и пр. Первоначально подобные услуги не предоставлялись, но по мере развития рынка и поиска новых форм монетизации операторы были вынуждены искать и предлагать рынку новые, порой весьма нестандартные, виды деятельности. Постепенно подавляющая доля средовой подсистемы в общем объеме социально-экономических составляющих оператора связи как компании (юридического лица) станет снижаться, что подробнее будет рассмотрено ниже.

Объектная подсистема. Телекоммуникационные операторы и провайдеры продвигают и собственные товары. Крупные игроки, занимающие лидирующее положение на телекоммуникационных рынках России, выпускают под собственными торговыми марками телефоны, смартфоны, модемы (в т.ч. мобильные), планшетные компьютеры и т.п. Например, доля от продаж товаров в фирменных салонах связи МТС уже составляет 10% от общих доходов группы по всем странам присутствия, увеличившись на 71% (по сравнению 1 кв. 2016 к 1 кв. 2015 гг.), что в абсолютных цифрах составило 10,7 млрд руб. за квартал.

Процессная подсистема. Современная организация связи также не ограничивается лишь предложением услуг и товаров. На рынке корпоративных клиентов активно продвигаются предложения по проведению различных работ в рамках системной интеграции, по установке и наладке оборудования в офисе клиента и т.п. Компания МТС специально приобрела в 2015 г. системного интегратора NVision за 15 млрд руб. для осуществления соответствующих проектов в телекоммуникационной сфере. Эти работы тесно связаны с телекоммуникационными услугами и являются скорее дополнением к ним.

Работы технического характера организуются не только для юридических, но и для физических лиц – провайдеры предлагают своим частными абонентам возможность ремонта компьютеров, подключения к сети, настройки и пр. Кроме того операторами проводятся различные работы по развертыванию и поддержанию существующей инфраструктуры собственных сетей.

Проектная подсистема. Преобразование самой экономичной системы, которое указывает на проектный тип системы, кроется в изменениях, происходящих с операторами связи, особенно явно прослеживающихся в последние годы. Ландшафт телекоммуникационного рынка, как в мире, так и российского сегмента, изменяется, и такие изменения несут в себе кардинальную смену самого подхода к оказанию услуг связи в широком понимании этого термина. Развитие данного рынка ранее развивалось логично – операторы подвижной связи обеспечивали услуги сотовой и т.п. видов связи; проводные операторы – услуги стационарной связи; провайдеры предоставляли доступ в Интернет. Сейчас же практически не существует крупного оператора, который предоставляет только характерные для его технологической ниши услуги – каждый из них комбинирует в себе черты и оператора стационарной связи, и провайдера Интернета, и оператора платного телевидения, реже – оператора сотовой связи. Теперь никто из лидеров рынка и более мелких игроков не уточняет, какие именно виды те-

лекоммуникационных услуг он предлагает, так как их ассортимент настолько широк и разнообразен, что это становится нецелесообразным. Из операторов связи и провайдеров они преобразовались в поставщиков полного комплекса телекоммуникационных услуг, чьи особенности подробно описаны в (Cowhey and Aronson, 2012; Warf, 2013; Розанова, Юшин, 2015). Подобное стало возможным не только за счет многочисленных процессов поглощения, но и за счет вступления в партнерские взаимоотношения между конкурентами, что академик В.М. Полтерович назвал «философией сотрудничества» (Полтерович, 2015).

Первой ласточкой подобного объединения непосредственных конкурентов стала Швеция. Еще в 2009 г. для строительства сети в мобильном стандарте LTE было создано совместное предприятие Net4Mobility, финансируемое на паритетных началах двумя крупными скандинавскими операторами – Telenor и Tele2 AB, чтобы обслуживать их абонентов. Разделив расходы, две эти компании за короткий срок смогли сообща построить единую сеть на достаточно большой территории страны. Подобные примеры позже появились и в России (Кобылко, 2015): совместное развитие конкурентами сетей связи различных технологий стало обычным. Это позволяет операторам экономить время и средства в процессе внедрения новых услуг и выхода на новые рынки – как в пространственном, так и технологическом смысле. В подобных партнерских процессах и заключается проектная составляющая оператора связи как СЭС.

На примере МТС оценим доли четырех основных подсистем, выявленные в деятельности компании, в денежном выражении. По итогам 2015 г. МТС является лидером по количеству клиентов на рынке подвижной связи России с числом абонентов по данным из отчета за 2015 г. около 77,3 млн абонентов. Количество клиентов в фиксированном сегменте бизнеса также является одним из крупнейших: телефония – 3,5 млн; доступ в Интернет – 2,6 млн; платное телевидение – 2,7 млн.

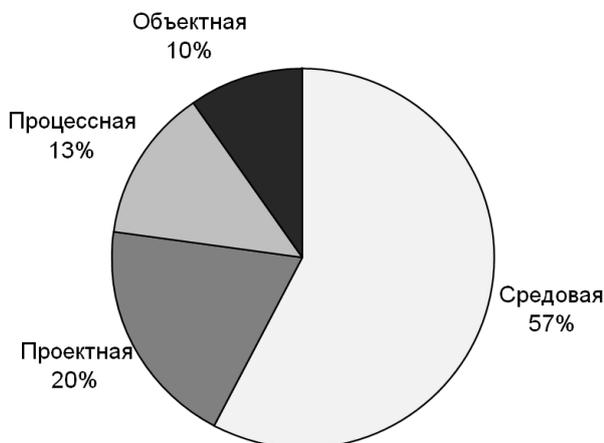


Рис. 1. Доли основных подсистем, выявленные в деятельности МТС
Источники: годовой отчет МТС за 2015 г., расчеты автора

Из рис. 1 видно, что средовая подсистема занимает крупную, но не подавляющую часть бизнеса компании. Это не удивительно – доля *средовой* системы складывается из доходов от непосредственного предоставления услуг различных видов связи физическим и юридическим лицам (без учета других операторов), которые на данном этапе развития телекоммуникационной отрасли продолжают составлять основную статью дохода любого оператора связи. В то же время прочие типы подсистем также занимают заметную долю деятельности.

Около 20% занимает *проектная* подсистема, выраженная через показатель капитальных затрат (CAPEX), включающий в себя расходы на развитие инфраструктуры в регионах присутствия и ее модернизацию. При этом данные расходы рассматрива-

ются «по модулю», как положительный показатель, – в качестве вложений в доходы будущих периодов прочих типов подсистем.

Услуги, оказываемые другим операторам связи на правах партнерских взаимоотношений, иллюстрируют *процессную* подсистему. Они складываются из таких показателей, как услуги роуминга, услуги межсетевых соединений (т.н. интерконнект), платежей от аренды антенно-мачтовых сооружений и т.п. Данные показатели не находят прямого отражения в годовых отчетах компаний, но оценки аналитиков рынка показывают, что суммарно они не должны превышать 18,5% в доходах от предоставления всех видов услуг компании. На основе данных оценок и был сделан расчет доли данной подсистемы в общем объеме.

Доходы от продажи оборудования, прежде всего брендированных устройств МТС в салонах собственной дилерской сети, также показывает рост и в денежном выражении в 2015 г. составили 40,3 млрд руб. Этот вид дохода оператора и был отнесен к деятельности в области *объектной* подсистемы.

На примере компании МТС видно, что ее подсистемы представлены хоть и не в пропорциональных размерах относительно друг друга, но каждая из них имеет заметную долю в общем объеме. Именно поэтому необходимо рассматривать оператора связи как полисистемную организацию, в которой не доминирует какая-то одна система, а выражены достаточно широко все четыре типа систем в их деятельности. Отметим при этом, что средовая составляющая (услуги связи) по-прежнему занимает большую долю в общей совокупности систем.

Формирование стратегии полисистемной компании

Российский рынок телекоммуникационных услуг многие годы показывал устойчивые темпы развития, но на данном этапе, связанном со стагнацией его темпов, операторам связи необходимо искать новые способы монетизации (*Тихвинский, Минов, 2014; Горошко, Горошко, 2015*), которые без сомнения будут заключаться в наращивании трех других составляющих СЭС операторов связи в противовес средовой подсистеме. По утверждениям на официальных сайтах крупнейших российских операторов, начиная с 2012 г. каждый из них принял к реализации свои стратегии – впервые или они были сформированы заново. Операторы связи в них основное внимание уделяют «услуживой» и технической составляющим. Руководствуясь терминологией из монографий (*Клейнер, 1998; 2008*), операторы связи придают первостепенное значение товарно-рыночной и технико-технологической составляющим своих стратегий как *базовым*. Следует понимать, что это не стратегии в чистом виде, а скорее лозунги или тезисы долгосрочного развития, информация для прессы и т.п., специальным образом сжатая и адаптированная для широкого круга лиц.

Таблица 1

Стратегические приоритеты крупнейших операторов связи России

Оператор связи	Годы реализации	Стратегические приоритеты
ВымпелКом	2015–н/в (рамках общей стратегии холдинга VimpelCom Ltd. ²)	VimpelCom Ltd.: сокращение операционных и капитальных затрат; улучшение операционных показателей; внедрение цифровых технологий; поиск новых источников выручки. «ВымпелКом» Россия: расширение деятельности по стране в целом и в регионах; развитие дополнительных услуг связи; выход на новые смежные рынки; улучшение качества обслуживания клиентов.

² Международная холдинговая компания, зарегистрированная на Бермудских островах со штаб-квартирой в Амстердаме, контролирующая телекоммуникационные активы в СНГ, Италии и ряде стран Азии и Африки. В частности, ей принадлежит компания «ВымпелКом» и ряд других компаний, оказывающих услуги под торговой маркой «Билайн». Является шестым в мире по числу клиентов оператором связи с абонентской базой 222 млн на конец 2015 г. в 20 странах.

Окончание табл. 1

Оператор связи	Годы реализации	Стратегические приоритеты
МегаФон	2012–н/в (обновлена в 2015 г.)	Обеспечение потребностей цифровых абонентов; развитие взаимодействия с интернет-компаниями и ОТТ-сервисами ³ ; развитие собственных инновационных продуктов и услуг; своевременное строительство и модернизация сети; поиск и реализация новых точек роста.
МТС	2014–2016	Передача данных: укрепление лидерства на российском рынке мобильной передачи данных, конвергенции с фиксированными сетями и использование собственной розничной сети для увеличения проникновения смартфонов. Дифференциация услуг: развитие уникальных продуктов и услуг МТС. Дивиденды: поступательное повышение показателей денежного потока и направление значительной его части на дивидендные выплаты.
Ростелеком	2013–н/в (озвучены приоритеты до 2020 г.)	Фиксированный сегмент: ускоренное развертывание оптоволоконных сетей последней мили; усиление конкурентных преимуществ на розничном рынке ШПД; предоставление пакетированных услуг; лидерство в сегменте платного телевидения; фокус на цифровые платформы и услуги. Мобильный сегмент: совместное предприятие с «Теле2 Россия»; ускоренное развертывание сетей 3G/4G ⁴ ; поддержание высокого уровня операционной эффективности; конвергенция услуг с фиксированным сегментом; эффективное использование собственной магистральной и опорной сети.

Источник: данные официальных сайтов операторов

Из табл. 1 видно, что каждый из операторов подходит к итоговому виду стратегии по-разному. Как известно, существуют две формы представления – стратегию можно представлять как целевое пространство, чаще выражаемое в количественных показателях, и как целостную совокупность взаимосвязанных стратегических решений – в качественных. Чаще операторы формируют стратегию в виде качественных показателей (в данных случаях – не стратегических решений, а все тех же «тезисов долгосрочного развития»). Исключение составляет компания «Ростелеком», применяющая смешанный вид, чья «стратегия развития» размещена на сайте довольно подробно – ее версия от 7 декабря 2015 г., представленная на Дне инвестора, прописана на 72-х слайдах презентации и доступна для всех желающих. Она содержит как качественные, так и количественные достижимые показатели.

Почему операторы распространяют данную информацию и, в случае компании «Ростелеком», делают это настолько подробно? С одной стороны, ответ очевиден – все они являются публичными компаниями и обязаны функционировать открыто. Но подобная публичность не относится к стратегическим аспектам ее деятельности. Также стоит понимать, что данные «тезисы долгосрочного развития» в подавляющем большинстве всецело отвечают тенденциям развития отрасли телекоммуникаций, и их презентация в открытом доступе не является чем-то экстраординарным (исключение составляют планируемые количественные показатели). В данном случае целесоо-

³ ОТТ (Over-the-Top) – доставка видеосигнала от провайдера контента на устройство пользователя (приставку, компьютер, мобильный телефон) по сетям передачи данных, часто без прямого контакта с оператором связи.

⁴ 3G/4G – технологические поколения подвижной связи; третье и четвертое, соответственно.

бразно также напомнить, что нет однозначных рекомендаций к уровню доступности стратегии для широкого круга лиц, в т.ч. для конкурентов. Существует большое количество различных подходов к этому вопросу – (см. напр.: Чекова, 2010). В частности, И. Ансофф однозначно утверждает, что стратегия компании не может быть выражена явно, потому что истинные свои цели фирма должна стараться скрыть от конкурентов (*Ansoff and McDonnell, 1988*). С другой стороны, Г. Минцберг в своем подходе 5P (или «5П») рассматривает вариант широкого информирования об избранной стратегии с целью обмана конкурентов, а возможно, даже желания их испугать своими амбициозными планами – суть стратегии должна ясно выражать цели и задачи развития компании для всех ее сотрудников, но быть неочевидной для внешних игроков (*Mintzberg et al., 2002*).

Практика показывает, что организации связи весьма неоднозначно подходят и к процессу самого формирования стратегии. Это касается и горизонта формирования стратегии, и кем стратегия должна создаваться. Российские операторы связи предпочитают самостоятельно формировать свою стратегию, не пользуясь услугами сторонних специализированных компаний. Например, в компании «Ростелеком» за формирование стратегии развития, принятой в 2013 г., отвечал специальный отдел, состоящий из двух человек; в компании МТС формированием стратегии «ЗД» (и более ранних) занимался технический департамент на основе тенденций развития технической составляющей рынка телекоммуникаций. Сторонние организации, например, консалтинговые агентства, осуществляют общее консультирование, сбор статистической информации о конкурентах и рынке в целом, обобщение тенденций развития отрасли. Но фактическая работа по формированию стратегии проводится сотрудниками непосредственно компании-оператора.

В связи с выявленной полисистемностью любого современного оператора связи, для подобной организации целесообразно предложить рекомендации относительно подхода к формированию ее комплексной стратегии. Предлагаемый ниже подход к стратегии полисистемной компании позволяет провести комплексный процесс ее формирования и учесть большее количество возможных вариантов стратегических решений, которые могут быть приняты к исполнению. Необходимо проводить такие работы исходя из рекомендаций СЭТ по формированию стратегии.

СЭТ предусматривает различные взгляды на формирование комплексной стратегии компании, относящейся к одному из четырех типов систем (табл. 2).

Таблица 2

Характеристики стратегий для разных типов СЭС

Тип системы	Характеристика стратегии
Объект	Носит бессрочный характер, меняется при существенном изменении условий
Среда	Стратегический аутсорсинг
Процесс	Скользящее планирование с фиксированным периодом
Проект	Фиксированный срок планирования

Источник: (Клейнер, 2010. Табл. 7).

В то же время возникает необходимость разработать единый подход для полисистемной компании, поскольку применить микст из четырех видов «стратегий как систем» не представляется возможным, так как нельзя, например, совместить бессрочный подход к формированию стратегии для объектного типа и фиксированный срок планирования, рекомендуемый для проектного типа организации. В этой связи представляется рациональным перейти от практики самостоятельного формирования стратегии к ее совместной разработке вместе со специализированной сторонней ком-

панией на основе комбинации взаимосвязанных и гармонизированных стратегических решений, а временной промежуток реализации сделать бессрочным. Также данный подход призван помочь органично сочетать специфические знания сотрудников о своей компании и профессиональные компетенции в области стратегического планирования консалтинговых фирм, что должно положительно сказаться на сбалансированном и гармоничном развитии такой разносторонней компании, какой является полисистема.

Однако стоит понимать, что существует трудность согласования различных компонентов формируемой стратегии между трудовым коллективом и специализированной аутсорсинговой компанией. Сами представители операторов связи, которым довелось поработать в нескольких компаниях, отмечают, что каждая из них уникальна и не похожа на другую, как по своей корпоративной культуре, так и по подходу к решению одних и тех же вопросов. И это при том, что данные компании работают на одном рынке, в одной стране, у них примерно одинаковые тенденции развития, схожие тарифные планы и пр. Такие проблемы возникают и при взаимодействии с консалтинговыми агентствами – разные формы представления информации, разная детализация, расхождения в подсчетах одного и того же параметра и т.п. Подобные несогласования должны быть решены с помощью принятия единой формы сбора, обработки и хранения информации по мониторингу внешней и внутренней среды предприятия (Качалов, Слепцова, 2016) между клиентом (оператором связи) и консультантом – сторонней организацией (консалтинговым агентством, специализирующимся на стратегическом планировании).

Таким образом, предлагаемая комбинация подходов представляется перспективной по следующим причинам:

1. Именно совместный объектный и средовой подход к формированию стратегии может считаться долгосрочным: в случае принятия к реализации стратегии, сформированной при помощи данных подходов, последствия от исполнения утвержденных стратегических решений будут иметь труднообратимый характер.

2. И процессный, и проектный подход к формированию стратегии «... не вписывается в рамки стратегического планирования» (Клейнер, 2010. Табл. 7), в силу «цикличности» процессного и ограниченности во времени проектного типов СЭС. Однако очевидно, что столь крупному и сложному организму, как полисистемная компания, стратегия необходима для гармоничного и согласованного развития.

3. Появляется возможность сформировать стратегию в форме структурированного списка, в котором каждое структурное подразделение сможет выявить относящиеся к ее функциям варианты решений. Это позволит проще и доступнее донести до сотрудников трудового коллектива не только общую суть комплексной стратегии, но и наглядно представить все составляющие ее части для успешной реализации.

4. Бессрочность принимаемой стратегии не будет накладывать временных ограничений для ее реализации, в силу чего для полисистемы появляется возможность следования избранной стратегии в различных сферах своей деятельности. Отказ от жесткого срока реализации стратегии и ее разработка с бессрочным горизонтом планирования позволят реализовывать избранный план до тех пор, пока не произойдут существенные изменения во внешней и внутренней среде организации. Это особенно важно в динамичных отраслях, к которым без сомнения относится телекоммуникационная сфера. Заметим, что возможность корректировки стратегии в связи с изменениями внешней среды компании также предусматривается рядом публикаций (см. напр.: *Стратегии бизнеса, 1998; Клейнер, 2008; Thompson and Strickland, 2001. Ch. 1*). Уже сейчас данная тенденция начинает прослеживаться в стратегиях операторов связи. Это, например, вариант «короткой» стратегии МТС, рассчитанной на два года (с 2014 по 2016 гг.). С другой стороны, присутствуют варианты «продолжительных» стратегий компаний «МегаФон» и «Ростелеком», чьи приоритеты, озвученные в 2012 и 2013 гг. соответственно, в 2015 г. были скорректированы.

Совместный подход может быть реализован посредством прохождения через следующие этапы (табл. 3).

Таблица 3

Этапы совместного формирования комплексной стратегии оператора связи как полисистемной компании

Этап 1	Определение оператором связи общей концепции, объясняющей, для чего должна быть сформирована комплексная стратегия, для достижения каких целей или ключевых показателей
Этап 2	Разработка оператором связи технико-технологической составляющей комплексной стратегии, а сторонней организацией, специализирующейся на стратегическом планировании, маркетинговой (товарно-рыночной) стратегии
Этап 3	Совместное согласование маркетинговой и технико-технологической стратегий как базовых составляющих комплексной стратегии
Этап 4	Разработка остальных стратегий с учетом согласованности с двумя базовыми
Этап 5	Окончательное формирование комплексной стратегии с учетом проверок непротиворечия составных стратегий с базовыми и прочее
Этап 6	Принятие к реализации оператором связи совместно сформированной комплексной стратегии

Для организации сохраняется возможность определить для себя: в каком виде она будет формировать новую комплексную стратегию – в виде качественного описания последовательности действий или в смешанном количественно-качественном виде, где будут указаны конечные желаемые достижимые показатели деятельности. Обе эти формы позволяют наметить заранее (именно наметить) и/или уже в процессе реализации избранной бессрочной стратегии определить, в каком случае можно считать, что внешняя и внутренняя среда изменились и необходимо корректировать старую или формировать новую стратегию развития. Такими изменениями могут являться, например, достижение намеченных количественных показателей или нецелесообразность применения каких-либо стратегических решений в изменившихся реалиях рынка.

Заключение

Подводя итог вышесказанному, можно сделать три основных вывода:

1. Специфические пути развития современного оператора связи, достижение предела экстенсивного развития, поиски новых форм дополнительных доходов и способов экономии ресурсов заставляют их вступать в партнерские отношения со своими непосредственными конкурентами. Подобная философия сотрудничества ярко проявляется на современном этапе жизни российского телекоммуникационного рынка и накладывает определенный отпечаток на его дальнейшую деятельность.

2. Оператор связи является сложной компанией со специфической формой функционирования, носящей в себе признаки полисистемной компании. Для подобных СЭС характерно наличие в видах деятельности черт всех четырех типов подсистем, каждая из которых имеет заметный вес в общем объеме, что указывает на особенности формирования комплексной стратегии такой компании.

3. Для подобных организаций видится рациональным применять смешанный подход к вопросу формирования стратегии развития, который от прочих отличается бессрочной формой представления, состоящей из набора долгосрочных решений, сформированных самим оператором связи совместно со сторонней компанией, специализирующейся в области стратегического планирования. Применение подобного

смешанного подхода позволит полисистемным компаниям сформировать гармонизированную и согласованную стратегию развития с учетом сложного ландшафта рынка.

ЛИТЕРАТУРА

Афанасьев Д.В., Вертакова Ю.В. (2015). Анализ проблем стратегического управления деятельностью операторов связи в России // *Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии*, № 1, с. 65–71.

Горошко Э.Г., Горошко И.В. (2015). Некоторые проблемы развития сферы электро-связи в России // *Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 4. Материалы XVI всероссийского симпозиума*. М.: ЦЭМИ РАН, с. 63–65.

Качалов Р.М., Слепцова Ю.А. (2016). Проектирование канала обратной связи для реализации стратегического решения // *Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 5. Материалы XVII всероссийского симпозиума*. М.: ЦЭМИ РАН, с. 84–85.

Клейнер Г.Б. (ред.) (1998). Стратегии бизнеса. Аналитический справочник. М.: КОНСЭКО.

Клейнер Г.Б. (2008). Стратегия предприятия. М.: Дело, 2008. 568 с.

Клейнер Г.Б. (2010а). Новая теория экономических систем и ее приложения // *Журнал экономической теории*, № 3, с. 41–58.

Клейнер Г.Б. (2010b). Развитие теории экономических систем и ее применение в корпоративном и стратегическом управлении / *Препринт # WP/2010/269*. М.: ЦЭМИ РАН, 59 с.

Клейнер Г.Б. (2015) Концепция системной модернизации отечественных предприятий // *Вестник Самарского государственного экономического университета*, № 1, с. 26–35.

Кобылко А.А. (2015). Оператор связи как социально-экономическая система // *Экономический анализ: теория и практика*, № 38, с. 37–48.

Кобылко А.А. (2016). Современные операторы связи: исследование с позиции системной экономической теории // *Экономическая наука современной России*, № 2, с. 118–124.

Корнаи Я. (2002). Системная парадигма // *Вопросы экономики*, № 4, с. 4–22.

Полтерович В.М. (2015). От социального либерализма – к философии сотрудничества // *Общественные науки и современность*, № 4, с. 41–64.

Розанова Н.М., Юшин А.В. (2015). Механизм трансформации сетевого рынка в цифровую эпоху // *Terra Economicus*, т. 13, № 1, с. 73–88.

Рыбачук М.А. (2016). Организационная архитектура предприятия с точки зрения новой теории экономических систем // *Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 5. Сборник материалов XVII всероссийского симпозиума*. М.: ЦЭМИ РАН, с. 143–145.

TMT-consulting (2016). Телекоммуникационный рынок – 2015. Аналитический отчет, апрель.

Тихвинский В.О., Минов А.В. (2014). Исследование принципов тарификации услуг М2М // *T-Comm: Телекоммуникации и транспорт*, № 3, с. 54–56.

Чекова Е.М. (2010). Ретроспектива разработки стратегий развития предприятия // *Вестник Самарского государственного экономического университета*, № 11, с. 86–90.

Ansoff H. and McDonnell E. (1988). *The New Corporate Strategy*. New York: Wiley, 258 p.

Cowhey P. and Aronson J. (2012). *Transforming Global Information and Communication Markets: the Political Economy of Innovation*. Cambridge, MA: MIT Press, 352 p.

Kornai J. (1998). *The System Paradigm* // *William Davidson Institute Working Papers Series 278*, William Davidson Institute of Michigan.

Mintzberg H., Lampel J., Ghoshal S. and Quinn J.B. (2002). *The Strategy Process: Concepts, Context and Cases*. Prentice Hall, 1000 p.

Porter M. (1998). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press, 397 p.

Thompson A. and Strickland A. (2001). *Strategic Management: Concept and Cases*. McGraw-Hill/Irvin, 1079 p.

Warf B. (2013). Geographies of Global Telephony in the Age of the Internet // *Geoforum*, vol. 45, pp. 219–229.

REFERENCES

Afanasyev D.V. and Vertakova Yu.V. (2015). Analysis of problems of strategic management activity of telecom operators in Russia. *Teoriya i praktika servisa: ehkonomika, sotsial'naya sfera, tekhnologii*, no. 1, pp. 65–71. (In Russian.)

Chekova E.M. (2010). Corporate Strategy Elaboration in Retrospective. *Bulletin of Samara State University of Economics*, no. 11, pp. 86–90. (In Russian.)

Goroshko E.G. and Goroshko I.V. (2015). Some Problems of Development of Telecommunications in Russia. *Strategic Planning and Evolution of Enterprises. Section 4: Materials of the 16th Russian Symposium*. Moscow: CEMI RAS, pp. 63–65. (In Russian.)

Kachalov R.M. and Sleptsova Yu.A. (2016). Design of the Feedback Channel for Implementation of Strategic Decisions. *Strategic Planning and Evolution of Enterprises. Section 5: Materials of the 17th Russian Symposium*. Moscow: CEMI RAS, pp. 84–85. (In Russian.)

Kleiner G.B. (ed.) (1998). *Business strategy: Guidance*. Moscow: CONSECO. (In Russian.)

Kleiner G.B. (2008). *Strategy of Enterprise*. Moscow: Delo, 568 p. (In Russian.)

Kleiner G.B. (2010a). The New Theory of Economic Systems and Its Applications. *Journal of Economic Theory*, no. 3, pp. 41–58. (In Russian.)

Kleiner G.B. (2010b). The Development of the Economic Systems Theory and Its Applications on Corporate Governance and Strategic Management. *Working paper # WP/2010/269*, Moscow: CEMI RAS, 59 p. (In Russian.)

Kleiner G.B. (2015). The Concept of Systemic Modernization of Domestic Enterprises. *Bulletin of Samara State University of Economics*, no. 1, pp. 26–35. (In Russian.)

Kobylko A.A. (2015). Telecommunication operator as a social and economic system. *Economic Analysis: Theory and Practice*, no. 38, pp. 37–48. (In Russian.)

Kobylko A.A. (2016). Modern Telecommunication Operators: a Study from the Point of View of the System Economic Theory. *Economics of Contemporary Russia*, no. 2, pp. 118–124. (In Russian.)

Kornai J. (2002). The System Paradigm. *Voprosy Ekonomiki*, no. 4, pp. 4–22. (In Russian.)

Polterovich V.M. (2015). From Social Liberalism Towards the Philosophy of Collaboration. *Social Sciences and Modernity*, no. 4, pp. 41–64. (In Russian.)

Rozanova N.M. and Yushin A.V. (2015). Transformation Mechanism of Network Markets in Digital Era. *Terra Economicus*, vol. 13, no. 1, pp. 73–88. (In Russian.)

Rybachuk M.A. (2016). Organizational Enterprise Architecture from the Point of View of New Theory of Economic Systems. *Strategic Planning and Evolution of Enterprises. Section 5: Materials of the 17th Russian Symposium*. Moscow, CEMI RAS, pp. 143–145. (In Russian.)

Tikhvinsky V.O. and Minow A.V. (2014). Study the Principles of Charging M2M Services. *T-Comm: Telecommunication and Transport*, no. 3, pp. 54–56. (In Russian.)

TMT-consulting (2016). *Russian Telecommunication Market – 2015*. Analytic report, April. (In Russian.)

Ansoff H. and McDonnell E. (1988). *The New Corporate Strategy*. New York: Wiley, 258 p.

Cowhey P. and Aronson J. (2012). *Transforming Global Information and Communication Markets: the Political Economy of Innovation*. Cambridge, MA: MIT Press, 352 p.

Kornai J. (1998). The System Paradigm. *William Davidson Institute Working Papers Series 278*, William Davidson Institute of Michigan.

Mintzberg H., Lampel J., Ghoshal S. and Quinn J.B. (2002). *The Strategy Process: Concepts, Context and Cases*. Prentice Hall, 1000 p.

Porter M. (1998). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press, 397 p.

Thompson A. and Strickland A. (2001). *Strategic Management: Concept and Cases*. McGraw-Hill/Irwin, 1079 p.

Warf B. (2013). Geographies of Global Telephony in the Age of the Internet. *Geoforum*, vol. 45, pp. 219–229.

DOI: 10.18522/2073-6606-2016-14-3-63-86

ИЗЛЕЧЕНИЕ ОТ «БРИТАНСКОЙ БОЛЕЗНИ», ИЛИ СПЕЦИФИКА ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ ВЕЛИКОБРИТАНИИ В 1980-е годы¹

А.А. МАЛЬЦЕВ,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры мировой экономики Уральского государственного
экономического университета, г. Екатеринбург, Россия,
e-mail: almalzev@mail.ru;

С.И. НЕВСКИЙ,

кандидат экономических наук, доцент экономического факультета
Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова,
г. Москва, Россия,
e-mail: nevskij@econ.msu.ru

В статье рассмотрены особенности трансформации экономики Великобритании в 1980-е гг. Показано, что благодаря экономическим преобразованиям Маргарет Тэтчер Соединенное Королевство не только излечилось от «британской болезни», но и превратилось в одну из первых «постиндустриальных наций» в мире. Авторы считают, что главной причиной британского «институционального склероза» 1960–1970-х гг. являлись сложности с адаптацией институциональной структуры фордистского государства всеобщего благоденствия с присущей ему полной занятостью, социальным коллективизмом, приоритетом промышленного производства и государственным интервенционизмом к вызовам новой эры постфордистского социально-экономического роста с его ставкой на развитие сферы услуг, индивидуализм и децентрализацию государственного сектора. Тэтчеризм рассматривается авторами как способ расчистки институциональных пережитков индустриальной эпохи, препятствующих переходу экономики Британии на новый постиндустриальный этап экономического роста. Особое внимание в статье уделяется изучению причин, по которым монетаризм вытеснил кейнсианство в качестве мейнстрима британского политического и экономического дискурса 1980-х гг. По мнению авторов, выбор праволиберального течения экономической мысли в качестве фундамента тэтчеризма был обусловлен не столько теоретической красотой данных идей, якобы очаровавших «железную леди» и ее соратников, сколько соответствием данных концепций насущным хозяйственным задачам эпохи. Систематизируются отличительные черты экономической философии тэтчеризма. Главной из них стало замещение основанной на государственном патернализме «культуры зависимости» «культурой предпринимательства», поощряющей личную инициативу и ответственность. В конечном счете, благодаря болезненным, но необходимым реформам 1980-х гг. Британия снова стала Великой.

¹ Статья выполнена при поддержке гранта Президента РФ № МК-5700.2016.6.

Ключевые слова: монетаризм; кейнсианство; тэтчеризм; экономика Великобритании; постиндустриализм; социально-экономические реформы; созидательное разрушение

RECOVERY AFTER THE «BRITISH DISEASE»: SPECIAL EXPERIENCE OF THE UK ECONOMY TRANSFORMATION IN THE 1980s

Alexander MAL'TSEV,

PhD in Economics,
Associate Professor of the Global economy department,
Ural State University of Economics, Yekaterinburg, Russia,
e-mail: almalzev@mail.ru;

Sergey NEVSKIY,

PhD in Economics,
Associate Professor of the Faculty of Economics,
Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia,
e-mail: nevs kij@econ.msu.ru

The article deals with the analysis of the specificity of Britain's economy transformation in the 1980s. It has been shown that thanks to the economic reforms of Margaret Thatcher the United Kingdom was able not only to recover from the "British disease", but also to become one of the world's first "post-industrial nation". Authors believe that the main cause of British "institutional sclerosis" in 1960–1970s were difficulties with the adaptation of the institutional structure of the Fordist welfare state with its inherent tendency towards full employment, social collectivism, focus on industrial production and state interventionism to the new challenges of post-Fordist era of socio-economic development with its priority of service sector development, individualism and public sector decentralization. Thatcherism is interpreted by the authors as a way of clearing the institutional remnants of the industrial age, preventing the transition of the British economy to the new post-industrial stage of economic growth. Special attention is paid to the study of reasons by which Keynesianism was replaced by Monetarism as a mainstream in British political and economic discourse of the 1980s. The distinctive features of the economic philosophy of Thatcherism are systematized. The main of them was the replacement of the "dependency culture", based on state paternalism by the "entrepreneurial culture", promoting personal initiative and responsibility. Ultimately, thanks to the painful but necessary reforms of 1980s Britain became Great once again.

Keywords: Monetarism; Keynesianism; Thatcherism; the economy of Great Britain; post-industrialism; socio-economic reforms; creative destruction

Acknowledgement: The preparation of the article has been supported by the grant of the President of the Russian Federation No. MK-5700.2016.6.

JEL classifications: B30, N10, O52, P16

Преобразования в экономике Соединенного Королевства, произошедшие в 1980-х гг. и вошедшие в историю под названием тэтчеризма, по-прежнему приковывают к себе внимание экономистов, социологов, философов и других обществоведов. Причины повышенного интереса к событиям более чем четвертьвековой давности, по-видимому, кроются в том, что масштаб и противоречивость реформ Маргарет Тэтчер позволяют ученым, принадлежащим к разным наукам и идейно-философским течениям мысли, найти в них нечто созвучное своим профессиональным интересам и политическим взглядам. Естественно, многогранность изменений, произошедших в хозяйственной системе Великобритании, породила широкий спектр их оценок.

Например, именитый французский экономист Томас Пикетти интерпретирует экономическую политику Великобритании 1980-х гг. как комплекс мероприятий, задуманных для «отмены "социального государства", которое, якобы, подрывает неунывающий дух англосаксонских предпринимателей», и нацеленных «на возвращение к чистому капитализму девятнадцатого века, который даст возможность... Британии снова достичь превосходства» (Piketty, 2014. P. 98). Отмечая назревшую к концу 1970-х гг. необходимость перестройки экономики Туманного Альбиона, профессор Лондонской школы экономики Тим Бесли подчеркивает антисоциальную направленность проведенной трансформации. «В способе осуществления ее (Тэтчер. – Авт.) реформ, несмотря на то что многие из них были необходимы, читается бесчеловечный подтекст», – утверждает английский экономист (*Economics Review*, 2012–2013. P. 2).

Не менее критично хозяйственные преобразования эпохи тэтчеризма оценивает один из авторитетнейших современных социологов Энтони Гидденс, именуя их «радикальной доктриной, ориентированной на выхолащивание политического ландшафта» (Giddens, 2000. P. 8). Видный американский философ Иммануил Валлерстайн также указывает на неэкономическую подоплеку британских реформ 1980-х годов, конечной целью которых, как могло показаться, являлась расчистка политического поля для нового класса. «Она (Тэтчер. – Авт.), – пишет мыслитель, – отстранила от власти последних аристократов и передала власть в руки ноющих нуворишей-предпринимателей и вертикально мобильных псевдо-яппи» (цит. по: *Beunders*, 2011. P. 435). Целый ряд известных публицистов и общественных деятелей считают, что следствием проведенных Тэтчер реформ стало укоренение в британском обществе культуры толерантности к вопиющему имущественному неравенству, а также культура жадности и эгоизма (Grimley, 2012. P. 93; Skidelsky, 2013; Kelner, 2013). Наверное, во многом из-за таких воззрений в Британии и за ее пределами сформировалось впечатление, будто «тэтчеризм был национальной катастрофой, которая по-прежнему отравляет нас» (Jones, 2013).

Впрочем, целый ряд влиятельных экспертов рассматривают перемены в экономике и социальной сфере Соединенного Королевства, произошедшие в 1980-е гг., не в столь апокалиптическом ключе. Так, историки экономики Николас Крафтс и Джанни Тониоло видят в реформах, осуществленных Тэтчер, демонтаж институциональных структур, «пагубно сказывавшихся на британской экономике в годы золотого века (1950–1973 гг. – Авт.)» (Крафтс, Тониоло, 2013. С. 441). Политолог из Гуродского университета Лидса Роберт Лич указывает на то, что «"Тэтчеризм" может интерпретироваться как проявление перехода Соединенного Королевства к постмодернистской, постиндустриальной, глобальной экономике» (Leach, 2009. P. 71). В этом же русле рассуждает экономический географ Рон Мартин. По мнению кембриджского профессора, в середине 1970-х гг. экономика Великобритании попала в мощную «бурю созидательного разрушения», закончившуюся к началу XXI столетия превращением «индустриального капитализма» в «постиндустриальный капитализм» (Martin, 2004. P. 29).

Мы придерживаемся схожей трактовки социально-экономических сдвигов, разворачивавшихся в 1980-е гг. в Великобритании. Главной целью настоящей статьи явля-

ется доказательство того, что реформы Тэтчер вовсе не являлись «чистым наказанием для Соединенного Королевства», на чем настаивал знаменитый посткейнсианец сэра Николас Калдор (*цит. по: Pasinetti, 2007. P. 128*), а выступили в качестве болезненного, но необходимого комплекса мероприятий, оказавших мощный saniрующий эффект на экономику Британских островов. В частности, именно в тэтчеровские годы удалось решить многие застарелые структурные проблемы и расчистить институциональные «завалы», накопившиеся в хозяйственной системе страны. В результате Британия в Старом Свете стала одним из пионеров в переходе от фордистского государства всеобщего благоденствия, с присущей ему массовой занятостью, главенством промышленности, социальным коллективизмом и государственным интервенционизмом, на постфордистскую траекторию социально-экономического развития, для которой оказался свойствен приоритет сферы услуг, индивидуализм и разгосударствление общественного сектора. Таким образом, тэтчеризм облегчил встраивание британского бизнеса в «новую экономику», опирающуюся на производство «наукоемких» услуг и информации, тем самым заложив основы процветания Соединенного Королевства на рубеже второго и третьего тысячелетий (*Britain, 2004*).

Структура статьи выглядит следующим образом. В первой части работы мы рассмотрим факторы, обусловившие на рубеже 1970–1980-х гг. нарастание несоответствия постулатов неокейнсианства, выступавшего в те времена политэкономическим мейнстримом по отношению к менявшимся хозяйственным реалиям. Во втором разделе будут выявлены основные концептуальные принципы социально-экономической программы консервативного правительства под руководством Маргарет Тэтчер. В третьем разделе речь пойдет о специфике практического применения экономической философии тэтчеризма и некоторых результатах британских реформ 1980-х гг.

1. Развенчание неокейнсианских иллюзий

К концу 1970-х гг. экономика Великобритании оказалась в тисках экономического кризиса, уступавшего по тяжести лишь депрессии 1930-х гг. Схожие с «британской болезнью»² симптомы – сочетание ускорения инфляции, роста безработицы и производственного спада – диагностировались во многих государствах ОЭСР. Подобное развитие событий стало неприятной неожиданностью для экономистов-неокейнсианцев, занимавших в третьей четверти XX столетия доминирующие позиции в экономическом дискурсе, и активно прислушивавшихся к ним политиков³. На протяжении «золотого века» 1950–1973 гг. последователи Джона Мейнарда Кейнса пытались убедить общество в том, что благодаря их «рецептам» хозяйственные кризисы если еще не стали достоянием истории, то уже превращены из пугающего «довоенного динозавра» в безобидную «послевоенную ящерку» (*Hausman, 2000. P. 45*). Так, в 1972 г. один из наиболее ярких представителей данного течения экономической мысли Пол Самуэльсон сделал смелое заявление: «бизнес-цикл настолько хорошо изучен и нейтрализуется, что фактически перестал существовать» (*цит. по: Introduction, 2014. P. 10*). Однако не прошло и десяти лет, как «отец современной экономической теории» скорректировал свои взгляды. «Никто не может уверенно предсказывать будущее, – писал в 1981 г. Самуэльсон. – Тем не менее, я по зрелому размышлению считаю, что последняя четверть XX века будет сильно отставать от третьей по темпам экономического прогресса. Мрачный гороскоп моего старого учителя Йозефа Шумпетера может стать сейчас особо актуальным» (*цит. по: Freeman, 1982*).

Что же заставило такого ученого, как Самуэльсон, которого даже оппоненты не могли упрекнуть в непоследовательности, изменить свою позицию и какие предсказания Шумпетера так врезались в память Нобелевского лауреата?

² Подробнее о «британской болезни» см., например: (*Невский, 2013*).

³ Подробнее см., например: (*Mankiw, 2006. P. 32; Weinstein, 2009*).

С нашей точки зрения, ответы на эти вопросы надо искать в концепции «последовательных индустриальных революций» Шумпетера. В 1939 г. австрийский экономист предположил, что экономика развивается в рамках сменяющих друг друга циклов длиной около 50–60 лет, замещение которых происходит в результате появления предпринимателей, внедряющих в хозяйственный оборот новый набор технологий (*Schumpeter, 1939*). Несмотря на убежденность Шумпетера в уникальности каждой следующей волны экономического развития, в рамках всех циклов прослеживается главная общая закономерность. Вслед за этапом длительного бума, стартующего после начала массового внедрения новых технологий, наступает фаза постепенного затухания хозяйственной активности, когда инновации, некогда выступавшие генератором экономического развития, переходят в фазу «зрелости» и перестают привлекать новых инвесторов. Затем следует период депрессии, в ходе которого происходит «созидательное разрушение» изживших себя институциональных структур, поддерживавших рост предшествующего делового цикла, и тем самым закладывается фундамент для запуска очередной фазы социально-экономического прогресса, которая, впрочем, поначалу начинается с «болезненного процесса модернизации, рационализации и реконструкции» (*цит. по: Heller, 2009. P. 127*).

Однако для Самуэльсона и других неокейнсианцев подобные рассуждения казались, самое большее, не заслуживающей внимания футурологией. Эти ученые не могли согласиться с представлением Шумпетером хозяйственных кризисов как времени торжества необходимого зла, во время которого «ветры созидательного разрушения» освобождают капитал от оков «умирающих» фирм и отраслей, перенося его в новые сектора экономики (*A Necessary Evil, 2002*). В турбулентные 1930–1940-е гг. слушателей лекций и читателей трудов великого австрийца настораживала отнюдь не его «напыщенная проза» (*Heilbroner, 1999. P. 291*). В глазах большинства экономистов, ставших свидетелями Великой депрессии, решение проблемы предотвращения спадов экономической активности являлось одной из главных профессиональных задач. Вполне естественно, что передним краем послевоенной экономической науки стало изучение и «укрощение» бизнес-цикла. Пожалуй, в наибольшей степени на этом поприще преуспели неокейнсианцы, которые к началу 1960-х гг., как казалось тогда, превратились в настоящих макроэкономических кудесников, способных «гарантировать постоянный рост процветания» (*Samuelson, 2008. P. 144*). «... Они настолько постигли бизнес-циклы, что могли, вероятно, отменить их в будущем при нахождении у власти подходящих политиков», – отмечает настрой в среде экономистов 1940–1960-х гг. профессор Корнельского колледжа Тодд Кнооп (*Кнооп, 2010. P. 165*).

Следует отметить, что для подобного оптимизма имелись веские основания. Как известно, в третьей четверти XX столетия человечество перешло из «века катастроф», длившегося, с точки зрения британского историка Эрика Хобсбаума, с 1914 по 1950 гг., в «золотой век беспрецедентного процветания» (Ангус Мэддисон). Материальной основой для этой чудесной метаморфозы, если верить современным неошумпетерианцам, стал бум технологий, относящихся к так называемой четвертой технико-экономической парадигме (ДВС, нефтехимия и др.), чье «зарождение» стартовало в 1910–1920-е гг. Активное развитие целого фейерверка технологических инноваций вызвало перестройку хозяйственных систем развитых государств и высветило проблему организации постоянной «подкачки» спроса, в котором нуждались новые капиталоемкие отрасли. Это ставило на повестку дня задачу формирования институтов, обеспечивающих наращивание потребления, а также создание атмосферы уверенности среди экономических агентов для обеспечения «регулярных и долгосрочных капиталовложений» (*Geddes, 1994. P. 155*). Параллельно шло строительство новой «спросоориентированной» системы социальных отношений, базирующейся на стабильности занятости и высоком уровне доходов (*Peet, Hartwick, 2015*). В данных политико-экономических реалиях экономистам-кейнсианцам отводилась важная роль легитиматоров активистской роли

государства в экономике, в частности, объяснения того, что «фордистская экономическая машина время от времени нуждается в “смазке”, “заправке” и “пришпоривании” со стороны правительства» (Kaletsky, 2010. P. 168).

Однако уже совсем скоро кейнсианская формула «вечного экономического роста»: «государственная поддержка максимально высокой занятости + мягкая денежно-кредитная политика + стимулирование спроса + высокий уровень инвестиций = быстрый рост производства» – перестала работать (Pollard, 1997. P. 106). На смену эре безмятежности 1950–1960-х гг. пришли беспокойные 1970-е, заставившие государства ОЭСР вновь почувствовать грозное дыхание кризиса. Как и предсказывала концепция Шумпетера, могильщиком «прекрасной эпохи» и виновником хозяйственной дестабилизации стало наложение двух трендов: возникновение новых технологий при параллельном сохранении старых институциональных структур (Veggeland, 2009. P. 38).

По мнению специалистов, создание в 1971 г. компанией *Intel* первого микропроцессорного чипа ознаменовало очередную технологическую революцию и открыло человечеству дорогу в цифровой век (Perez, 2009). Однако путь в новую информационную эпоху вовсе не напоминал непринужденную прогулку, а начался с непростой борьбы с инерцией предшествующей организационной системы. Выражением данного противоборства стало растущее несоответствие между зарождавшейся «техно-экономической подсистемой и старыми социо-институциональными рамками» (Freeman, 2007. P. 83).

Между тем, в 1970-е гг. правительства развитых стран не смогли своевременно уловить тенденцию к постепенному смещению центра тяжести отраслевой структуры экономики от материало- и капиталоемких отраслей, составляющих каркас индустриального хозяйства, к наукоемким, сервисным секторам, формирующим сердцевину постиндустриального строя. Более того, политики, как это случилось на рубеже 1920–1930-х гг., готовились к прошлому кризису. С упорством, заслуживавшим альтернативного применения, правительства стран Запада занимались пролонгацией «жизненного цикла» терявшей свою эффективность кейнсианской модели «большого правительства» и становившейся всё более затратной для кризисных условий 1970-х гг. парадигмы «государства всеобщего благоденствия». Так или иначе, но к началу 1980-х гг. всё очевиднее назревала потребность разрубить узел накопившихся структурных проблем. Совершение этой сложной хозяйственной реорганизации, как справедливо отмечал профессор университета Сассекса Кристофер Фримен, «требовало полноценной перестройки общественного поведения и институтов с целью соответствия требованиям и потенциалу сдвигов, которые уже приобрели значительный размах в некоторых областях технико-экономической сферы» (Freeman, 2007. P. 83).

2. Истоки возникновения и особенности экономической философии тэтчеризма

Особенно непростой процесс адаптации институциональной структуры к новым технологическим вызовам предстал Великобритании, за которой к концу 1970-х гг. прочно закрепилось реноме страны – «неудачницы», чья индустриальная архаичность усугублялась шлейфом казавшихся практически неразрешимыми социально-политическими «недугами» (Крафтс, Тониоло, 2013. С. 441; Невский, 2013). Тем более удивительно, что именно Британия стала страной-пионером, отважившейся на крайне болезненный переход к «новой», информационной экономике. Впрочем, Соединенному Королевству не надо было привыкать к роли первопроходца. «Будучи первой “промышленной нацией”, Британия также стала тестовой площадкой для многих инноваций и идеологий современного “постиндустриального” капитализма», – комментирует экономические преобразования 1980-х гг. профессор Лондонского университета Крис Грей (Grey, 2009. P. XIII). Еще четче эту мысль сформулировал социальный историк Алан Хоукинс: «Англия... такая же первая постиндустриальная страна, как и первая индустриальная» (Howkins, 2008. P. 199).

Одним из первых шагов британских реформаторов 1980-х гг. на тернистой дороге к постиндустриализму стала выработка концептуальной программы, способной заменить кейнсианство в роли новой системы философско-идеологических ориентиров общественного бытия. Главная преграда заключалась в том, что кейнсианское учение, принявшее на английской почве форму «британского социализма» (Turner, 2006. P. 383), выходило за рамки экономики и выступало базирующейся на холистских принципах этической системой, проповедующей коллективизм и социальное равенство (Alcock et al., 2008. P. 192). Как показывают некоторые исследования, данный набор ценностей, являясь одним из необходимых компонентов успешного роста в условиях индустриального строя, слабо соотносится с императивами развития постиндустриальной экономики⁴. Поэтому, наверное, нет ничего удивительного в стремлении правительства Тэтчер заменить сформировавшуюся в британском обществе за три послевоенных десятилетия «культуру иждивения», зиждившуюся на потребности населения в постоянной опеке со стороны государства, «культурой предпринимательства», основывающейся на принципах личной инициативы и ответственности (Turner, 1995. P. 18). Квинтэссенцией этого плана стал на шумевший тезис «железной леди»: «экономика это только метод, цель – изменить душу» (цит. по: Allington and Peele, 2012. P. 138).

При этом именно вокруг метода, посредством которого Тэтчер намеревалась совершить «культурную революцию», развернулись не утихающие и по сей день дебаты. Подробно о перипетиях хозяйственной трансформации экономики Британии речь пойдет в следующей части статьи. Сейчас же необходимо остановиться на узловых моментах экономической философии тэтчеризма.

Сердцевину хозяйственного мышления Тэтчер формировали концепции, выступающие в той или иной степени интеллектуальной антитезой кейнсианству, прежде всего, монетаризм и его «двоюродная сестра» – экономическая теория предложения, а также творчество патриарха экономического либерализма Фридриха фон Хайека. После тридцатилетнего доминирования кейнсианского консенсуса «поправление» британского политико-экономического дискурса не могло не вызвать критики. Особо острое неприятие значительной части экспертного сообщества вызвал монетаризм, получивший, с легкой руки Калдора, ярлык «страшного проклятья, кары злых духов, особенно сильно, можно даже сказать разрушительно, повлиявший на нашу собственную страну – Британию» (Kaldor, 1981. P. 1).

Время нисколько не смягчило отношение к концепциям современного монетаризма и личности его основателя – Милтона Фридмана. Более того, в начале XXI в. личность чикагского экономиста и его британских почитателей начали просто демонизировать. Все более популярным становится представление Фридмана в образе «крестного отца мафиозной банды чикагских мальчиков, которые использовали дезориентацию общества... для навязывания ненужной идеологии свободных рынков» (Redburn, 2007), а Маргарет Тэтчер изображают и вовсе как «зловную ведьму, сосредоточившую в себе все пороки общества» (Seale, 2007. P. 20). Впрочем, не будем спешить с выводами, тем более что даже превратившийся в последовательного оппонента принципов *laissez-faire* Джеффри Сакс нехотя признает, что «Фридман и Хайек точно не были фанатиками свободного рынка» (Sachs, 2012. P. 30). Однако, все-таки почему именно идеи Фридмана и Хайека встретили в Британии столь радушный прием и обрели таких влиятельных почитателей?

Наиболее популярная гипотеза связывает выбор праволиберального крыла экономической мысли в качестве идейного стержня тэтчеризма с попаданием «железной леди» и ее коллег по политическому цеху под чары теоретической красоты учений этих двух мыслителей. Так, политолог из университета Солфорда Бен Уильямс утверждает, что «правительство Тэтчер в Британии находилось под сильным влиянием и ин-

⁴ Подробнее см.: (Nelson, 1995. P. 4; Fisher, 2010. P. 4).

теллектуально зависело от неолиберальной повестки таких экономистов, как Милтон Фридман и Ф.А. Хайек» (*Williams, 2015. P. 29*). Истоки подобных представлений можно найти в последних строках 24-й главы «Общей теории занятости, процента и денег», в которой Дж.М. Кейнс назвал политиков «рабами какого-нибудь экономиста прошлого», извлекающих «свои сумасбродные идеи из творений какого-нибудь академического писателя, сочинявшего несколько лет назад» (*Кейнс, 2012. С. 349*). Впрочем, далеко не все экономисты согласились со столь лестной и явно преувеличенной оценкой значимости их профессии. Скажем, наблюдательнейший Пол Самуэльсон остроумно заметил, что «безумцы от власти могут *самостоятельно генерировать* свое сумасшествие без помощи со стороны как усопших, так и ныне здравствующих экономистов» (*Samuelson, 2007. P. X*).

Вот почему, с нашей точки зрения, корни «британской либеральной революции» (*Haseler, 1989. P. 42*) в первую очередь надо искать в созвучности основных предпосылок концепций Фридмана и Хайека хозяйственным реалиям, сформировавшимся в Британии 1980-х гг. Рискнем предположить, что без глубоких сдвигов в сфере технологий и затяжного кризиса 1970-х гг. о тех же монетаристах помнили бы лишь специалисты в области истории экономической мысли, и то немногим более чем как о «нескольких чудаках из Чикагского университета, занятых безобидными интеллектуальными упражнениями» (*Mehrling, 1982. P. 62*) в «старой доброй количественной теории денег» (*Interview, 2002. P. 18*). Аргументы в пользу объяснения причин успешности «монетаристского мятежа» экзогенными факторами можно найти в работах самого профессора Фридмана. В частности, чикагский экономист прямо указывал на то, что катализатором изменений в мире идей являются социально-экономические катаклизмы. В 1982 г. Нобелевский лауреат писал: «Только кризис... производит реальные изменения. Когда случается такой кризис, действия, которые предпринимаются, зависят от идей, которые лежат вокруг. В этом, я думаю, и заключается наша главная функция: развивать альтернативы существующей политике, сохранять и поддерживать эти идеи, пока политически невозможное не станет политически неизбежным» (*Friedman, 2002. P. XIV*).

Определившись с природой происхождения «либерального поворота» в экономической политике Соединенного Королевства, попробуем выяснить особенности хозяйственной философии тэтчеризма. По нашему мнению, в рамках широкой интерпретации основную ее суть можно свести к следующим основным принципам: 1) всемерное поощрение предпринимательства, а также развитие культа веры в собственные силы и самостоятельности; 2) перенос центра тяжести хозяйственной политики с поддержки спроса к стимулированию предложения; 3) бескомпромиссная борьба с инфляцией, как главной виновницей угнетения инвестиционной активности бизнеса, и приватизация государственной собственности. Рассмотрим практическое применение данной экономико-философской программы, обращая особое внимание на поразительнуюсообразность всех концептуальных положений тэтчеризма веяниям постиндустриального века, и, прежде всего, развитию высоких технологий, возрождению культуры индивидуализма и инноваций.

3. Особенности трансформации экономики Британии в 1980-е гг.

Главной темой философско-политической повестки дня Великобритании 1980-х гг. стало культивирование принципов приоритета личных интересов над общественными. Предельно четко отношение истеблишмента к сформировавшейся в «золотой век» 1945–1973 гг. коллективистской культуре сформулировала Тэтчер: «такой вещи как общество не существует» (*цит. по: Swain et al., 2002. P. 77*). Вероятно, одним из источников вдохновения для подобных суждений являлись труды Фридмана. Известный лидер монетаризма последовательно доказывал тезис о максимально возможной конкурентной среде, в которой индивид «максимизирует свое богатство без оглядки на

издержки, даже за счет других индивидов» (*Chambliss, 1996. P. 302*), как оптимальном условии функционирования рыночной экономики. В такой конфигурации единственно правильной формой социального устройства чикагскому ученому и его британским эпигонам виделось общество, ставящее идеалы свободы каждого из своих членов выше их равенства. «Социум, который помещает равноправие вперед независимости, не получит ничего, напротив, социум, который помещает независимость перед равноправием, получит и то, и другое» (*Milton Friedman, 2012*), – постулировал лауреат Нобелевской премии. Казалось бы, такие сентенции, в которых невооруженным глазом читаются признаки мизантропии, вынуждают присоединиться к исследователям, обвиняющим вдохновенную Фридманом Тэтчер в институционализации ложного корпуса идей, которые вынудили простых людей поверить в то, что алчность – это добро, а милосердие – социальный порок.

Однако прежде чем вливаться в строй критиков, попробуем взглянуть на проблему перехода от «хорошего» коллективизма к «плохому» индивидуализму в контексте изменений, происходивших в технико-экономической сфере мирового хозяйства последней трети XX в. Как уже отмечалось выше, рубеж 1970–1980-х гг. стал временем начала информационно-коммуникационной революции, которая открыла дорогу миниатюризации производственных процессов, таким образом во многом нивелировав значение эффекта масштаба и предоставив возможность малому и среднему бизнесу конкурировать с крупным посредством более гибкой адаптации к потребительским предпочтениям и быстрой смены продуктовой линейки⁵. В результате девиз «чтобы быть глобально конкурентным, будь большим» (*Chandler, 1990. P. 38*) начал постепенно вытеснять убеждение – «жизнеспособность экономики зависит от судьбы крошечных... заводов» (*Blackford, 2003. P. 165*).

Неудивительно, что добродетели «государства всеобщего благоденствия», чью сердцевину содержательным наполнением «обеспечивали» крупные корпорации: признание главенства коллективных интересов над человеческой личностью, пассивное восприятие индивидом существующего социального порядка и некритическое следование общественным нормам (*Audretsch, 2007. P. 16*), – начали вытесняться верой в собственные силы, идеями независимости и нонконформизма (*Owen, 2004*). «Свободный человек, – писал Фридман, – смотрит на государство как на средство, инструмент, а не как на источник милостей и подарков, и не как на господина или Бога, которому следует слепо поклоняться и которому нужно служить» (*Фридман, 2006. С. 25*). Кроме того, порожденный информационной революцией рост требований к качеству человеческого капитала превратил умение продуцировать знания в определяющий фактор повышения личного материального благосостояния, что привело к эрозии другого завоевания «эры коллективизма» – имущественной гомогенизации – и выразилось в дихотомизации социума на узкую прослойку лиц, способных предложить рынку уникальные продукты, и широкую массу людей, занятых рутинизацией хозяйственной деятельности.

На первый взгляд, увеличение имущественной поляризации выглядело очевидным регрессом, движением вспять в сторону «первобытного капитализма». При всем том, с нашей точки зрения, разрастание неравенства в Британии последней трети XX столетия едва ли можно назвать несправедливым. Объяснение этого парадокса кроется в том, что главным источником неравенства теперь все больше выступали различия в талантах, креативности и уровне образованности людей⁶. Например, если в 1978 г. средний заработок британского рабочего, завершившего свое образование в 18 лет, на 40% превышал доходы его коллеги, закончившего обучение двумя годами ранее, то к 1992 г. оплата труда более образованного трудящегося превышала доходы менее образованного на 70% (*Gosling et al., 1996. P. 147*). Еще ярче тренд на рост не-

⁵ Подробнее см.: (*Худокормов, 2013. С. 74–75*).

⁶ Подробнее см.: (*Иноземцев, 2011*).

равенства, порожденного ростом спроса на квалифицированные трудовые ресурсы, «дополняющие высокотехнологичный капитал», иллюстрирует изменение английского списка наиболее высокооплачиваемых профессий (*Kondylis and Wadsworth, 2000. P. 89*). Так, если в 1974 г. в тройку лидеров по величине заработной платы входили управляющие директора, старшие армейские офицеры и секретари компаний (*Johns, 1979. P. 109*), то в 1997 г. на вершине доходной пирамиды находились медики, логисты и руководители функциональных подразделений (*Lindley, 2015. P. 56*).

С изменениями в производственном строе, с нашей точки зрения, связан другой системообразующий элемент экономической философии тэтчеризма – ставка на деэтизацию хозяйственной жизни. Участники британского либерального «мятежа» организовали атаку на кейнсианскую концепцию «государственного активизма», доказывавшую необходимость постоянной опеки бизнеса бюрократией как условия бесперебойной работы рыночного механизма, и легитимированные кейнсианцами приемы экзогенного конструирования «любой сети человеческих взаимодействий, которые формируют рынок и общество» (*De Soto, 2008. P. 86*). Единомышленников Тэтчер в первую очередь объединяло желание «убрать правительство из-за спин людей» (*Campbell, 2012. P. 47*). Осуждение методов социальной инженерии британскими «правыми» во многом перекликалось с представлениями Хайека, отстаивавшего идею неспособности правительственных инстанций обладать всей полной рыночной информацией. По его твердому убеждению, экономика, функционирующая на принципах «спонтанного порядка», в которой аллокация ресурсов происходит в результате принятия децентрализованных решений «мирадами продавцов и покупателей» исходя из собственных целеполаганий, заведомо превосходит в своей эффективности «планирующие общества» (*Fukuyama, 2011*).

Мы полагаем, что подобный сдвиг в сторону разгосударствления детерминировался не субъективным «неприятием роли государства в экономике» (*Скидельски, 2011. С. 59*), а модификацией технико-организационной структуры мирового хозяйства. Размывание регулирующих способностей правительства предопределялось стремительным расширением производственной номенклатуры, генерируемой быстро меняющейся продуктовой линейкой промышленностью постфордистского хозяйственного уклада, в результате чего системы косвенного планирования и «ручной настройки» экономического роста, созданные под нужды фордистского капитализма с его поточным выпуском стандартизированных продуктов и редкой сменой ассортимента перечня, начали демонстрировать кричащую неэффективность. Достаточно отметить, что, по данным член-корреспондента РАН Игоря Поспелова, даже в директивной экономике СССР к концу 1970-х гг. Госплан планировал выпуск лишь 2 тыс. разновидностей товаров, тогда как вся номенклатура советской индустрии достигала 100 млн наименований (*Рубченко, 2010. С. 42*), при том что на Западе число объектов управления в 1970–1980-е гг. ежегодно росло в геометрической прогрессии, тем самым все больше сужая область применения кейнсианских принципов централизованного менеджмента (*Худоков, 2013. С. 76*). Другим фактором, подорвавшим веру в эффективность государственного вмешательства в экономику, стало резкое ускорение – под воздействием прогресса в средствах коммуникаций – процессов интернационализации экономической деятельности, позволившей державам Триады⁷ начать перенос требующего постоянной государственной координации трудо- и капиталоемкого массового производства на периферию глобальной экономики и сосредоточиться на развитии индустрии знаний, создании наукоемких продуктов, которые на практике гораздо слабее реагировали на традиционное для «века Кейнса» вмешательство в экономику посредством бюджетной и социальной политики. В таком контексте остается только удивляться пророческому предсказанию Хайека, предупреждавшего еще в 1944 г. о грядущем глубоком кризисе «большого правительства» и видевшего спасение в «либеральном экономическом

⁷ США, Западная Европа и Япония.

порядке, особенно концепции минималистского государства, которое только и может гарантировать экономическое процветание» (Wegner, 2008. P. 3).

Британские консерваторы не просто фиксировали изменения хозяйственного ландшафта, но и способствовали ускоренному формированию информационно-коммуникационного уклада. Для встраивания британской экономики в новую постфордистскую эру требовалось принципиально иное видение способов поддержки экономического роста. Здесь как нельзя кстати пришлось монетаристская концепция сведения макроэкономической политики к контролю за инфляцией и заимствованная из экономической теории предложения идея перенесения акцента с изучения свойственного кейнсианству стимулирования совокупного спроса к выявлению помех, препятствующих расширению предложения и рачительному использованию производственных ресурсов.

Конечно, можно по-разному оценивать конкретные мероприятия, осуществленные в рамках данной хозяйственной парадигмы. Как известно, наиболее острую критику вызвало решение британского правительства сосредоточить центр тяжести экономической политики на борьбе с инфляцией. Необычно высокое внимание экономического блока кабинета Тэтчер к феномену снижения покупательной способности денег признают даже сами архитекторы тэтчеризма. Например, один из главных академических советников, а также защитников «железной леди» от упреков кейнсианцев – профессор Ливерпульского университета Патрик Минфорд – признавал, что «в 1979–1982 годах сражение с инфляцией доминировало над всем» (цит. по: Evans, 2004. P. 30). Впрочем, подобное признание не делало истинный замысел антиинфляционной политики Тэтчер более понятным большинству современников.

Сужение некогда широкой гаммы макроэкономических задач к усмирению инфляционного «демона» воспринималось ими, в лучшем случае, как борьба с ветряными мельницами, в худшем – рассматривалось в качестве идеологического тарана, призванного (через снижение финансирования социальных расходов, ставших в глазах сторонников Тэтчер одним из главных источников инфляции) облегчить правым кругам штурм кейнсианской твердыни – государства всеобщего благоденствия. Даже спустя несколько десятилетий значительная часть экспертов по-прежнему видит результаты тэтчеристского сражения с инфляцией сугубо в черных тонах. Их коллегиальный вердикт результатам антиинфляционных мероприятий начала 1980-х гг., пожалуй, лучше всего сформулировал профессор Кентского университета Энтони Тирлвол: «экономика Соединенного Королевства никогда уже не восстановилась от этого монетаристского эксперимента, истребившего ее промышленную основу» (Thirlwall, 2015. P. 7).

Между тем, из поля зрения критиков ускользает важное – в плане структурного развития экономики Великобритании – значение объявленного Тэтчер «крестового похода» против повышения общего уровня цен. Далеко не секрет, что даже некоторые симпатизанты тэтчеризма рассматривают монетарную политику Британии в начале 1980-х гг. лишь как экстренный курс макроэкономической терапии, призванный локализовать инфляционный очаг, блокирующий поступательное функционирование экономики. В то же самое время один из старших коллег Хайека – другой выдающийся австрийский экономист Людвиг фон Мизес – задолго до прихода к власти Тэтчер и явления «инфляционного кошмара» 1970-х гг. увидел в инфляции нечто большее, чем просто макроэкономическую проблему. По мысли ученого, «инфляция создает ситуацию, которая дестимулирует сбережения и инвестиции, делающие технологический прогресс возможным» (Ludwig von Mises Institute, 2010. P. 84). Этот вывод нашел подтверждение в более поздних работах, в которых устанавливалось отрицательное воздействие высокой инфляции на технологический прогресс, а также на инвестиции в НИОКР и человеческий капитал (World Development Report, 1987. P. 14; Landau, 1982. P. 69; World Economic Outlook, 1997. P. 120).

По всей вероятности, правительство Тэтчер интуитивно уловило взаимосвязь между снижением инфляционных ожиданий и наращиванием капиталовложений в науку и

образование, на которые возлагалась функция локомотива социально-экономического развития общества, отстраивавшегося вокруг продуцирования знаний. Непосредственно оценить вклад борьбы с инфляцией в становление «новой экономики» трудно, но ряд изменений, свидетельствующих о начале зарождения в Великобритании информационного уклада, совпавших с активизацией антиинфляционной политики, не может не броситься в глаза. Так, при снижении уровня инфляции в 1,6 раза (с 14,6% в 1973–1979 гг. до 9,4% в 1980–1984 гг.) доля расходов на НИОКР в обрабатывающем секторе Соединенного Королевства за аналогичный период увеличилась в 1,3 раза (с 4,61% до 6,13% от общего объема производства) (*Crafts and O'Mahony, 2001. P. 287*), а удельный вес кадров высшей квалификации в общей структуре занятости поднялся почти в 1,4 раза (с 7,22% в 1981 г. до 10,01% в 1991 г.) (*O'Mahony, 2004. P. 124*). Поразительно, но именно в 1980-е гг. «больной человек Европы» вышел в чемпионы среди стран G7 по темпам роста производительности (1,42% за 1980–1989 гг.), обогнав не только ФРГ (0,69%), но и Японию (1,35%). Если к этому добавить, что в 1980–1989 гг. Британия по средней скорости наращивания основных фондов⁸ в виде ИТ-инфраструктуры (16,08% в год) заняла первое место в «большой семерке» (*Jorgenson, 2003. Pp. 156, 158*), то становятся понятными утверждения отдельных специалистов о прекращении в «тэтчеристскую декаду» начавшегося двумя десятилетиями ранее процесса относительного хозяйственного упадка Соединенного Королевства⁹.

Однако в списке лекарств, «прописанных» британской экономике для выздоровления и оседлания новой технологической волны, числились не только инфляционнопонижающие «микстуры». Недавние исследования воздействия различных ограничительных практик на производительность труда в условиях появления новых технологий подтвердили справедливость концепции «институционального склероза» Мансура Олсона, гласящей, что усиление позиций различных лобби, возникающих в ходе продолжительного периода политической стабильности, замедляет развитие инноваций (*Olson, 1982*). В частности, экономисты Федеральной резервной системы США Кристофер Гаст и Хайме Маркес выявили угнетающее воздействие зарегулированности рынков труда на капиталовложения в ИТ-инфраструктуру и повышение качества рабочей силы (*Gust and Marquez, 2002*). Пол Конвей с коллегами установили отрицательное влияние сдерживания рыночной конкуренции на инвестиции в информационно-коммуникационный сектор (*Conway et al., 2006*). Ученые из университета Барселоны Ваагн Джербашян и Анна Кочанова обнаружили положительный эффект от снижения барьеров для открытия и ведения бизнеса на капиталовложения в информационные технологии (*Jerbashian and Kochanova, 2014*).

К сожалению, Британия к началу 1980-х гг. не могла похвастаться наличием хороших предпосылок для роста высокотехнологичных отраслей экономики. В институциональном анамнезе Соединенного Королевства образца 1970-х гг. стоял неутешительный диагноз – «евросклероз». Буquet этого заболевания включал в себя как негибкие рынки труда, так и обременительное госрегулирование в сочетании с большим количеством неэффективных предприятий, находящихся в правительственной собственности. К концу 1970-х гг. стало казаться, что Великобритания из-за чрезмерного усиления политико-экономических позиций групп влияния, лоббировавших интересы чрезвычайно медленно внедрявших новшества традиционных отраслей, уже никогда не вернется в «премьер-лигу» мирового хозяйства. Однако приход на Даунинг-стрит Тэтчер позволил выпустить на свободу «ветры» «созидательного разрушения», которые снизили влияние ренто-ориентированного поведения и разблокировали рост новых секторов экономики. Теоретическое обоснование для этого непростого институционального маневра британские консерваторы могли почерпнуть в трудах Фридмана, предельно четко заявившего о том, что «тенденция бизнес-интересов к сокращению

⁸ В расчете на душу населения.

⁹ Подробнее см., например: (*Card and Freeman, 2002*).

конкуренции часто принимает форму ... экономических институтов, создаваемых для выгоды отдельных компаний и отраслей и вредящих конкуренции и инновациям» (*Berggren et al., 2013. P. 12*).

В контексте наших рассуждений кратко остановимся на тех аспектах «творческой деструкции», которые способствовали выходу британской экономики на новую траекторию технологического развития.

Во-первых, правительство Тэтчер занялось «лечением» рынков труда: при ограничении привилегий профсоюзов в целом (например, введя запрет на вторичное пикетирование), одновременно повышались права отдельных их участников. Так, профсоюзные лидеры лишались права объявлять забастовку без одобрения большинством членов тред-юниона. Стартовавшая в 1980 г. антипрофсоюзная кампания нанесла мощный удар по позициям британского профсоюзного движения. Всего за 5 лет – с 1980 по 1985 гг. удельный вес лиц, состоящих в профсоюзах, снизился с 53 до 44% от общего числа всех работающих (*Booth, 1995. P. 4*). Эффект от введения «антипрофсоюзного законодательства» положительно сказался на наращивании капиталовложений. Как показал анализ Кевина Денни и Стива Никелля, в 1980–1984 гг. объем инвестиций предприятий обрабатывающей промышленности с официально признанными профсоюзами / *recognised unions* оказался на 23% ниже показателя фирм, где официальные профсоюзные организации отсутствовали (*Buften, 2004. P. 34*). «Размораживание» инвестиционного процесса произошло из-за того, что ослабленные «атакой» Тэтчер профсоюзы не могли как раньше – в ответ на внедрение нововведений – шантажировать собственников требованиями повышения заработной платы, а следовательно, предприниматели получили возможность относительно безбоязненно вкладывать средства в инновации.

Во-вторых, правительство приступило к передаче в частные руки «командных высот» британской экономики – предприятий газовой промышленности, коммунального хозяйства, электрогенерации, угледобычи, сталелитейных и железнодорожных компаний. Вырученные от приватизации средства использовались для сокращения государственного долга и уменьшения налогов. Кроме того, благодаря «приватизационному буму» в Великобритании начал ускоренно формироваться класс новых собственников, заинтересованных в повышении эффективности своих компаний. Так, если в 1979 г. акциями владело лишь 3 млн человек, или 7% населения, то к 1990 г. – 9 млн, или 21% (*McIlroy, 1995. P. 79*). Все эти мероприятия прекрасно укладывались в философию «антистатичного» предпринимательского общества и культуру «самопомощи», активно пропагандируемой Хайеком.

В-третьих, правительство провозгласило принцип «освободимся от “хромых уток”»: ни одна фирма не может теперь быть “слишком важной, чтобы рухнуть”. В категорию «хромых уток», от которых предстояло избавиться, попали компании, ранее оказавшиеся в государственной собственности и олицетворяющие национальную гордость страны – *British Aerospace, British Airways, British Leyland, Rolls Royce* и др. (*Basu et al., 2003. Pp. 19–20*). После распродажи «фамильного серебра», чье содержание стало слишком обременительным для государства, в казне Соединенного Королевства за 1979–1992 гг. появились дополнительные 40 млрд фунтов стерлингов (*Newberry, 2001. P. 13*). Экономическая логика тэтчеризма исходила из того, что вырученные средства следует использовать для стимулирования предпринимательства. Особо большие льготы ждали желающих открыть новый бизнес и лиц, готовых инвестировать в высокорисковые проекты. Так, согласно программе «Предпринимательское пособие» (*Enterprise Allowance Scheme*), любой безработный, подготовивший бизнес-план и обладавший тысячей фунтов для организации своего дела, мог еженедельно получать 40 фунтов (*Jones-Evans, 2013*). По проекту «Расширение бизнеса» (*Business Expansion Scheme*) на инвесторов, вкладывавших средства в частные компании, распространялась годовая налоговая скидка в размере до 40 тыс. фунтов. Эффект от этих меропр-

ятий превзошел все ожидания. На протяжении 1979–1987 гг. в Соединенном Королевстве каждую неделю открывалось 500 новых предприятий; к 1988 г. 11% всей рабочей силы, или более 3 млн человек относились к категории самозанятых, что в 6 раз превысило число зарегистрированных индивидуальных предпринимателей за три предшествующих десятилетия (*Dellheim, 1996*). Еще внушительнее выглядели результаты инвестирования в высокотехнологичный бизнес: если в 1983 г. объем капиталовложений в рискованные бизнес-проекты составлял около 200 млн фунтов (*Marwick, 2003. P. 264*), то спустя всего четыре года – более 1 млрд фунтов. Помимо налоговых льгот, повышению инвестиционной активности способствовало расширение доступа к кредитным ресурсам в рамках схемы «Гарантирования займов» (*Loan Guarantee Scheme*), позволившей в 1981–1987 гг. обеспечить 19 тыс. предприятий ссудами на 635 млн фунтов (*Dellheim, 1996*).

В-четвертых, правительство дерегулировало рынок услуг, в частности, трансформировало формат лондонского Сити из своеобразного закрытого «клуба джентльменов» в открытую площадку для всех британских и иностранных трейдеров, а также отменило фиксированные комиссии на куплю-продажу акций. Эти меры могут показаться преобразованиями, имеющими весьма опосредованное отношение к развитию технологических инноваций, если не брать в расчет принципиально важный нюанс: во второй половине 1980-х гг. в Британии вводилась электронная торговля ценными бумагами. Данные нововведения пришлось по вкусу крупным игрокам глобальных финансовых рынков, начавших активно открывать свои филиалы в Туманном Альбионе (*Кокшаров, 2007; Наумова, 2011. С. 15*). В таком контексте вполне закономерно, что финансовый сектор, превратившийся к началу последнего десятилетия XX столетия в основной локомотив хозяйственного развития Соединенного Королевства, генерирующий $\frac{1}{2}$ прироста национального богатства страны (*Reitan, 2003. P. 56*), стал одним из основных «заказчиков» и потребителей информационных технологий. Достаточно отметить, что к 1992 г. практически 90% занятых в сфере финансов использовали в своей профессиональной деятельности «компьютеризированное и автоматизированное оборудование» против примерно 55% в обрабатывающей промышленности (*Dixon et al., 2005. P. 97*).

* * *

Существует ли интегральная оценка достижений тэтчеризма? Если судить лишь по сугубо экономическим индикаторам и сравнивать полученные результаты с другими государствами, то может показаться, что в 1980-е гг. в Британии не произошло ни ожидаемого при столь масштабных преобразованиях значительного увеличения темпов роста производства, ни серьезного изменения хозяйственной структуры экономики. Так, среднегодовые темпы прироста ВВП Соединенного Королевства в 1980-е гг. (2,9%) не сильно превосходили показатели Франции, которой удавалось поддерживать схожую с британской динамику валового внутреннего продукта (2,2%), избегая при этом столь болезненных хозяйственных экспериментов (*Hofman, 2001. P. 10*). Даже несомненные успехи Великобритании в развитии наукоемкого сектора на фоне достижений некоторых других стран смотрелись не столь выразительно. За 1980–1989 гг. удельный вес *high-tech* сегмента в общем объеме промышленного производства Великобритании увеличился с 9 до 13%, тогда как, скажем, в Республике Корея доля высокотехнологичных производств поднялась примерно с 7 до 13,5%¹⁰. Британские расходы на НИОКР хоть и возросли с 2,1% (1973 г.) до 2,2% ВВП (1990 г.), однако по-прежнему уступали затратам на науку в Японии, США, Германии и Франции (3,1; 2,8; 2,8; 2,3% ВВП соответственно) (*Noakes et al., 2002. P. 252*). Учитывая побочные эффекты от масштабной реструктуризации экономики Соединенного Королевства в виде всплеска безработицы (*Deman and McDonald, 1996. P. 7*), роста диспропорций в региональном и структурном

¹⁰ Составлено по: (*Rausch, 1998*).

развитии страны (*Gardiner et al., 2012*), тэтчеризм не без основания интерпретируется отдельными специалистами в виде игры с нулевой суммой.

Однако, как справедливо замечает английский экономист Роджер Бутл, реформы Тэтчер являются наглядным подтверждением того, «насколько может быть обманчивой статистика» (*Bootle, 2013*). Самые крупные достижения «железной леди» находились не в сфере экономики, а в области культуры. Вышеупомянутый тезис премьер-министра, в котором она утверждает, что ее главная цель заключается в изменении – посредством хозяйственных преобразований – умонастроений людей, оказался не просто эффективной цитатой. Преобразования 1980-х гг. ускорили смещение культурных предпочтений британцев в сторону постматериальных ценностей – независимости, свободы самовыражения и креативности. Ведущиеся с 1983 г. аналитические отчеты «Британский обзор социальных позиций» (*British Social Attitudes*) позволяют зафиксировать данный сдвиг. Так, если еще в 1989 г. 60% британцев считали, что правительству следует тратить больше средств на социальные пособия, то спустя четыре года эту идею поддерживало уже 50% опрошенных (*Welfare Benefits, 2012*). Превращение жителей Туманного Альбиона в нацию независимых самозанятых лиц иллюстрируют данные об отношении респондентов к необходимости поддержки промышленности. В 1983 г. в пользу направления дополнительных расходов на «помощь индустрии» высказался каждый третий участник опроса, а в 1990 г. доля таких людей сократилась до 6% (*What Should the Role, 2012*).

К началу 1990-х гг. экономика Великобритании стала напоминать тэтчеристский идеал – «предпринимательское общество», при этом британцы-бизнесмены начали руководствоваться в своей профессиональной деятельности мотивами самовыражения. Проведенный в 1990-м гг. опрос владельцев малых предприятий показал, что 50% собственников открыли свое дело, прежде всего, ради «стремления к независимости» и лишь 19% респондентов выбрали предпринимательскую карьеру для зарабатывания денег. Закономерно, что основной целью ведения бизнеса для 30% опрошенных стало «достижение определенного стиля жизни», а «рост доходов» считали важнейшим бизнес-ориентиром только 21% интервьюированных (*The NatWest Quarterly Survey, 1990. P. 2*).

Вглядываясь в эти цифры, можно сказать, что британские преобразования 1980-х гг., чьей истинной целью авторитетные эксперты называют «достижение экономического роста через культурный реинжиниринг» (*Della-Giusta and King, 2006. P. 637*), достигли своего результата. Реформы Маргарет Тэтчер обеспечили демонтаж ценностного каркаса кейнсианства и его замену новой мировоззренческой платформой, призванной служить надежным идейным основанием для осуществления перехода Великобритании от коллективистского фордистского порядка к атомизированному «предпринимательскому» типу экономической организации. Данные мероприятия вкупе с глубокими структурными изменениями, позволившими освободиться от многочисленных институциональных атавизмов «золотого века», обернувшихся в новых реалиях помехой для дальнейшего развития, а также всемерное содействие частному бизнесу и наукоемким отраслям экономики превратили «больного человека Европы» в «снова великую Британию» (*Reynolds, 2013. P. 1*).

ЛИТЕРАТУРА

- Иноземцев В. (2011). Кризис великой идеи (Размышления дилетанта, приглашающие к дискуссии) // *Свободная мысль*, № 1, с. 17–28.
- Кейнс Дж.М. (2012). Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ.
- Кокшаров А. (2007). Время Лондона // *Эксперт*, № 22, с. 21–28.
- Крафтс Н., Тониоло Дж. (2013). Совокупный рост в 1950–2005 гг. // *Бродберри С., О'Рурк К. (ред.) Кембриджская экономическая история Европы Нового и Новейшего времени*. М.: Издательство Института Гайдара. Т. 2. 1870 – наши дни.

- Наумова Т. (2011). Диктатура капитала // *Прямые инвестиции*, № 1, с. 15–17.
- Невский С.И. (2013). «Британская болезнь»: факторы экономического кризиса в Великобритании в 1970-е годы // *Экономическая политика*, № 1, с. 38–61.
- Рубченко М. (2010). Без баланса // *Эксперт*, № 29, с. 55–60.
- Скидельски Р. (2011). Кейнс. Возвращение Мастера. М.: Юнайтед Пресс.
- Фридман М. (2006). Капитализм и свобода. М.: Новое издательство.
- Худокормов А.Г. (2013). Экономическая теория: новейшие течения Запада. М.: ИНФРА-М.
- A Necessary Evil. Should we Learn to Love Recessions? (2002) // *The Economist*, Sep 26th (<http://www.economist.com/node/1336117> – Access Date: 24.04.2016).
- Alcock C. et al. (2008). *Introducing Social Policy*. London, New York: Routledge.
- Allington N.F.B., Peele G. (2012). *The British Conservative Party and Economic Policy: From Mrs. Thatcher to David Cameron* // *McNaught M. (eds.) Reflections on Conservative Politics in the United Kingdom and the United States*. Lanham, Plymouth: Lexington Books.
- Audretsch D.B. (2007). *The Entrepreneurial Society*. Oxford: Oxford University Press.
- Basu S. et al. (2003). *The Case of the Missing Productivity Growth, or does Information Technology Explain why Productivity Accelerated in the United States but Not in the United Kingdom?* // *Gertler M. and Rogoff K. (eds.) 2003 NBER Macroeconomics Annual*. Cambridge (Mass.): MIT Press, vol. 6, pp. 9–83.
- Beunders H. (2011). *The Politics of Nostalgia or the Janus-Face of Modern Society* // *Baggerman A. et al. (eds.) Controlling Time and Shaping the Self: Developments in Autobiographical Writing since the Sixteenth Century*. Leiden: Brill.
- Berggren N. et al. (2013). *Institutions, Policies and Growth in Europe: Quality versus Stability* // *SIEPS Report*, no. 4.
- Blackford M.G. (2003). *A History of Small Business in America*. Chapel Hill: The University of North Carolina Press.
- Booth A.L. (1995). *The Economics of Trade Union*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bootle R. (2013). Margaret Thatcher: the Economic Achievements and Legacy of Thatcherism // *The Telegraph*, 08 Apr. (<http://www.telegraph.co.uk/news/politics/margaret-thatcher/9979362/Margaret-Thatcher-the-economic-achievements-and-legacy-of-Thatcherism.html> – Access Date: 24.04.2016).
- Britain. End of the Golden Age? (2004) // *The Economist*, Nov 17th (<http://www.economist.com/node/3372035> – Access Date: 24.04.2016).
- Bufton M.W. (2004). *Britain's Productivity Problem, 1948–1990*. N.Y.: Palgrave Macmillan.
- Campbell J. (2012). *The Iron Lady. Margaret Thatcher: From Grocer's Daughter to Iron Lady*. London: Vintage Books.
- Card D. and Freeman R.B. (2002). *What Have Two Decades of British Economic Reform Delivered?* // *NBER Working Paper Series*, no. 8801.
- Chambliss J.J. (eds.) *Philosophy of Education: An Encyclopedia*. New York: Garland Publishing.
- Chandler A.D. (1990). *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- Conway P. et al. (2006). *Regulation, Competition and Productivity Convergence* // *OECD Economics Department Working Paper Series*, no. 509.
- Crafts N. and O'Mahony M. (2001). *A Perspective on UK Productivity Performance* // *Fiscal Studies*, vol. 22, no. 3, pp. 271–306. DOI: 10.1111/j.1475-5890.2001.tb00043.x.
- De Soto J.H. (2008). *The Austrian School: Market Order and Entrepreneurial Creativity*. Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Della-Giusta M. and King Z. (2006). *Enterprise Culture* // *Casson M. et al. (eds.) The Oxford Handbook of Entrepreneurship*. Oxford: Oxford University Press.

- Dellheim C.* (1996). Thatcher's Self-Employment // *Inc.*, July 1 (<http://www.inc.com/magazine/19960701/1725.html> – Access Date: 24.04.2016).
- Deman J., McDonald P.* (1996). Unemployment Statistics from 1881 to the Present Day // *Labour Market Trends*, vol. 104, no. 1, pp. 5–18.
- Dixon T. et al.* (2005). *Real Estate in the New Economy: The Impact of Information and Communication Technology*. Oxford: Blackwell Publishing.
- Economics Review 2012/13 (2012–2013) // London School of Economics and Political Science (ed.). London: LSE (<http://www.lse.ac.uk/economics/newsEventsSeminars/files/EconomicsReview20122013.pdf> – Access Date: 24.04.2016).
- Evans E.* (2004). *Thatcher and Thatcherism (The Making of the Contemporary World)*. London, New York: Routledge.
- Fisher E.* (2010). *Media and the New Capitalism in the Digital Age: The Spirit of Networks*. New York: Palgrave Macmillan.
- Freeman C.* (1982). Innovation and Long Cycles of Economic Development // Economics Department at the University of Campinas (ed.). Campinas: University of Campinas (http://www.enterrasolutions.com/media/docs/2013/02/JoseCassiolo_2.pdf – Access Date: 24.04.2016).
- Freeman C.* (2007). The Political Economy of Long Wave // *Hodgson G.M. (ed.) The Evolution of Economic Institutions: A Critical Reader*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Friedman M.* (2002). *Capitalism and Freedom*. Chicago, London: The University of Chicago Press.
- Fukuyama F.* (2011). Friedrich F. Hayek – Big Government Skeptic // *The New York Times*, May 6.
- Gardiner B. et al.* (2012). Spatially Unbalanced Growth in the British Economy // *CGER Working Paper*, no. 1.
- Geddes M.* (1994). Public Services and Local Economic Regeneration in a Post-Fordist Economy // *Burrows R. and Loader B. (eds.) Towards a Post-Fordist Welfare State?* London: Routledge.
- Giddens A.* (2000). *The Third Way and its Critics*. Cambridge: Polity Press.
- Gosling A. et al.* (1996). What has Happened to the Wages of Men since 1966? / In: *Hills J. (ed.) New Inequalities: The Changing Distribution of Income and Wealth in the United Kingdom*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Grey C.* (2009). *A Very Short, Fairly Interesting and Reasonably Cheap Book about Studying Organizations*. London: SAGE Publications.
- Grimley M.* (2012). Thatcherism, Morality and Religion // *Jackson B. and Saunders R. (eds.) Making Thatcher's Britain*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gust C. and Marquez J.* (2002). International Comparisons of Productivity Growth: The Role of Information Technology and Regulatory Practices // *International Finance Discussion Paper*, no. 727.
- Haseler S.* (1989). *The Battle for Britain: Thatcher and the New Liberals*. London: I.B. Tauris & Co.
- Hausman R.* (2000). Latin America: No Fireworks, No Crisis? // In: *Bisignano J.R. et al. (eds.) Global Financial Crisis: Lessons from Recent Events*. New York: Springer.
- Heller M.G.* (2009). *Capitalism, Institutions and Economic Development*. Abingdon, New York: Routledge.
- Heilbroner R.L.* (1999). *The Worldly Philosophers: The Lives, Times, and Ideas of the Great Economic Thinkers*. New York: Touchstone.
- Hofman A.A.* (2001). Long Run Economic Development in Latin America in a Comparative Perspective: Proximate and Ultimate Causes. Santiago: CEPAL.
- Howkins A.* (2008). “The Land of Lost Content: Ruralism, Englishness, and Historical Change in the Countryside, 1890–1990 // *Burchardt J. and Conford P. (eds.) The Contested Countryside: Rural Politics and Land Controversy in Modern Britain*. London: I.B. Tauris & Co.

Interview with F.A. Hayek (2002) // *Boaz D. (ed.)* *Toward Liberty: The Idea that is Changing the World*. Washington D.C.: Cato Institute.

Introduction (2014) // *Fink L. et al. (eds.)* *Workers in Hard Times: A Long View of Economic Crises*. Champaign: University of Illinois Press.

Jerbashian V. and Kochanova A. (2014). The Impact of Doing Business Regulations on Investments in ICT // *UB Economics Working Paper Series*, no. 313.

Johns E.A. (1979). *The Social Structure of Modern Britain*. Oxford, New York: Pergamon Press.

Jones A. (2013). Thatcherism was a National Catastrophe that Still Poisons us // *The Independent*, April 9.

Jones-Evans D. (2013). Thatcher's Enterprise Policy and her Greatest Legacy for the Economy // *Wales Online*, 13 Apr. (<http://www.walesonline.co.uk/business/dylan-jones-evans-thatchers-enterprise-policies-2592324> – Access Date: 24.04.2016).

Jorgenson D.W. (2003). Information Technology and the G7 Economics // *World Economics*, vol. 4, no. 4, pp. 139–169.

Kaletsky A. (2010). *Capitalism 4.0: The Birth of a New Economy in the Aftermath of Crisis*. New York: Public Affairs.

Kaldor N. (1981). *Origins of the New Monetarism*. Cardiff: University College of Cardiff Press.

Kelner S. (2013). Mrs. Thatcher Implanted the Gene of Greed in Britain // *Independent*, 9 April (<http://www.independent.co.uk/voices/comment/mrs-thatcher-implanted-the-gene-of-greed-in-britain-8565716.html> – Access Date: 24.04.2016).

Knoop T.A. (2010). *Recessions and Depressions: Understanding Business Cycles*. Santa Barbara: Praeger.

Kondylis F. and Wadsworth J. (2000). Wages and Inequality, 1970–2000 / In: *Crafts N. et al. (eds.)* *Work and Pay in the Twentieth Century Britain*. Oxford: Oxford University Press.

Landau R. (1982). The Innovative Milieu / In: *Lundstedt S.B. and Colglazier E.W. (eds.)* *Managing Innovation: the Social Dimensions of Creativity, Invention and Technology*. New York: Pergamon Press.

Leach R. (2009). *Political Ideology in Britain*. New York: Palgrave Macmillan.

Lindley J. (2015). Gender Differences in Job Quality / In: *Felstead A. et al. (eds.)* *Unequal Britain at Work*. Oxford: Oxford University Press.

Ludwig von Mises Institute (ed.). (2010). *Ludwig von Mises on Money & Inflation: A Synthesis of Several Lectures*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.

Mankiw G.N. (2006). The Macroeconomist as Scientist and Engineer // *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20, no. 4, pp. 29–46. DOI: 10.1257/jep.20.4.29.

Martin R.L. (2004). The Contemporary Debate over the North-South Divide: Images and Realities of Regional Inequality in Late-Twentieth-Century Britain / In: *Backer A.R.H. and Billinge M. (eds.)* *Geographies of England: The North-South Divide, Imagined and Material*. Cambridge: Cambridge University Press.

Marwick A. (2003). *British Society since 1945: The Penguin Social History of Britain*. London, New York: Penguin Books.

McIlroy J. (1995). *Trade Unions in Britain Today*. Manchester: Manchester University Press.

Mehrling P. (1982). Testing Monetarism // *Challenge*, vol. 25, no. 4, pp. 62–65.

Milton Friedman in his Own Words (2012). Becker Friedman Institute for Research in Economics. Chicago: The University of Chicago (<http://bfi.uchicago.edu/about/tribute/mfquotes.shtml> – Access Date: 24.04.2016).

Nelson J.I. (1995). *Post-Industrial Capitalism: Exploring Economic Inequality in America*. London: Sage Publications.

Newberry D.M. (2001). *Privatization, Restructuring, and Regulation of Network Utilities*. Cambridge (Mass.): MIT Press.

Noakes J. et al. (eds.) (2002). Britain and Germany in Europe, 1949–1990. Oxford: Oxford University Press.

Olson M. (1982). The Rise and Decline of Nation: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities. Yale: Yale University Press.

O'Mahony M. (2004). Employment, Education and Human Capital / In: Floud R. and Johnson P. (eds.) The Cambridge Economic History of Modern Britain. Cambridge: Cambridge University Press, vol. III: Structural Change and Growth, 1939–2000.

Owen G. (2004). Where are the Big Gorillas? High Technology Entrepreneurship in the UK and the Role of Public Policy // *London School of Economics*, Dec. (<http://cep.lse.ac.uk/seminarpapers/09-05-05-OWE.pdf> – Access Date: 24.04.2016).

Pasinetti L.L. (2007). Keynes and the Cambridge Keynesians: A “Revolution in Economics” to be Accomplished. Cambridge: Cambridge University Press.

Peet R. and Hartwick E. (2015). Theories of Development: Contentions, Arguments, Alternatives. New York: The Guilford Press.

Perez C. (2009). Technological Revolutions and Techno-Economic Paradigms // *TOC/TUT Working Paper*.

Piketty T. (2014). Capital in the Twenty-First Century. Cambridge (Mass.), London: The Belknap Press of Harvard University Press.

Pollard S. (1997). The International Economy since 1945. London: Routledge.

Rausch L.M. (1998). High-Tech Industries Drive Global Economic Activity // *National Science Foundation*, July 20 (<http://www.nsf.gov/statistics/issuebrf/sib98319.htm> – Access Date: 24.04.2016).

Redburn T. (2007). It's All a Grand Capitalist Conspiracy // *The New York Times*, September 29.

Reitan E.A. (2003). The Thatcher Revolution: Margaret Thatcher, Tony Blair, and the Transformation of Modern Britain, 1979–2001. Lanham: Rowman & Littlefield Publishers.

Reynolds D. (2013). Britannia Overruled: British Policy and World Power in the Twentieth Century. Abingdon, New York: Routledge.

Sachs J.D. (2012). The Price of Civilization: Reawakening American Virtue and Prosperity. New York: Random House.

Samuelson P.A. (2007). Reflections of how Biographies of Individual Scholars can Relate to a Science's Biography / In: Samuelson P.A. and Barnett W.A. (eds.) Inside the Economists Mind: Conversations with Eminent Economists. Malden, Oxford: Blackwell Publishing.

Samuelson R.J. (2008). The Great Inflation and its Aftermath: The Transformation of America's Economy, Politics and Society. New York: Random House.

Schumpeter J.A. (1939). Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analyses of the Capitalist Process. New York, Toronto, London: McGraw Hill.

Seale K. (2007). Playing in the Margins: Iain Sinclair's Poetics of Refusal / In: Hamilton C. et al. (eds.) The Politics and Aesthetics of Refusal. Newcastle: Cambridge Scholars Publishing.

Skidelsky R. (2013). Thatcherism's Bellicose Soul // *Project-Syndicate*, Apr. 17. (<http://www.project-syndicate.org/commentary/margaret-thatcher-s-polarizing-politics-by-robert-skidelsky> – Access Date: 24.04.2016).

Swain J. et al. (2005). Controversial Issues in a Disabling Society. Maidenhead: Open University Press.

The NatWest Quarterly Survey of Small Business in the UK (1990), vol. 6, no. 2.

Thirlwall A. (2015). Essays on Keynesian and Kaldorian Economics. New York: Palgrave Macmillan.

Turner B. (2006). Keynes, J.M. / In: Beckert J., Zafirovski M. (eds.) International Encyclopedia of Economic Sociology. Abingdon, New York: Routledge.

Turner R. (1995). Introduction / In: Turner R. (ed.) The British Economy in Transition: From the Old to the New? London, New York: Routledge.

Veggeland N. (2009). *Taming the Regulatory State: Politics and Ethics*. Cheltenham: Edward Elgar.

Weinstein M. (2009). Paul A. Samuelson, Economist, Dies at 94 // *The New York Times*, December 13.

Wegner G. (2008). *Political Failure by Agreement: Learning Liberalism and the Welfare State*. Cheltenham: Edward Elgar.

Welfare Benefits (2012) // *British Social Attitudes*, 30th Edition. (<http://www.bsa.natcen.ac.uk/latest-report/british-social-attitudes-30/spending-and-welfare/welfare-benefits.aspx> – Access Date: 24.04.2016).

What Should the Role of Government be? (2012) // *British Social Attitudes*, 30th Edition (<http://www.bsa.natcen.ac.uk/latest-report/british-social-attitudes-30/spending-and-welfare/what-should-the-role-of-government-be.aspx> – Access Date: 24.04.2016).

Williams B. (2015). *The Evolution of Conservative Party Social Policy*. New York: Palgrave Macmillan.

World Development Report, 1987 (1987) // The World Bank (ed.). Washington D.C.: The World Bank.

World Economic Outlook: October 1996 (1997). Washington D.C.: International Monetary Fund.

REFERENCES

Crafts N. and *Toniolo G.* (2013). *Aggregate growth, 1950–2050*. Stephen Broadberry, Kevin H. O'Rourke (eds.). *The Cambridge Economic History of Modern Europe. Volume 2: 1870 – to the Present*. Moscow, Gaidar Institute Publishing. (In Russian).

Friedman M. (2006). *Capitalism and Freedom*. Moscow, Novoe izdatel'stvo, 2006. (In Russian).

Inozemtsev V. (2011). The Crisis of a Great Idea (The Amateur Thinking which Invites to Discussion). *Svobodnaja mysl'*, no. 1, pp. 17–28. (In Russian).

Keynes J.M. (2012). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Moscow, Gelios ARV. (In Russian).

Khudokormov A.G. (2013). *Economic Theory: The Newest Schools of the West*. Moscow: INFRA-M Publishing. (In Russian).

Kokshakov A. (2007). It's Time of London. *Expert*, no. 22, pp. 21–28. (In Russian).

Naumova T. (2011). The Dictatorship of Capital. *Pryamie investitsii*, no. 1, pp. 15–17. (In Russian).

Nevskiy S. I. (2013). “British Disease” – Factors of Economic Decline in Great Britain in the 1970s. *Ekonomicheskaya politika*, no. 1, pp. 38–61. (In Russian).

Rubchenko M. (2010). Without Balance. *Expert*, no. 29, pp. 55–60. (In Russian).

Skidelsky R. (2011). *Keynes: The Return of the Master*. Moscow, Junajted Press. (In Russian).

A Necessary Evil. Should we Learn to Love Recessions? (2002). In: *The Economist*, Sep 26th (<http://www.economist.com/node/1336117> – Access Date: 24.04.2016).

Alcock C. et al. (2008). *Introducing Social Policy*. London, New York, Routledge.

Allington N.F.B. and *Peele G.* (2012). *The British Conservative Party and Economic Policy: From Mrs. Thatcher to David Cameron* / In: *McNaught M. (eds.) Reflections on Conservative Politics in the United Kingdom and the United States*. Lanham, Plymouth, Lexington Books.

Audretsch D.B. (2007). *The Entrepreneurial Society*. Oxford, Oxford University Press.

Basu S. et al. (2003). The Case of the Missing Productivity Growth, or does Information Technology Explain why Productivity Accelerated in the United States but Not in the United Kingdom? / In: *Gertler M. and Rogoff K. (eds.) 2003 NBER Macroeconomics Annual*. Cambridge (Mass.), MIT Press, vol. 6, pp. 9–83.

Beunders H. (2011). The Politics of Nostalgia or the Janus-Face of Modern Society / In: *Baggerman A. et al. (eds.) Controlling Time and Shaping the Self: Developments in Autobiographical Writing since the Sixteenth Century.* Leiden, Brill.

Berggren N. et al. (2013). Institutions, Policies and Growth in Europe: Quality versus Stability / In: *SIEPS Report*, no. 4.

Blackford M.G. (2003). A History of Small Business in America. Chapel Hill, The University of North Carolina Press.

Booth A.L. (1995). The Economics of Trade Union. Cambridge, Cambridge University Press.

Bootle R. (2013). Margaret Thatcher: the Economic Achievements and Legacy of Thatcherism. In: *The Telegraph*, 08 Apr. (<http://www.telegraph.co.uk/news/politics/margaret-thatcher/9979362/Margaret-Thatcher-the-economic-achievements-and-legacy-of-Thatcherism.html> – Access Date: 24.04.2016).

Britain. End of the Golden Age? (2004). In: *The Economist*, Nov 17th (<http://www.economist.com/node/3372035> – Access Date: 24.04.2016).

Buften M.W. (2004). Britain's Productivity Problem, 1948–1990. N.Y.: Palgrave Macmillan.

Campbell J. (2012). The Iron Lady. Margaret Thatcher: From Grocer's Daughter to Iron Lady. London, Vintage Books.

Card D. and Freeman R.B. (2002). What Have Two Decades of British Economic Reform Delivered? *NBER Working Paper Series*, no. 8801.

Chambliss J.J. (eds.) Philosophy of Education: An Encyclopedia. New York, Garland Publishing.

Chandler A. D. (1990). Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism. Cambridge (Mass.), Harvard University Press.

Conway P. et al. (2006). Regulation, Competition and Productivity Convergence. *OECD Economics Department Working Paper Series*, no. 509.

Crafts N. and O'Mahony M. (2001). A Perspective on UK Productivity Performance. *Fiscal Studies*, vol. 22, no.3, pp. 271–306. DOI: 10.1111/j.1475-5890.2001.tb00043.x.

De Soto J.H. (2008). The Austrian School: Market Order and Entrepreneurial Creativity. Northampton, Edward Elgar Publishing.

Della-Giusta M. and King Z. (2006). Enterprise Culture / In: *Casson M. et al. (eds.) The Oxford Handbook of Entrepreneurship.* Oxford, Oxford University Press.

Dellheim C. (1996). Thatcher's Self-Employment. In: *Inc.*, July 1 (<http://www.inc.com/magazine/19960701/1725.html> – Access Date: 24.04.2016).

Deman J. and McDonald P. (1996). Unemployment Statistics from 1881 to the Present Day. *Labour Market Trends*, vol. 104, no. 1, pp. 5–18.

Dixon T. et al. (2005). Real Estate in the New Economy: The Impact of Information and Communication Technology. Oxford, Blackwell Publishing.

Economics Review 2012/13 (2012/2013) / In: London School of Economics and Political Science (ed.) London: LSE. (<http://www.lse.ac.uk/economics/newsEventsSeminars/files/EconomicsReview20122013.pdf> – Access Date: 24.04.2016).

Evans E. (2004). Thatcher and Thatcherism (The Making of the Contemporary World). London, New York: Routledge.

Fisher E. (2010). Media and the New Capitalism in the Digital Age: The Spirit of Networks. New York, Palgrave Macmillan.

Freeman C. (1982). Innovation and Long Cycles of Economic Development / In: Economics Department at the University of Campinas (ed.). Campinas: University of Campinas (http://www.enterrasolutions.com/media/docs/2013/02/JoseCassiolato_2.pdf – Access Date: 24.04.2016).

Freeman C. (2007). The Political Economy of Long Wave / In: *Hodgson G.M. (ed.) The Evolution of Economic Institutions: A Critical Reader.* Cheltenham, Edward Elgar.

- Friedman M.* (2002). *Capitalism and Freedom*. Chicago, London: The University of Chicago Press.
- Fukuyama F.* (2011). Friedrich F. Hayek – Big Government Skeptic. In: *The New York Times*, May 6.
- Gardiner B. et al.* (2012). Spatially Unbalanced Growth in the British Economy. In: *CGER Working Paper*, no. 1.
- Geddes M.* (1994). Public Services and Local Economic Regeneration in a Post-Fordist Economy / In: *Burrows R. and Loader B. (eds.) Towards a Post-Fordist Welfare State?* London, Routledge.
- Giddens A.* (2000). *The Third Way and its Critics*. Cambridge, Polity Press.
- Gosling A. et al.* (1996). What has Happened to the Wages of Men since 1966? / In: *Hills J. (ed.) New Inequalities: The Changing Distribution of Income and Wealth in the United Kingdom*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Grey C.* (2009). *A Very Short, Fairly Interesting and Reasonably Cheap Book about Studying Organizations*. London, SAGE Publications.
- Grimley M.* (2012). Thatcherism, Morality and Religion / In: *Jackson B. and Saunders R. (eds.) Making Thatcher's Britain*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Gust C. and Marquez J.* (2002). International Comparisons of Productivity Growth: The Role of Information Technology and Regulatory Practices. *International Finance Discussion Paper*, no. 727.
- Haseler S.* (1989). *The Battle for Britain: Thatcher and the New Liberals*. London, I.B. Tauris & Co.
- Hausman R.* (2000). Latin America: No Fireworks, No Crisis? / In: *Bisignano J.R. et al. (eds.) Global Financial Crisis: Lessons from Recent Events*. New York, Springer.
- Heller M.G.* (2009). *Capitalism, Institutions and Economic Development*. Abingdon, New York, Routledge.
- Heilbroner R.L.* (1999). *The Worldly Philosophers: The Lives, Times, and Ideas of the Great Economic Thinkers*. New York, Touchstone.
- Hofman A.A.* (2001). Long Run Economic Development in Latin America in a Comparative Perspective: Proximate and Ultimate Causes. Santiago: CEPAL.
- Howkins A.* (2008). ‘The Land of Lost Content: Ruralism, Englishness, and Historical Change in the Countryside, 1890–1990 / In: *Burchardt J. and Conford P. (eds.) The Contested Countryside: Rural Politics and Land Controversy in Modern Britain*. London, I.B. Tauris & Co.
- Interview with F.A. Hayek (2002) / In: *Boaz D. (ed.) Toward Liberty: The Idea that is Changing the World*. Washington D.C., Cato Institute.
- Introduction (2014) / In: *Fink L. et al. (eds.) Workers in Hard Time: A Long View of Economic Crises*. Champaign, University of Illinois Press.
- Jerbashian V. and Kochanova A.* (2014). The Impact of Doing Business Regulations on Investments in ICT. *UB Economics Working Paper Series*, no. 313.
- Johns E.A.* (1979). *The Social Structure of Modern Britain*. Oxford, New York, Pergamon Press.
- Jones A.* (2013). Thatcherism was a National Catastrophe that Still Poisons us. In: *The Independent*, April 9.
- Jones-Evans D.* (2013). Thatcher's Enterprise Policy and her Greatest Legacy for the Economy. *Wales Online*, 13 Apr. (<http://www.walesonline.co.uk/business/dylan-jones-evans-thatchers-enterprise-policies-2592324> – Access Date: 24.04.2016).
- Jorgenson D.W.* (2003). Information Technology and the G7 Economics. *World Economics*, vol. 4, no. 4, pp. 139–169.
- Kaletsky A.* (2010). *Capitalism 4.0: The Birth of a New Economy in the Aftermath of Crisis*. New York, Public Affairs.

- Kaldor N.* (1981). *Origins of the New Monetarism*. Cardiff, University College of Cardiff Press.
- Kelner S.* (2013). Mrs. Thatcher Implanted the Gene of Greed in Britain. In: *Independent*, 9 April (<http://www.independent.co.uk/voices/comment/mrs-thatcher-implanted-the-gene-of-greed-in-britain-8565716.html> – Access Date: 24.04.2016).
- Knoop T.A.* (2010). *Recessions and Depressions: Understanding Business Cycles*. Santa Barbara, Praeger.
- Kondylis F. and Wadsworth J.* (2000). *Wages and Inequality, 1970–2000* / In: *Crafts N. et al. (eds.) Work and Pay in the Twentieth Century Britain*. Oxford, Oxford University Press.
- Landau R.* (1982). *The Innovative Milieu* / *Lundstedt S.B. and Colglazier E.W. (eds.) Managing Innovation, the Social Dimensions of Creativity, Invention and Technology*. New York: Pergamon Press.
- Leach R.* (2009). *Political Ideology in Britain*. New York, Palgrave Macmillan.
- Lindley J.* (2015). *Gender Differences in Job Quality* / In: *Felstead A. et al. (eds.) Unequal Britain at Work*. Oxford, Oxford University Press.
- Ludwig von Mises Institute (ed.)* (2010). *Ludwig von Mises on Money & Inflation: A Synthesis of Several Lectures*. Auburn, Ludwig von Mises Institute.
- Mankiw G.N.* (2006). The Macroeconomist as Scientist and Engineer. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20, no. 4, pp. 29–46. DOI: 10.1257/jep.20.4.29.
- Martin R.L.* (2004). The Contemporary Debate over the North-South Divide: Images and Realities of Regional Inequality in Late-Twentieth-Century Britain / In: *Backer A.R.H. and Billinge M. (eds.) Geographies of England: The North-South Divide, Imagined and Material*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Marwick A.* (2003). *British Society since 1945: The Penguin Social History of Britain*. London, New York, Penguin Books.
- McIlroy J.* (1995). *Trade Unions in Britain Today*. Manchester, Manchester University Press.
- Mehrling P.* (1982). Testing Monetarism. *Challenge*, vol. 25, no. 4, pp. 62–65.
- Milton Friedman in his Own Words* (2012). Becker Friedman Institute for Research in Economics. Chicago: The University of Chicago (<http://bfi.uchicago.edu/about/tribute/mfquotes.shtml> – Access Date: 24.04.2016).
- Nelson J.I.* (1995). *Post-Industrial Capitalism: Exploring Economic Inequality in America*. London, Sage Publications.
- Newberry D.M.* (2001). *Privatization, Restructuring, and Regulation of Network Utilities*. Cambridge (Mass.), MIT Press.
- Noakes J. et al. (eds.)* (2002). *Britain and Germany in Europe, 1949–1990*. Oxford: Oxford University Press.
- Olson M.* (1982). *The Rise and Decline of Nation: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*. Yale, Yale University Press.
- O'Mahony M.* (2004). Employment, Education and Human Capital / In: *Floud R. and Johnson P. (eds.) The Cambridge Economic History of Modern Britain*. Cambridge, Cambridge University Press, vol. III: Structural Change and Growth, 1939–2000.
- Owen G.* (2004). Where are the Big Gorillas? High Technology Entrepreneurship in the UK and the Role of Public Policy. In: *London School of Economics*, Dec. (<http://cep.lse.ac.uk/seminarpapers/09-05-05-OWE.pdf> – Access Date: 24.04.2016).
- Pasinetti L.L.* (2007). *Keynes and the Cambridge Keynesians: A “Revolution in Economics” to be Accomplished*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Peet R. and Hartwick E.* (2015). *Theories of Development: Contentions, Arguments, Alternatives*. New York: The Guilford Press.
- Perez C.* (2009). *Technological Revolutions and Techno-Economic Paradigms. TOC/TUT Working Paper*.
- Piketty T.* (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge (Mass.), London, The Belknap Press of Harvard University Press.

- Pollard S.* (1997). *The International Economy since 1945*. London, Routledge.
- Rausch L.M.* (1998). High-Tech Industries Drive Global Economic Activity. In: National Science Foundation, July 20 (<http://www.nsf.gov/statistics/issuebrf/sib98319.htm> – Access Date: 24.04.2016).
- Redburn T.* (2007). It's All a Grand Capitalist Conspiracy. *The New York Times*, September 29.
- Reitan E.A.* (2003). *The Thatcher Revolution: Margaret Thatcher, Tony Blair, and the Transformation of Modern Britain, 1979–2001*. Lanham, Rowman & Littlefield Publishers.
- Reynolds D.* (2013). *Britannia Overruled: British Policy and World Power in the Twentieth Century*. Abingdon, New York, Routledge.
- Sachs J.D.* (2012). *The Price of Civilization: Reawakening American Virtue and Prosperity*. New York: Random House.
- Samuelson P.A.* (2007). Reflections of how Biographies of Individual Scholars can Relate to a Science's Biography / In: *Samuelson P.A. and Barnett W.A. (eds.) Inside the Economists Mind: Conversations with Eminent Economists*. Malden, Oxford, Blackwell Publishing.
- Samuelson R.J.* (2008). *The Great Inflation and its Aftermath: The Transformation of America's Economy, Politics and Society*. New York: Random House.
- Schumpeter J.A.* (1939). *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analyses of the Capitalist Process*. New York, Toronto, London: McGraw Hill.
- Seale K.* (2007). Playing in the Margins: Iain Sinclair's Poetics of Refusal / In: *Hamilton C. et al. (eds.) The Politics and Aesthetics of Refusal*. Newcastle, Cambridge Scholars Publishing.
- Skidelsky R.* (2013). Thatcherism's Bellicose Soul. *Project-Syndicate*, Apr 17 (<http://www.project-syndicate.org/commentary/margaret-thatcher-s-polarizing-politics-by-robert-skidelsky> – Access Date: 24.04.2016).
- Swain J. et al.* (2005). *Controversial Issues in a Disabling Society*. Maidenhead, Open University Press.
- The NatWest Quarterly Survey of Small Business in the UK* (1990), vol. 6, no. 2.
- Thirlwall A.* (2015). *Essays on Keynesian and Kaldorian Economics*. New York: Palgrave Macmillan.
- Turner B.* (2006). Keynes, J.M / In: *Beckert J. and Zafirovski M. (eds.) International Encyclopedia of Economic Sociology*. Abingdon, New York, Routledge.
- Turner R.* (1995). Introduction / In: *Turner R. (ed.) The British Economy in Transition: From the Old to the New?* London, New York, Routledge.
- Veggeland N.* (2009). *Taming the Regulatory State: Politics and Ethics*. Cheltenham, Edward Elgar.
- Weinstein M.* (2009). Paul A. Samuelson, Economist, Dies at 94. *The New York Times*, December 13.
- Wegner G.* (2008). *Political Failure by Agreement: Learning Liberalism and the Welfare State*. Cheltenham, Edward Elgar.
- Welfare Benefits* (2012). *British Social Attitudes*, 30th Edition (<http://www.bsa.natcen.ac.uk/latest-report/british-social-attitudes-30/spending-and-welfare/welfare-benefits.aspx> – Access Date: 24.04.2016).
- What Should the Role of Government be? (2012). *British Social Attitudes*, 30th Edition (<http://www.bsa.natcen.ac.uk/latest-report/british-social-attitudes-30/spending-and-welfare/what-should-the-role-of-government-be.aspx> – Access Date: 24.04.2016).
- Williams B.* (2015). *The Evolution of Conservative Party Social Policy*. New York: Palgrave Macmillan.
- World Development Report, 1987* (1987) / In: *The World Bank (ed.)*. Washington D.C., The World Bank.
- World Economic Outlook: October 1996* (1997). Washington D.C., International Monetary Fund.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И ХЛЕБНЫЕ ЦЕНЫ В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ. ЗА ИЛИ ПРОТИВ НЕОКЛАССИЧЕСКИХ ТЕОРЕМ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ?

Г.Г. ПОПОВ,

кандидат экономических наук, доцент,
Московский технологический институт,
г. Москва, Россия,
e-mail: GGPopov2009@mail.ru;

Е.И. ЧИБИСОВА,

кандидат экономических наук, доцент,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
г. Москва, Россия,
e-mail:managerez@yandex.ru

Настоящая статья посвящена проблеме влияния хлебного экспорта Российской империи на внутренние цены на хлеб. В работе предлагается контрфактическая модель развития хлебного рынка России в случае прекращения экспорта зерна за рубеж. Авторы обращаются к более широкому кругу вопросов, включающих не только хлебный экспорт России в начале прошлого века, но и вопросы неоклассических теорий внешней торговли. Анализируется влияние хлебного экспорта на платежный баланс Российской империи и на объемы и структуру инвестиций. В этой связи доказываем, что рост экспорта хлеба негативным образом сказывался на инвестициях в обрабатывающую промышленность, и наоборот. Авторы приходят к выводу, что экспорт трудоемких товаров из страны может спровоцировать отток капитала в страны, специализирующиеся на выпуске капиталоемких товаров, поскольку экспорт трудоемкой продукции снижает спрос на капитал. Вывоз капитала из Российской империи перед Первой мировой войной был настолько масштабным, что вынуждал правительство обращаться к внешним займам. В этой связи авторы ставят под сомнение, что положительный платежный баланс имеет всегда позитивный характер для национальной экономики. Поэтому хлебный экспорт России имел негативные последствия в долгосрочной перспективе, замедляя модернизацию, неся при этом положительные тенденции для сельского хозяйства страны, особенно ее юго-западных регионов. Однако авторы считают, что наращивание хлебного экспорта было предопределено самим характером потребления продовольствия в Российской империи. В этой связи авторы пытаются провести параллели с современной ситуацией в российской экономике в контексте темы «сырьевого проклятья».

Ключевые слова: Российская империя; хлебный экспорт России; экономическое развитие; платежный баланс; сельское хозяйство; неоклассические теории внешней торговли

FOREIGN TRADE AND GRAIN PRICES IN THE RUSSIAN EMPIRE. FOR OR AGAINST THE NEOCLASSICAL THEOREMS OF TRADE?

Grigoryi POPOV,

PhD in Economics, Assistant Professor,
Moscow Technological Institute,
Moscow, Russia,
e-mail: GGPopov2009@mail.ru;

Elena CHIBISOVA,

PhD in Economics, Assistant Professor,
Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russia,
e-mail: managerez@yandex.ru

This paper deals with the problem of the influence of grain export from the Russian Empire on the domestic price on bread. The counterfactual model of Russian grain market development is proposed, in case if grain export is ceased. The authors refer to a wider range of issues, including not only grain export of Russia in the beginning of the last century, but also to the neo-classical theories of foreign trade. The authors provide analyzes of export's effects on the balance of payments of the Russian Empire and investments structure and level. In this regard, it is proved that the growth of bread exports negatively affected investments in the manufacturing sector, and in another way in case of falling export of grain. The authors conclude that the export of labour-intensive goods from the country can provoke the outflow of capital in the country specializing in the production of capital-intensive goods, since the export of labour-intensive products reduces the demand for capital. The export of capital from the Russian Empire before the First World War was so significant that the government was forced to turn to foreign loans. In this regard, the authors have questioned that the positive balance of payments has always positive effect on the national economy. In Russia, grain export had negative consequences in the long term, slowing modernization, however making a positive trend for the country's agriculture, especially its Southwestern regions. However, the authors believe that increase in grain export had been predetermined by the nature of food consumption in the Russian Empire. In this context, the authors try to draw parallels with the modern situation in the Russian economy in the context of «resource curse».

Keywords: Russian Empire; the grain exports of Russia; economic development; balance of payments; agriculture; the neoclassical theories of foreign trade

JEL classifications: B15, B25

Постановка проблемы

В конце 1940-х гг. Пол Самуэльсон выдвинул концептуальную идею, что страна, экспортируя трудоемкие товары, фактически экспортирует труд, который, правда, остается на ее территории (Самуэльсон, 2006. С. 205–219). Неоклассические теории внешней торговли до и после начала разработок П. Самуэльсона опирались на допущение, что страны не обмениваются факторами производства. Это вошло в противоречие с тоже неоклассической теоремой Кнутсе, что рост стоимости капитала в какой-либо

стране привлекает капиталы из других стран, если там он дешевле. По ранним работам П. Самуэльсона, таким образом, получается, что внешняя торговля тормозит процесс прямого обмена факторами производства между странами, но каждый проданный за рубеж товар фактически является трансграничным движением труда и капитала (рента неоклассиками в этом контексте не рассматривалась). В этой связи хлебный экспорт России до революции является классическим примером, так как сельское хозяйство Нечерноземья не нуждалось в иностранных инвестициях, равно как и само не выступало источником российских инвестиций за рубеж.

В последние годы в России стала популярной тема «сырьевого проклятья» (*Латов, 2009. С. 91–104*). «Пробуксовка» реформ «постельцинской» эпохи объясняется некоторыми учеными как следствие экспорта нефти и газа за рубеж. Этот сюжет перекликается с темой хлебного экспорта из России, который, по мнению ряда современников, вел к дефициту и дороговизне зерна на внутреннем рынке. В обоих случаях экспорт тормозил модернизацию страны, поэтому в рамках левого дискурса данный аспект служит одним из оправданий коммунистического режима, который, впрочем, сам в не меньшей степени обращался к экспорту как средству модернизации.

Однако остается открытым вопрос, стали бы российские зерновые хозяйства в начале XX в. заниматься выращиванием хлеба в тех же объемах, если бы не было экспорта? Перенесясь на несколько десятилетий вперед, мы можем задаться тем же вопросом и по поводу нефтегазового комплекса. Правда, ответить на него сложнее, нежели про хлебную торговлю, так как НГК разделен на несколько крупных компаний, связанных с госзаказом, а предложение хлеба в дореволюционной России было представлено множеством различных товаропроизводителей.

В рамках теории «сырьевого проклятья» вопрос ставится в рамках неоклассического анализа: от какого количества благ «А» мы должны отказаться, чтобы произвести на экспорт какое-то количество благ «Б». В настоящей статье мы ставим вопрос несколько по-другому возможна ли ситуация, что при отказе от экспорта не будет прироста благ «А» либо этот прирост будет незначительным и явно непропорциональным тем потерям, какие общество понесет при отказе от внешней торговли? Этот вопрос упирается в проблему скрытых резервов общества, когда мы знаем из микроэкономики, что экономический агент может и вовсе отказаться от производства, предпочтя труду свободное время, поведение предпринимателя, тем более, фермера подчиняется этому же правилу.

Российская империя как объект историко-экономического анализа давно привлекает внимание исследователей, однако не настолько, чтобы можно было говорить о существенном прорыве в данном направлении, о чем хорошо сказано в одной из недавних работ (*Попов, Щеголевский, 2015. С. 67–77*). Мы считаем, что опыт Российской империи необходим нам сегодня как объект анализа, принимая во внимания схожие тенденции той системы народного хозяйства с современной, в частности, огромное предложение дешевого и низкоквалифицированного труда (*Чибисова, Чибисов, Попов, 2015. С. 3835–3856*).

Интеграция в мировую экономику и внутренние цены на хлеб в России

Как утверждает Б.Н. Миронов, революция цен в России, и первые повысились в 3,7 раза, произошла в XVIII в. (*Миронов, 2010. С. 514*), когда в Европе этот процесс завершился почти на полтора столетия раньше. Мы не можем полностью согласиться с таким вердиктом Б.Н. Миронова, поскольку он берет за основу ценовую ситуацию в достаточно специфическом городе Российской империи – С.-Петербурге. В одной из работ мы утверждали, что интеграция России в капиталистическую мир-систему началась еще в конце XVI в. с открытия пути в Архангельск (*Попов, 2013. С. 92–106*). Правда, объемы и структура экспорта тогда не были столь значительными, чтобы вызвать настоящую революцию цен, но увеличение количества монетарного серебра в

обращении имело достаточный масштаб, чтобы вызвать инфляцию и экономический кризис, приведший к Великой Смуте.

Однако, по подсчетам Б.Н. Миронова, цены в России в канун Петровских реформ были в 6 раз ниже, чем в западноевропейских странах (*Миронов, 2010. С. 514*). На наш взгляд, это обстоятельство создало хорошую основу для экспансии российского экспорта в XVIII в. Не совсем понятно в этой связи, почему активно шедшая по пути интеграции в мировую экономику Россия испытала в XIX в. замедление роста внутренних цен, они выросли с 1810 по 1900 гг. в 1,7 раза (*Миронов, 2010. С. 513*). Мы предполагаем, что это было вызвано снижением роста цен у основного внешнеэкономического партнера и в то же время конкурента – Британской империи. Б.Н. Миронов объясняет более стремительный рост цен на сельскохозяйственную продукцию после Петровских реформ низкой, по сравнению с промышленностью, производительностью труда в сельском хозяйстве, которое было в меньшей степени охвачено модернизацией. Но не надо забывать тот факт, что поставками хлеба на рынок занимались в основном уже капиталистические или полукапиталистические крупные и средние хозяйства, расположенные в Южном Черноземье (*Brutzkus and Roth, 1934. P. 663*), особенно это касается второй половины XIX – начале XX вв. (*Попов, Щеголевский, 2015. С. 67–77*).

Рост цен на аграрную продукцию в России, как мы полагаем, был спровоцирован в значительной степени зерновым экспортом, а также ростом потребностей армии и флота в фураже, что было связано с экспансией империи. Помимо этого, немалый процент наиболее эффективных крестьянских хозяйств приняли участие в русской колонизации окраин империи, что также отразилось на росте цен. Известно, что в 1909–1913 гг. Россия ежегодно экспортировала около 10,7 млн т зерновых, или почти треть всего мирового экспорта этой продукции (*Brutzkus and Roth, 1934. P. 663*). И это есть рекорд, так как в 1890 – 1894 гг. из России было экспортировано 6514,2 тыс. т, с 1895 по 1899 гг. – 7262,1 тыс. т, с 1905 по 1909 гг. – чуть более 9 млн т (*Чистяков, 2015. С. 289*). В 1911 – 1913 гг. экспортоспособность российского зернового производства, включая и готовую муку, составляла 14,8%, что примерно соответствовало уровню Индии (*Чистяков, 2015. С. 293*).

По подсчетам С.А. Нефедова, чистый остаток зерна и картофеля составлял в России в конце XIX в. 24,3 пуда на человека в год, из них 4,8 пуда экспортировалось (*Нефедов, 2005. С. 258*), когда для поддержания потребления, обеспечивающего социальную стабильность, требовалось в начале XX в. 25 пудов (*Чистяков, 2015. С. 296*), хотя эта цифра вызывает сомнения. Экспорт зерна из России рос примерно пропорционально увеличению производства зерновых (*Чистяков, 2015. С. 296*), что вполне объяснимо ориентацией целых регионов страны на экспорт аграрной продукции вне связи с ростом спроса на внутреннем рынке (*Brutzkus and Roth, 1934. P. 663*).

Нас интересует вопрос с внутренними ценами: как на них влиял экспорт? Несомненно, ориентированные на продажу зерна за рубеж регионы забирали часть капиталов, инвестиций в транспорт и рабочую силу, которая могла в противном случае направляться в регионы, производившие аграрную продукцию для внутреннего рынка. Если, гипотетически, внешний рынок по каким-то причинам оказался бы закрыт для русского зерна, то последнее было бы направлено на внутренний рынок. С 1861 г. пропорция экспорта зерна к его потреблению в стране была стабильной вплоть до Первой мировой войны. Зная эту пропорцию, примерно 15–20%, а также объемы сбора зерновых, мы можем применить стандартную микроэкономическую линейную модель прогнозирования спроса, правда, для этого нам еще надо знать эластичность спроса по цене на зерно в Российской империи в 1861–1913 гг., и это – самая сложная задача в нашем исследовании.

Из работы Л.В. Милова мы можем четко представить ценовую ситуацию на российском хлебном рынке в XIX в., что должно нам сильно помочь при расчете ценовой эластичности. В 1820–1840 гг. в России произошел резкий рост производительности

сельского хозяйства за счет расширения барской запашки и повышение популярности оброка, что способствовало почти трехкратному снижению цен на ржаную муку по европейским губерниям России, после отмены крепостного права и очередного роста индустриализации экономики цены на рожь выросли в три раза к концу 1880 гг. (Милов, 1974. С. 55).

Для удобства, будем брать за основу только цену за пуд ржаной муки – основного продукта потребления рабочих и крестьян Российской империи, и это справедливо, так как пшеница была почти до 1912 г. дополняющим рожь продуктом, поэтому цены на первую детерминировались стоимостью последней. Цены за пуд ржаной муки имели тенденцию: 1840 – нач. 1850 гг. – 36,2 коп. за пуд; 1880 гг. – 96 коп. за пуд. Мы считаем, справедливо было бы считать последний показатель цены за пуд ржаной муки справедливым для 1890 г., правда, с некоторыми оговорками. Надо сказать, что в Гамбурге цена на ржаную муку в первой половине 1880 г. составляла 101 коп. (в переводе на российскую валюту) (Милов, 1974. С. 63). Этот факт отчасти опровергает утверждение Б.Н. Миронова, что Россия сильно отставала от Запада вплоть до XX в. по уровню цен. Очередная революция цен, если судить по стоимости ржи в работе Л.В. Милова, произошла в России после начала Великих реформ (Милов, 1974. С. 63). После революции 1905 г. цены несколько подросли, фунт ржаной муки стал стоить около 105 коп.¹ (Краткий свод, 1915. С. 38–40). Правда, произошли изменения, пшеничная мука стала стоить в два с лишним раза дороже, нежели ржаная, но это – данные по С.-Петербургу и Москве (Краткий свод, 1915. С. 38–40; Корелин, 1916. С. 170–173).

Итак, мы имеем немного информации по ценам на ржаную муку: 36,2 коп., 96 коп., 105 коп. для разных исторических периодов. Между 1880 и 1913 гг. цена на пуд ржаной муки поднялась только на 9 коп., судя по ценам в С.-Петербурге и Москве, хотя и были периоды всплеска цен, например, стоимость продуктов питания по ряду губерний возросла в два раза в 1904 – нач. 1905 гг., что было вызвано Русско-японской войной. Таким образом, мы имеем право утверждать, что рост цен в период с начала 1880 гг. и до Первой мировой войны был незначительным без учета сезонных и политических колебаний. Это дает нам возможность заключить, в свою очередь, что новая революция цен в России была «приторможена» после 1889 г., и во многом было вызвано «замораживанием» зарплат в городах. С другой стороны, это обстоятельство облегчает анализ.

Пренебрегая сезонными и политическими колебаниями и беря во внимание инфляцию, мы можем утверждать, что с конца 1870 г. реальная цена на рожь практически не менялась, отсюда, спрос на хлеб в России был необычно низкоэластичным для данного вида продукта. Удивительного в этом ничего нет, так как численность городского пролетариата росла незначительно и немалый процент рабочих оставался связан с селом. В результате промышленного кризиса 1895–1896 гг. в ряде губерний прошли сокращения работников промышленных предприятий, то же самое повторилось в 1903–1905 гг. Более 80% крестьян обращались к домашнему потреблению основных продуктов питания, что сокращало пространство для хлебного рынка.

Мы назвали условную среднюю цену пуда ржаной муки – 101 коп., хотя в Черноземье перед Первой мировой войной она была на треть ниже (Анфимов, 1917. 178–189), но, думается, все же сравнительно низкие цены в южных губерниях России были результатом сохранения нерыночных форм потребления. Во всяком случае, тренд цен в 1901–1914 гг. в Черноземье и Нечерноземье России слабо связан с ростом численности населения и увеличением запашки и продаж зерна на внутреннем и внешнем рынках. Поэтому рыночными остаются в полном смысле слова цены в С.-Петербурге и, с некоторыми оговорками, в Москве. Для удобства мы берем цены по С.-Петербургу, которые являются в большей степени рыночными. Если делать поправку на транспорт,

¹ Краткий свод статистических данных по г. Петрограду за 1913–1914 гг. Пг., 1915. С. 38–40.

то хлебные цены в С.-Петербурге были не намного выше, нежели в Москве. Отправной точкой мы считаем 1904 г., чисто условно, в этом году ничего не произошло кардинального в экономике России, кроме роста госзакупок в связи с Русско-японской войной, что, и это следует из работы А. Рыкачева, в долгосрочном периоде незначительно повлияло на хлебные цены в С.-Петербурге (Рыкачев, 1911. С. 6).

Таблица 1

Ситуация с рожью в Российской империи в 1904–1910 гг.

Год	Потребление (тыс. пуд.)	Цена, коп. за пуд	Коэфф. эластичности(Ер)
1904	600510	164,2	-----
1905	576740	180	0,411
1906	966009	196,6	7,3
1907	1210137	241,6	1,11
1908	1201128	237,4	0,49
1909	1364922	214	1,39
1910	1317500	191,4	0,39

Источники: Рыкачев, 1911. С. 6; Материалы, 1915; Лященко, 1915.

Очевидно, спрос на рожь был в России начала прошлого века часто неэластичен, т.е., меньше единицы. Такое возможно, когда потребление жестко привязано к росту численности населения. Помимо того рожь выступала товаром-заменителем для других видов продовольствия. Аномальное поведение эластичности по цене на рожь в 1906 г. объяснимо экономическим кризисом в промышленных центрах, вызванным революцией 1905 г., при этом население промышленных центров явно стремилось делать запасы дешевого хлеба.

Теперь вернемся к нашему гипотетическому условию, что Российская империя прекратила экспорт зерна, что через она в основном и интегрировалась в мировое хозяйство. Стали бы юго-западные губернии страны собирать такие же объемы урожая для внутреннего рынка? Нет. Но мы знаем, что до 1860-х гг., когда стала расцветать черноморская торговля зерновыми, в 36 европейских губерниях Российской империи среднедушевое потребление хлеба составило 16,2 пуда на человека при душевом чистом сборе 18,9 пуда, мы имеем дело со слабой линейной зависимостью между ценой российского хлеба на внешних рынках и его сбором на экспорт. Но в этой связи сложно сказать определенно, как стали бы вести себя хозяйства, если бы прекратился хлебный экспорт, так как их поведение оставалось в целом еще не полностью рыночным вплоть до Первой мировой войны. Мы думаем, что реакцией зерновых хозяйств на отсутствие внешней торговли хлебом стала бы переориентация производства на внутренний рынок, хотя, несомненно, запашка упала бы на немалый процент.

Предварительно предполагаем, что снижение предложения на внутреннем рынке в ситуации отсутствия внешней торговли составило бы максимум 10%, если судить по соотношению душевого чистого сбора и душевого потребления в 1802–1811 гг. (24,2 пуда против 22,4 пудов (Нефедов, 2005. С. 200)). Россия тогда тоже торговала хлебом, но присоединение к континентальной блокаде и сравнительно еще низкие цены в сочетании с протекционистскими мерами в Англии не позволяли российским аграриям развернуть действительно масштабную торговлю, тем более, Черное море оставалось непопулярным маршрутом для коммерческого мореплавания. В эпоху Наполеоновских войн разрыв между чистым сбором и потреблением составлял в России примерно 8–9% (Нефедов, 2005. С. 200). С.А. Нефедов пишет, что в хозяйствах редко

кормили скот зерном, вплоть до 1860-х гг. (Нефедов, 2005. С. 200), поэтому в эти 8–9% разрыва между среднестатистическим производством и потреблением зерновых и входил экспорт, но немалая часть должна была пойти в запасы для посева и на случай неурожая (издревле крупные хозяйства делали запасы зерновых «на черный день»).

Полный отказ от торговли привел бы к сокращению производства зерна приблизительно максимум на 10%. Мы так рассуждаем, потому как убеждены, что в период Наполеоновских войн продолжали работать на экспорт только те производители, которые менее всего ориентировались на внутренний рынок и были склонны в наименьшей степени на него работать, несмотря на серьезные внешнеполитические риски и благоприятную внутреннюю конъюнктуру цен. Наше мнение подтверждается таким фактом, что в 1815 г. Россия смогла экспортировать 20 млн пудов зерновых (Сартор, 2011. С. 226) в условиях послевоенной разрухи народного хозяйства и снижения спроса в Западной Европе.

В 1813 г. в России было собрано 578 607 306 пудов зерновых, из них 124 305 901 пудов пошли на продажу (в документе не уточнено, какого характера продажа) и на посевное зерно (Зябловский, 1815. С. 23). С учетом того, что для получения такого урожая на посев в 1813 г. ушло 181 633 507 пудов, то экспорт зерна в 20 млн пудов уже должен был вызвать в 1815 г. напряженность в сельском хозяйстве, однако от общего объема полученного урожая 1813 г. российский экспорт 1815 г. составил 3,46% и чуть более 16% от остатков 1813 г., предназначенных для продаж и посева (конкретно по 1815 г. у нас нет данных по урожаю и остаткам).

И все же поведение русских помещиков и крестьян в начале XIX в. должно было отличаться от того, каким было 100 лет спустя. Тем не менее, мы не думаем, что в юго-западных губерниях оно оказалось радикально иным к концу позапрошлого столетия, нежели в его начале. Поэтому полагаем, что минимальные потери российского сельского хозяйства от прекращения хлебного экспорта должны были составить 3,46% (такова была реальная доля российского урожая, отправленная в 1815 г. на экспорт) и максимальные – 10% (гипотетическая оценка). На базе этих оценок потерь от экспорта мы и будем дальше строить наши рассуждения.

Как мы понимаем, между предложением хлеба и ростом населения есть прямая зависимость, как и рост населения оказывает влияние на производство хлеба. Едва ли сокращение предложения хлеба на 3,46% могло вызвать радикальные демографические изменения в Российской империи, если учесть к тому же гибкий характер преимущественно нерыночного потребления большинства российских домохозяйств того времени. И все-таки смоделируем эту ситуацию, принимая имеющиеся у нас данные, что эластичность ржи по цене имела округленный коэффициент 1,39 (см. табл. 1, мы берем наиболее рыночный, на наш взгляд, показатель эластичности в относительно спокойном политически и хозяйственно благополучном 1909 г.), когда равновесная цена не переработанной в муку ржи в С.-Петербурге составила в начале XX в. 214 коп. (для удобства примем как 2,14 руб.), объем спроса (потребления) – 1 364 922 тыс. пудов (для удобства расчетов примем как коэффициент 13,65).

Коэффициенты абсолютной эластичности для спроса и предложения являются постоянными величинами при линейной зависимости. Соответственно, вспомним формулу эластичности $E_d = -b (P^* / Q^*)$, $E_s = d(P^*/Q^*)$. Начнем с вычисления коэффициентов линейной функции спроса, необходимые для этого данные есть: исходя из эластичности по цене, $(- 1,39) = - b (2,14 / 13,65) = - 0,157b$; $b = 1,39 / 0,157 = 8,86$; $13,65 = a - (8,86) (2,14) = a - 18,96$, $a = 13,65 + 18,96 = 32,61$; $Q = 32,61 - 8,86P$.

Для функции предложения по аналогии: $1,1 = d (2,14 / 13,65) = 0,157d$; $d = 1,1 / 0,157 = 7$; $13,65 = c + (7) (2,14) = c + 14,98$; $c = 13,65 - 14,98 = - 1,33$; $Q = -1,33 + 7P$. Мы специально выбрали коэффициент эластичности предложения по цене, который незначительно отличается от единицы, так как расширение запашки в Российской империи шло медленными темпами, за исключением Черноземья, где к началу прошлого века возмож-

ности для экстенсивного роста земледелия оказались исчерпанными, а интенсивные методы еще не так широко применялись и не со столь крупным успехом.

Теперь перейдем к кульминационному моменту нашего исследования: как изменение предложения могло повлиять на цену ржи в России начала XX в. После ответа на этот вопрос мы перейдем к рассмотрению зависимости между рынком зерна и ростом населения России. Как сказано выше, оптимистичный сценарий для ситуации «сбыта на внешних рынках нет» составляет 3,46% потерь от реально имевшего места урожая, для удобства округлим этот показатель до 4% (вполне вероятно, отказ от производства был бы в начале XX в. все-таки немного выше). Мы знаем, что на внешние рынки шло до 20% российского урожая, для кануна Первой мировой этот показатель составлял 18–19%, в таком случае, если мы возьмем максимум 19%, то 15% урожая при оптимистичном сценарии должно было попасть на внутренний рынок. В таком случае, преобразуем функцию предложения к виду: $Q_s = (1,15) (-1,33 + 7P) = -1,53 + 8,05P$. Функция спроса осталась той же: $Q_d = 32,61 - 8,86P$. Отсюда, исходя из $Q_d = Q_s$, получаем, $8,05P + 8,86P = 32,61 + 1,53$; $16,91P = 34,14$; $P = 34,14 / 16,91 = 2,02$. Для пессимистического прогноза: $Q_s = (1,09) (-1,33 + 7P) = -1,45 + 7,63P$; $7,63P + 8,86P = 32,61 + 1,45$; $16,49P = 34,06$; $P = 34,06 / 16,49 = 2,06$

Таким образом, при оптимистичном сценарии цена на рожь упала бы приблизительно на 12 коп. за пуд. Соответственно, при пессимистичном сценарии, когда мы смогли бы отправить на внутренний рынок только на 9% больше зерна, чем до прекращения экспорта, – приблизительно 8 копеек. Оба сценария не повлияли бы кардинально на реальную заработную плату, как на нее, мы понимаем теперь, не влиял и хлебный экспорт, доходы от которого стимулировали рост экономики юго-западных губерний Российской империи, что позитивно отражалось на благосостоянии их населения.

Платежный баланс и хлебный экспорт: был ли у Российской империи шанс?

В начале исследования у нас, по П. Самуэльсону, получалось, что внешняя торговля должна была тормозить прямое трансграничное движение факторов производства. Однако, вслед за великим неоклассиком делаем и такое предположение: исходя из того, что в экспорте участвуют отрасль/отрасли, имеющие низкую добавленную стоимость и не требующие больших объемов капитала, можно поставить вопрос, «был ли у Российской империи шанс», в случае отсутствия хлебного экспорта (представить такой сценарий при той системе власти практически невозможно) и если бы у российской экономики возник отрицательный платежный баланс, то покрыть его только за счет импорта капитала? В этой связи в Россию пришло бы больше передовых технологий и больше инвестиций в отрасли с высокой добавленной стоимостью. При фактическом ходе событий Россия выступала чистым нетто-экспортером капитала незадолго до Первой мировой войны.

Представим себе ситуацию, что традиционалисты в России конца XIX в. оказались более многочисленными и успешными в плане способностей оказывать давление на власть. Хлебный экспорт в таком случае, скорее всего, остался бы на уровне первой четверти XIX в., т.е., 3–4% в год от общего объема урожая, так как в стране было бы введено жесткое квотирование на вывоз продовольствия. Подобные схемы были тогда применены во Франции и Германии, только речь в их случае шла об импорте продовольствия (французские консерваторы в то же время ограничивали вывоз продовольствия из французских колоний в третьи страны, что было эквивалентно квотированию экспорта продовольствия из Франции, по своей сути). Но традиционалисты в России настаивали на ограничении капиталистических отношений вообще, что, несомненно, вылилось бы в ограничение вывоза хлеба, ибо последний требовался для поддержания русского крестьянства Нечерноземья, где часто случались голодовки. Едва ли эта мера имела бы на практике большой успех, что и показал опыт межвоенного пери-

ода в СССР. Но противники рыночной экономики в России всегда видели в Западе и экономических отношениях с ним главное звено в механизме, провоцирующем беды русскому народу.

Российская империя имела профицит торгового баланса до Первой мировой войны (табл. 2). Значительный удельный вес в российском экспорте составляли сырье и полуфабрикаты (табл. 3).

Таблица 2

Превышение торгового баланса России в 1901–1913 гг.

Год	Профицит торгового баланса, тыс. руб.
1901	266 907
1902	402 027
1903	324 715
1904	354 981
1905	442 238
1906	294 196
1907	205 646
1908	85 591
1909	521 338
1910	364 639
1911	429 729
1912	347 000
1913	146 100

Источники: Обзор, 1915; Ежегодник, 1914. С. 638.

Таблица 3

Экспорт из России в 1901–1913 гг.

Год	Сырье и полуфабрикаты, тыс. руб.	Общая стоимость всего экспорта, тыс. руб.
1901	259 473	860 332
1902	260 892	1 001 179
1903	318 946	1 006 384
1904	305 781	1 006 383
1905	297 335	1 077 325
1906	356 255	1 094 887
1907	390 365	1 053 011
1908	377 746	998 250
1909	423 449	1 427 674
1910	436 934	1 449 085
1911	482 029	1 591 411
1912	589 000	1 518 800
1913	561 000	1 520 100

Источники: Обзор, 1915; Ежегодник, 1914. С. 638.

Из данных, приведенных далее (см. табл. 4), становится очевидным, что в случаях снижения сырьевого экспорта потери в торговом балансе компенсировались го-

товой продукцией. Наиболее чувствительным к продаже сырья российский экспорт стал после революции 1905 г., хотя для 1912 и 1913 гг. мы видим снижение такой чувствительности, что указывает на восстановление российской промышленности после революционных потрясений 1905–1907 гг. и крупного глобального финансового кризиса самого начала прошлого века. На 1912–1913 гг. приходится не имевший ранее аналогов рост экспорта готовой продукции из России (*Обзор, 1915; Ежегодник, 1914. С. 638*).

Каков мог быть механизм компенсации потерь от сокращения продаж сырья? Ответ, мы думаем, лежит в теории П. Самуэльсона, с упоминания которой мы и начали излагать наше исследование. Снижение объемов выручки от продаж сырья и зерна либо чего-то одного из двух не вело автоматически к сокращению спроса на капитал. Соответственно, российская экономика привлекала в промышленность иностранные кредиты и прямые инвестиции, что провоцировало рост экспортных производств уже готовой продукции. В 1912–1913 гг. этот механизм стал вовсю работать после продолжительного спада в промышленности 1903–1911 гг., когда доминирующее значение в формировании платежного баланса страны имел зерновой экспорт. В 1909 г. Россия получила самую крупную выручку от продаж хлеба за всю дореволюционную историю – 748,3 млн руб., однако достигнуто это было не столько за счет расширения производства, сколько за счет роста мировых цен. После счастливого для хлеборобов 1909 г. выручка от продаж на международных рынках начала падать, составив в 1912 г. 547,1 млн руб. (*Покровский, 1947. С. 349*). После 1909 г. сложилось меньше стимулов инвестировать в сельское хозяйство, когда вопрос дефицита капитала и валюты решался за счет внешних заимствований в большей степени, чем ранее.

Очевидно, что отдача от заимствованного на внешних рынках капитала была растянута во времени, в отличие от снижения объемов выручки от продаж сырья и продовольствия. Однако объемы экспорта готовой продукции росли монотонно с 1907 г., запускным механизмом чего стал, на наш взгляд, очередной спад в сельском хозяйстве в 1905–1906 гг., когда продовольственный экспорт сократился по некоторым статьям (*Обзор, 1915; Ежегодник, 1914. С. 638*). Скорее всего, «борьба» импортированного капитала, находившего свое воплощение затем в экспортируемых готовых товарах, и продовольственной торговле, началась до 1901 г. В этой связи несложно представить вероятный тренд развития российского экспорта и структуры платежного баланса, останься хлебный экспорт на уровне первой четверти XIX в., хотя внешние заимствования в тот период были заметнее обусловлены военными расходами государства, нежели спросом частного сектора на капитал. Поэтому нам, на первый взгляд, больше подходит для контрфактического анализа период правления Николая I, когда государство прибегало в основном к внутренним займам, не ведя столь масштабных войн за пределами собственных границ. При Николае I Россия была почти закрыта для иностранных банков, к тому же, действовали высокие ввозные пошлины. Однако министр финансов Е. Канкрин построил свою политику стабилизации российских финансов отчасти на внешних заимствованиях; между прочим, целевой заем на постройку железных дорог был задуман им.

Итак, Е. Канкрин решил уменьшить внутренний долг России посредством внешних долгов, которых к концу правления Николая I накопилось порядка 340 млн руб. серебром. Академик С.Г. Струмилин в этой связи пришел к выводу, что промышленный переворот в России произошел именно между 1825 г. и Крымской войной, что было невозможно без иностранных кредитов. После начала Великих реформ в 1857 г. (хотя у многих старт их ошибочно ассоциируется с отменой крепостного права в феврале 1861 г.) российским частным компаниям было разрешено заимствовать на внешних рынках, но иностранные банки требовали гарантий от российского правительства.

Сами реформы начались с отмены протекционистских тарифов, что привело сразу же к образованию отрицательного платежного баланса и росту процентной ставки почти с 6–8% до 10–15%. Иностранные финансовые институты предоставляли кредиты россиянам под 5–6%. Соответственно, нам интересны в большей степени пореформенные годы, так как в правление Николая I положительный платежный баланс во многом поддерживался за счет высоких таможенных барьеров. Нам известно мало о поступлениях в Россию денег от экспорта. Есть данные, что в 1862 г. Россия экспортировала в Британию товаров на сумму 82 млн руб., получив английских товаров на 36 млн руб. По Германии (Германский таможенный союз) было соотношение 31 и 41 млн руб., по Франции, соответственно, 11 и 11 млн (Сергеев, 2012. С. 37).

Положительный баланс в торговле с Англией был типичен для России пореформенного времени, что объяснимо сравнительно низкими издержками на труд в Российской империи. Однако торговля с Германией и Францией показывает, что выигрывать за счет дешевого труда Россия уже не могла на европейских континентальных рынках даже буквально сразу после отмены крепостного права. В этой связи требовался капитал для повышения производительности предприятий и создания современной на ту пору транспортной инфраструктуры. В апреле 1862 г. дом Ротшильдов подписал для России кредит в 15 млн. ф. ст., что эквивалентно 150 млн руб. (Kutowski, 1984. P. 20).

Если предположить, что вся сумма этого кредита поступила в Россию до конца 1862 г. и что более никаких иностранных кредитов не было либо они были очень незначительными, то получается, что Российская империя получала в кредит денег больше, чем зарабатывала на внешних рынках от торговли. Однако импорт товаров в пореформенный период, если судить по российско-британской торговле, неуклонно снижался. В то же время в России в 1860-е гг. развернулась не имевшая ранее аналогов модернизация народного хозяйства, продолжавшаяся и далее. В 1861 г. Россия экспортировала около 1,3 млн т зерна, или около 81,2 млн пудов, что почти в четыре раза больше, чем в 1815 г. Учитывая, что в 1860-е гг. в России ежегодный урожай зерновых составлял примерно 32 млн. т², то экспорт составил в 1861 г. чуть более 4% от всего сбора урожая, что немногим больше, чем в 1815 году.

Таким образом, при 3–4% экспорта зерновых Россия имела отрицательный платежный баланс. При резком росте хлебного экспорта в конце XIX в. Россия смогла получить положительный торговый баланс, как мы видели выше. Однако темпы модернизации экономики после 1900 г. стали заметно снижаться по отдельным пунктам. Причина состояла в том, что прирост экспортной выручки за счет увеличения экспорта хлеба, других продуктов, а также древесины привел к оттоку полученных от рентных прибылей денег за рубеж (табл. 4).

Таблица 4

Вывоз капитала за рубеж

Типы переводов финансовых средств за рубеж	Сумма в рублях 1913 г. (млн)
Чистые туристические платежи и иммигрантские трансферты	406
Вывоз капитала в форме платежей по проценту частными компаниями и банками	150
Вывоз капитала в форме платежей по государственному долгу	221
Итого:	777

Источник: Грегори, 2003. С. 253.

² Рассчитано по данным в работе: (Дякин, 1990).

Всего с 1898 по 1913 гг. из России было вывезено капитала на сумму 8 587 млн руб. (Хромов, 1967. С. 490), что означает примерно равно распределенные по годам объемы вывоза капитала из страны в самом конце XIX – начале XX вв., если сравнить данный показатель с данными по вывозу капитала только за один 1913 г. При этом иностранных инвестиций за тот же период было получено 2225 млн руб., госзаймов – на 2 млрд руб. (Хромов, 1967. С. 490). Отсюда видим, что Россия сделалась экспортером капитала задолго до Первой мировой войны, испытывая при этом его дефицит. При старых показателях экспорта зерна (3–4% от всего урожая) Россия оставалась все-таки импортером капитала в больших масштабах, но вряд ли она вывозила бы капитал в больших объемах. Таким образом, пример России показывает, что, экспортируя трудоемкие товары в условиях положительного сальдо торгового баланса страна может стать также и экспортером капитала. В противовес теории П. Самуэльсона мы могли бы сказать так: заработанные от продажи трудоемких товаров на международных рынках деньги стремятся туда, где производятся капиталоемкие товары, что вполне естественно. В экономике, рост которой осуществляется в основном за счет труда, капитал так не востребован, в противоположность экономикам, растущим за счет увеличения доли капитала в стоимости товаров.

ЛИТЕРАТУРА

- Анфимов А.М., Корелин А.П. (1995). Россия 1913 год. Статистико-документальный справочник. СПб.: Изд. Русско-Балтийский информационный центр «БЛИЦ», 257 с.
- Грегори П. (2003). Экономический рост Российской империи (конец XIX – начало XX вв.). Новые подсчеты и оценки. М.: РОССПЭН, 253 с.
- Дякин В.С. (1990). Был ли шанс у Столыпина? // *Звезда*, № 12.
- Ежегодник Министерства финансов (1914). Вып. 1913 г. СПб.
- Зябловский Е. (1815). Статистическое описание Российской империи в нынешнем ее состоянии с предварительными понятиями о статистике и с общим обозрением Европы в статистическом виде. СПб.: Типография Правительствующего Сената, 392 с.
- Корелин А.П. (ред.) (1916). Статистический ежегодник города Москвы. Вып. 4. 1911–1913. М.
- Краткий свод статистических данных по гор. Петрограду за 1913–1914 гг. (1915). СПб.
- Латов Ю.В. (2009). Влияние нефтегазового комплекса на национальную экономическую безопасность России // *Terra ecomotiscus*, № 1, т. 7, с. 91–104.
- Лященко П.И. (1915). Зерновое хозяйство и хлеботорговые отношения России и Германии в связи с таможенным обложением. СПб.
- Материалы к пересмотру торгового договора с Германией. Вып. V. Россия. Привоз, вывоз и направление вывоза главнейших сельскохозяйственных продуктов за 1884–1910 гг. (1915). СПб.
- Милов Л.В. (1974). Парадокс хлебных цен и характер аграрного рынка в России XIX // *История СССР*, № 4, с. 48–63.
- Миронов Б.Н. (2010). Благополучие населения и революции в имперской России: XVIII – начало XX века. М.: Новый хронограф, 911 с.
- Нефедов С.А. (2005). Демографически-структурный анализ социально-экономической истории России. Конец XV – начало XX века. Екатеринбург: Издательство УГТУ, 543 с.
- Обзор внешней торговли России по Европейским и Азиатским границам за 1914 г. (1915). СПб.
- Покровский С.А. (1947). Внешняя торговля и внешняя торговая политика России. М.: Наука, 401 с.

Попов Г.Г. (2013). Смута в контексте мир-системных отношений // *Journal of economic regulation (Вопросы регулирования экономики)*, т. 4, № 4, с. 92–106.

Попов Г.Г., Щеголевский В.А. (2015). Демографическая теория Т. Мальтуса и экономическая история Российской империи // *Terra economicus*, т. 13, № 3, с. 67–77.

Рыкачев А. (1911). Цены на хлеб и труд в С.-Петербурге за 58 лет // *Вестник финансов*, № 31.

Самуэльсон П. (2006). Еще раз о международном выравнивании цен факторов производства / В кн.: Киреев А.П. (ред.-сост.) Вехи экономической мысли, т. 6, Международная экономика. М.: ТЕИС, с. 205–219.

Сартор В. (2011). Жизненный узел. Зерновой экспорт России в XIX – начале XX вв. Структурные особенности и причины зависимости экономики России // *История России: экономика, политика, человек*, с. 226–232.

Сергеев В.В. (2012). Роль торгово-экономических факторов в англо-русских отношениях второй половины XIX – начала XX вв. // *Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта*, вып. 12, с. 35–39.

Хромов П.А. (1967). Экономическое развитие России: Очерки экономики России с древнейших времен до Великой Октябрьской революции. М., 594 с.

Чибисова Е.И., Чибисов О.В., Попов Г.Г. (2015). Демографический тупик российского капитализма. Мысли вслух // *Российское предпринимательство*, т. 16, № 21, с. 3835–3856.

Чистяков Ю.Ф. (2015). Продовольственный экспорт Российской империи в XIX – начале XX вв. и социально-экономическое развитие страны: уроки для современной России // *Российское предпринимательство*, № 2(272), с. 287–300.

Brutzkus B. and Roth W.J. (1934). Russia's Grain Exports and Their Future // *Journal of Farm Economics*, vol. 16, no. 4, pp. 662–679.

Kutolowski J.F. (1984). British economic interests and the polish uprising, 1861–1864 // *The Polish Review*, vol. 29, no. 4, pp. 579–596.

REFERENCES

A brief set of statistics on Petrograd in 1913–1914 (1915). St. Petersburg. (In Russian.)

Anfimov A.M. and Korelin A.P. (1995). Russia in 1913. Statistical and documentary handbook. St. Petersburg: Russian-Baltic information center «BLITZ» Publ. (In Russian.)

Chibisova E.I., Chibisov O.V. and Popov G.G. (2015). The demographic dead end of Russian capitalism. Thoughts aloud. *Journal of Russian entrepreneurship*, vol. 16, no. 21, pp. 3835–3856. (In Russian.)

Chistyakov Yu.F. (2015). Food export of the Russian Empire in XIX – early XX centuries and the socio-economic development: lessons for modern Russia. *Journal of Russian entrepreneurship*, no. 2(272), pp. 287–300. (In Russian.)

Dyakin V.S. (1990). Whether Stolypin had a chance? *Zvezda*, no. 12. (In Russian.)

Gregory P. (2003). Economic growth of the Russian Empire (late XIX – early XX century). New estimates and valuation. M.: ROSSPEN Publ. (In Russian.)

Khromov P.A. (1967). Russia's economic development: Essays on the economy of Russia from the earliest times to the great October revolution. Moscow, 594 p. (In Russian.)

Korelin A.P. (ed.) (1916). Statistical Yearbook of the city of Moscow. Vol. 4th. 1911–1913. Moscow. (In Russian.)

Latov Y.V. (2009). Impact of oil and gas complex on the national economic security of Russia. *Terra economicus*, no. 1, vol. 7, pp. 91–104. (In Russian.)

Lyashchenko P.I. (1915). Grain farming and bread trading between Russia and Germany under customs taxation. St. Petersburg. (In Russian.)

Materials to the revision of the trade agreement with Germany. Vol. V. Russia. The importation, export and direction of export of the main agricultural products for the years 1884–1910 (1915). St. Petersburg. (In Russian.)

Milov L.V. (1974). Paradox grain prices and the nature of the agricultural market in Russia XIX. *History of the Soviet Union*, no. 4, pp. 48–63. (In Russian.)

Mironov B.N. (2010). The welfare of the population and revolution in Imperial Russia: the XVIII – beginning of XX century. Moscow: New Chronograph Publ. (In Russian.)

Nefedov S.A. (2005). Demographic and structural analysis of the socio- economic history of Russia. The end of XV – beginning of XX century. Ekaterinburg: Publishing house of the Ural State Mining University. (In Russian.)

Pokrovskiy S.A. (1947). Foreign trade and foreign trade policy of Russia. Moscow: Science. (In Russian.)

Popov G.G. and Schegolevskiy V. (2015). Demographic theory of T. Malthus and the economic history of the Russian Empire. *Terra economicus*, vol. 13, no. 3, pp. 67–77. (In Russian.)

Rykachev A. (1911). The price of bread and work in St. Petersburg for 58 years. *Journal of Finance*, no. 31. (In Russian.)

Samuelson P. (2006). Again on the international equalization of prices of factors of production. *Kireev A.P.* (ed.) Milestones of economic thought, vol. 6, International Economics. Moscow: TEIS Publ. (In Russian.)

Sartor V. (2011). Life node. Grain export of Russia in the XIX – early XX century. The Structural features and causes of dependence of economy of Russia. *History of Russia: economy, politics, people*, pp. 226–232. (In Russian.)

Sergeev V.V. (2012). The role of trade-economic factors in Anglo-Russian relations in the second half of XIX – early XX centuries. *Bulletin of Kant Baltic Federal University*, vol. 12, pp. 35–39. (In Russian.)

The foreign trade of Russia on European and Asian borders of 1914 (1915). St. Petersburg. (In Russian.)

Yearbook of the Ministry of Finance (1914). Vol. 1913. St. Petersburg. (In Russian.)

Zyablovsky E. (1815). Statistical description of the Russian Empire in its current state with advanced concepts of statistics and General Outlook of Europe in a statistical form. St. Petersburg: Printing House of the Senate. (In Russian.)

Brutzkus B. and Roth W.J. (1934). Russia's Grain Exports and Their Future. *Journal of Farm Economics*, vol. 16, no. 4, pp. 662–679.

Kutolowski J.F. (1984). British economic interests and the polish uprising, 1861–1864. *The Polish Review*, vol. 29, no. 4, pp. 579–596.

DOI: 10.18522/2073-6606-2016-14-3-101-111

EVALUATION OF CLUSTER EFFICIENCY MEASUREMENT TOOL

Kristina RAZMINIENĖ,

Doctoral Student,
Vilnius Gediminas Technical University,
Expert, VšĮ Entrepreneurship and Sustainability Center,
Vilnius, Lithuania,
e-mail: kristina.razminiene@vgtu.lt;

Manuela TVARONAVIČIENĖ,

PhD, Professor,
Vilnius Gediminas Technical University,
Vilnius, Lithuania,
e-mail: manuela.tvaronaviciene@vgtu.lt;

Vaida ZEMPLICKIENĖ,

PhD, Researcher,
Vilnius Gediminas Technical University,
Vilnius, Lithuania,
e-mail: vaida.zemlickiene@vgtu.lt

This study aims at verifying the validity of cluster efficiency measurement tool. In previous study benchmarking was employed (Tvaronavičienė et al., 2015) to compare the performance of participating clusters which would enable to improve their results by getting the information about their strengths and weaknesses over other clusters. A further comparison of data of four participating clusters was pursued while paying attention on the importance of three groups of criteria, which are activity, resources and processes, giving them different prominence. Two more values were added to previous study, one indicating the results when all three groups of indicators get the same weights and the other shows their efficiency when processes get the major part and the other two groups are equally relevant. There was a significant change in results when these conditions were applied showing the importance of literature and case analysis. Further analysis is needed to verify the validity of a cluster efficiency measurement tool as there were no previous attempts to assess cluster efficiency through benchmarking clusters performing in Lithuania. This study may give controversial results as the prominence to each group of criteria is given regarding to literature analysis as well as author's personal opinion. Limited number of clusters may influence the choice of the alternatively best ratio of three criteria characterizing the performance of clusters.

Keywords: cluster efficiency; benchmarking; case analysis; cluster performance

JEL classifications: R1

ОЦЕНКА ИНСТРУМЕНТОВ ИЗМЕРЕНИЯ КЛАСТЕРНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

К. РАЗМИНЕНЕ,

докторант,
Вильнюсский технический университет им. Гедиминаса,
эксперт Центра предпринимательства и устойчивого развития,
Вильнюс, Литва,
e-mail: kristina.razminiene@vgtu.lt;

М. ТВАРОНАВИЧЕНЕ,

PhD, профессор,
Вильнюсский технический университет им. Гедиминаса,
Вильнюс, Литва,
e-mail: manuela.tvaronaviciene@vgtu.lt;

В. ЗЕМЛИЦКЕНЕ,

PhD, исследователь,
Вильнюсский технический университет им. Гедиминаса,
Вильнюс, Литва,
e-mail: vaida.zemlickiene@vgtu.lt

Данное исследование направлено на верификацию валидности инструмента измерения кластерной эффективности. В предыдущей работе для сравнения результатов функционирования кластеров использовался бенчмаркинг (Tvaronavičienė et al., 2015). Данный способ позволяет улучшить результаты посредством получения информации о сильных и слабых сторонах относительно других кластеров. Дальнейшее сравнение данных по четырем рассматриваемым кластерам предполагает учет важности трех групп критериев: активность, ресурсы и процессы – рассматриваемых в контексте их различной значимости. По сравнению с предыдущим исследованием, были добавлены еще две величины, одна из которых отражает результаты при неизменных весах для всех трех групп критериев, а другая – характеризует их эффективность в ситуации, когда наибольший вес имеет критерий «процессы», а две других группы критериев имеют одинаковые веса. При применении данных условий было выявлено значимое различие в результатах, которое показало важность анализа литературы и изучения конкретных случаев. Верификация валидности инструмента измерения кластерной эффективности требует проведения дальнейших исследований, поскольку прежде не предпринималось попыток оценить эффективность кластера посредством бенчмаркинга кластеров, функционирующих в Литве. Результаты данного исследования могут оказаться противоречивы, поскольку в соответствии с научной литературой, а также в зависимости от авторской позиции, степень значимости каждой группы критериев может различаться. Ограниченное количество кластеров может оказывать влияние на альтернативный выбор наилучшего соотношения трех критериев, характеризующего эффективность функционирования кластеров.

Ключевые слова: эффективность кластера; бенчмаркинг; анализ кейса; функционирование кластера

Introduction

According to Karaev et al (2007), clusters are recognizable as an important instrument for improving SMEs productivity, innovativeness and overall competitiveness through overcoming their size limitations. Although there are many various studies conducted in different countries but a common understanding of the cluster concept has not been generally accepted yet. One of the most prominent authorities in the field is M. Porter (1990), who claims that national clusters are formed by firms and industries linked through vertical (buyer/supplier) and/or horizontal (common customers, technology, etc.) relationships with the main players located in a single nation/state. Later this definition was supplemented by Porter (1998), who added institutions (formal organizations) such as universities. The ability for a country to form an industrial cluster can be related to its international competitive advantage. Reduced input costs of the manufacturers, development of common suppliers, training of professional labor and a technical knowledge spillover effect can be achieved through the formation of clustering (Hsu, 2014). The effectiveness of a cluster is supposed to be increased by facilitating the transmission of knowledge and the development of institutions, which can be achieved through geographical proximity. Another important feature that is stressed by Porter (1998) is encouraging of innovation through enhanced division of labor among companies with physical proximity among numerous competing producers.

Questions related to performance of clusters are widely discussed in scientific literature: researchers discuss such aspects as measuring of innovations (Rezk et al. 2015), approaches and methods of cluster analysis (Tvaronavičienė et al. 2015a; 2015b), technology transfer processes and driving forces (Tvaronavičienė, Černevičiūtė 2015; Ignatavičius et al.); composition and governance specifics (Branten, Purju 2015; Fuschi, Tvaronavičienė 2016; Bistrova et al. 2014; Lace et al. 2015; Mentelet et al. 2016; Raudeliūnienė et al. 2016); participation of start-ups (Laužikas et al. 2015; Tvaronavičienė 2016). Hence, spectrum of questions related to clustering phenomena is wide; efficiency of functioning issues, as it was mentioned above, is still under discussion.

This study aims at verifying the validity of cluster efficiency measurement tool. In previous study benchmarking was employed to compare the performance of participating clusters which would enable to improve their results by getting the information about their strengths and weaknesses over other clusters. You can find the „The Cluster Efficiency Study through Benchmarking“ in journal *Entrepreneurship and Sustainability Issues*. The mentioned study was carried out in order to compare the most successful, in a certain extent, clusters in Lithuania. Benchmarking approach was employed as the most precise technique of data analysis in given conditions. There were several methods employed in a study, such as an interview for the initial stage of data collection, questionnaire survey as well as multi-criteria analysis in later stages and benchmarking for the final stage of the study as to generalize the results. The research has shown that multi-criteria and benchmarking methods are helpful in determining cluster performance. There might be some inaccuracies regarding the results as there were several questions with information not available for the cluster managers. A great number of elements included in the questionnaire survey may have lead to some discrepancy. Benchmarking can help companies in cluster to evaluate their performance in comparison to others and seek for better results. The most successful clusters in Lithuania were studied to be a role model. Benchmarking is a practice which can help clusters to measure their performance as there is no systematic evaluation of cluster excellence in Lithuania (also see Tvaronavičienė et al., 2015). The continuation of the previous study and verification of its results would help companies in using their competitive advantage which is created by co-operation. A further comparison of data of four participating clusters was pursued while paying attention on the importance of three groups of criteria, which are activity, resources and processes, giving them different prominence. The question is how

each of three groups of criteria resemble the superiority over others, how they determine the performance of the clusters and what prominence should be given to each of them to make the cluster efficiency measurement tool to be effective. Two hypotheses were reviewed in the study:

H1. Three groups of cluster efficiency measurements, which are resources, processes and activities, should have different weights for clusters show better results in specific fields.

H2. Clusters from various areas should be applied the same evaluation system with different indexes.

The verification of the cluster efficiency measurement tool through giving more prominence to one of three groups of criteria serves as a purpose of this study. The data collected in the previous study is further exploited for it is appropriate and represents the four most successful clusters in Lithuania. Further analysis is needed to verify the validity of a cluster efficiency measurement tool as there were no previous attempts to assess cluster efficiency through benchmarking clusters performing in Lithuania. This study may give controversial results as the prominence to each group of criteria is given regarding to literature analyses as well as author's personal opinion. Limited number of clusters may influence the choice of the alternatively best ratio of three criteria characterizing the performance of clusters.

The study contains a description of four clusters that are participating in the benchmarking activity through submitting information about their performance and evaluating the indicators according to their importance. The choice of clusters was previously determined by identifying seven successfully performing clusters in Lithuania, four of which accepted the invitation to participate in a study where their performance was evaluated through benchmarking. At this stage further comparison follows by giving prominence to one of three groups of indicators to see how such change can influence the results and which ratio should be applied to make a cluster efficiency measurement tool effective.

The article consists of 5 sections. Section 1 gives the introduction to the theme that is analyzed. Section 2 describes the research design and the method of data collection and all the previous steps that were made before in this study. Section 3 presents some descriptive statistics on the clusters that were taken for analysis. Section 4 illustrates the results of the study which aims at cluster efficiency measurement. Finally, Section 5 incorporates the conclusive remark and observations.

Data and methodology

Evaluation of cluster efficiency tool is continuing the previous study, which revealed significant results and requires further research. There were several stages of data collection followed to get all the necessary data. This study is supplemented by other methods of research which lead to relevant observations.

The multi-criteria SAW method was applied to process the results in the previous study as it is the oldest, most widely known, practically used method and normalized values of the evaluation SAW criterion help visually determine the differences between the alternatives compared (*Podvezko, 2011*). There were 44 indicators submitted for experts' evaluation. Minding the quantity of the indicators and the uncertainty of the rating to be eligible, the indicators were split into groups. Naturally, three groups were separated at the beginning, which are resources, processes and activities. Later, the resources were determined by one group of eight indicators, processes were split into two groups, ten indicators in each and activities were also split into two groups with eight indicators in each. The rating was simplified by forming five groups where the number of indicators varied from eight to ten. Such division enabled the experts to mind all the indicators in each group and make a valid evaluation.

Previously, the performance of the clusters was evaluated by summing up the three groups of measurements, which are resources, activity and processes, or in other words, giving the same weight to each of the groups. Later analysis proved that every single group should have different weights for the clusters show exclusive results in two groups and one is not dominated by any of the clusters. Literature analysis should help in determining the rankings form each group of the indicators. Managers of the clusters cannot participate further as experts as they are not able to refer to cluster literature and analyze which of the features determined by scholars are characteristic to the groups of indicators.

Literature analysis revealed the most important factors that are emphasized by scholars when cluster notion is defined. The importance of vertical (buyer/supplier) and/or horizontal (common customers, technology, etc.) relationships (Porter, 1990; OECD, 2001; Expósito-Langa et al 2015), reduced input costs of the manufacturers, development of common suppliers, training of professional labor (Expósito-Langa et al, 2015; De Felice, 2014) and a technical knowledge spillover effect (Hsu, 2014; Akoorie, 2011), transmission of knowledge (Akoorie, 2011; OECD, 2001; Expósito-Langa et al, 2015, De Felice, 2014), development of institutions, innovation, (OECD, 2001; De Felice, 2014), division of labor (Porter, 1998; De Felice, 2014), political initiatives (OECD, 2001) is mentioned in the works of scholars suggesting the direction which should be followed in giving more prominence to one of the cluster efficiency measurement indicators.

Case analysis served in data analysis as four clusters were described, data on their performance were collected and evaluated. Four clusters from two sectors, services and industry, situated in Lithuania, were participating in the study. This kind of methodology enabled to compare the change in value of cluster efficiency after the weights of cluster efficiency measurement tool were adjusted.

To sum up, this study was carried out in continuation to previous research. Questionnaire survey and multi-criteria analysis method were applied to collect and analyze data. Case analysis was applied to reveal four clusters participating in the research and to discuss their performance through comparing clusters in different sectors. Literature analysis enabled to determine the most prominent group of indicators which was used to adjust the weights in further analysis. The results were observed, compared and hypotheses were approved according to findings discovered after correcting the cluster efficiency tool.

Descriptive statistics

In the previous study, seven clusters were identified as successful as they satisfy these requirements: a cluster has been operating for longer than two years, receives funding either from EU funds or private institutions and the results of cluster activity are satisfactory. The benchmarking involves four clusters in Lithuania that were characterized as being successful and well managed as only four clusters out of seven accepted the invitation to participate in the study, which is organized in order to create a tool to measure cluster performance in Lithuania through benchmarking. Namely, the clusters are Wellness Cluster iVita, Vilnius Film Cluster, Baltic Automotive Components Cluster (BACC) and Laser and Engineering Technologies Cluster (LITEK) (Table 1).

Vilnius Film Cluster and Wellness Cluster iVita specialize in services, changing client's physical or mental qualities while Laser and Engineering Technologies Cluster (LITEK) and Baltic Automotive Components Cluster (BACC) belong to industry sector. Most of the clusters were established in 2011 while BACC was established in 2013 being the youngest of the participating clusters. The number of companies in participating clusters varies from 11 to 22. The qualification enables to make a comparison of these clusters by grouping them according to the sector that they belong to two groups, which generally are services and industry.

Table 1

Seven successful clusters in Lithuania

Cluster	Establishment year	Number of members	Specialization	Sector
Vilnius Film Cluster	2011	22	Cinema and advertizing	Services, changing client's physical or mental qualities
Wellness Cluster iVita	2011	11	Health promotion	Services, changing client's physical or mental qualities
Laser and Engineering Technologies Cluster (LITEK)	2011	13	Lasers and laser components	Electronics industry
Baltic Automotive Components Cluster (BACC)	2013	17	Engineering industry (manufacturing of machinery and devices)	Metal machinery and equipment manufacturing industry
Smart Technology Cluster	2011	11	Energy construction; information technology and communications	Information services
Photovoltaic Technology Cluster	2008	29	Electronics; machinery and devices	Electronics industry
Užupis Creative Cluster	2010	9	Information and communication technologies; creative industries	Services, changing client's physical or mental qualities

Wellness Cluster iVita introduces high quality and high value added wellness products and services that can improve human security, add efficiency to their activities, contribute to prevention and public education and promote healthy lifestyle habits. Besides strengthening the competitiveness of the cluster organizations in the domestic and export markets Wellness Cluster iVita also promote the latest and most effective production and management technologies, business and science cooperation in research and development activities, as well as youth entrepreneurship and public awareness of wellness. Today wellness cluster iVita connects 13 strong and high competence Lithuanian innovative organizations that have long term business experience and high management and technical potential that puts a strong base for rich business oriented activities towards higher competitiveness and further expansion.

Wellness Cluster iVita strive to provide long-term competitive advantage of cluster members, which operate in the same common wellness area value chain by selecting appropriate strategic tools. Wellness cluster iVita strategy includes desire to create innovative wellness products and services that improve the users safety and efficiency, promote prevention and provide added value that is clearly perceived by consumers (*retrieved from the iVita website*).

Vilnius Film Cluster offers a broad range of film and TV production and rental services at truly competitive prices in Northern and Eastern Europe. Vilnius Film Cluster is an alliance of leading film and TV production and production services companies. The diversity in Cluster's members' expertise enables to provide the client with full world-class service for any stage of production. Vilnius Film Cluster is proud of its professional and experienced crews and remarkable credits. It offers its newly-built soundstage with a full equipment list. As an alliance Vilnius Film Cluster established in 2011. It is implementing projects partly financed by European Union Funds via LBSA, Lithuanian business support agency,

subordinated by Ministry of Economy of the Republic of Lithuania. Vilnius Film Cluster unites 21 leading audiovisual company and one of the largest universities in Lithuania (*retrieved from the Vilnius Film Cluster website*).

Baltic Automotive Component Cluster (BACC) is a public entity driven cluster, which was established in 2013. Today it consists of 18 members – 15 automotive companies, 2 education institutions (Kaunas University of Technology and Kaunas School of Mechanical Engineering) and Kėdainiai Free Economy Zone. The main number of cluster members are located in Lithuania as convenient geographical location in terms of transit between Europe and Russia. General cluster members annual turnover of 2014 amounted to 227 million EUR, the general number of employees – more than 2200. Cluster activities are aimed at supporting and strengthening the competence of partner companies along the entire value added chain (*retrieved from the BACC website*).

Laser & Engineering Technologies cluster LITEK started a dozen years ago, when the laser system manufacturers in collaboration with the scientific institutions began to create unique products. Today LITEK - the structure that connects twelve companies and organizations operating in the laser and associated engineering technologies carrying out joint projects. Currently, members of LITEK are JSC Arginta, JSC Arginta Engineering, JSC Eksma, Elas, Ltd, JSC Ekspla, Public entity Science and Technology Park of Institute of Physics (Cluster Coordinator), Center for Physical Sciences and Technology, Public entity Intechcentras, JSC Optida, JSC Optolita, JSC Optonas, JSC Progressive Business Solutions. General annual turnover of LITEK companies are over 35 million Eur and they have more than 490 employees.

Mission of the cluster – active, dynamic and productive cooperation between companies, research establishments and universities, other national and international clusters, integrated science, education and business centers (valleys), and technology platforms in the field of research and innovations. Cooperation, promoting innovation of laser and engineering technology, transfer of the most recent knowledge about science and technology from academic level to business, productivity of the sector and improvement of competitiveness.

Overall goal of the cluster – to create the dynamic center of action, which would have a fully integrated chain of researchers, suppliers, manufacturers and retailers and, which would improve the international competitiveness of laser and laser-related engineering technologies as well as the knowledge and wealth of individual members.

LITEK is currently implementing 2 projects, partly covered by the funds of The European Regional Development Fund Economic Growth Operational Programme. The project applicant is cluster coordinator Public entity “Science and Technology Park of Institute of Physics” (*retrieved from the LITEK website*).

Cluster efficiency measurement

The questionnaire survey which was submitted in clusters, asked to evaluate the indicators in different ways. The resources were measured in units or Euros as the question was to give exact numbers of resources that were adapted in the cluster. The same situation was with processes as clusters needed to provide information about expenses, change in a number of different indicators, exact numbers of indicators. The situation was different with activities as clusters were asked to evaluate given indicators by rating them from 1 to 10 according to the performance of the cluster.

To sum up, all of three groups contain features that are characterized by scholars in their works as seen from a literature analysis (Table 2) (also see *Tvaronavičienė et al., 2015*). This allows distinguishing the most important features that show cluster efficiency, which are innovative, knowledge sharing, common distribution channels, qualified human resources, initiatives. All these features are most comprehensively reflected in processes and activities, although activities do not reveal definitive figures, they show more personal opinion than numbers in processes. Hence, processes must get more prominence in counting the cluster efficiency.

Table 2

Indicators of cluster efficiency

Resources	Number of cluster coordinating members	Common supply and order scheme
	Number of cluster members – companies, R&D subjects, supporting organizations	Common distribution channels
	Number of R&D personnel	Common cluster members' tenders for external clients
	University graduates working at cluster companies	Exchange of common market information between cluster members
	Common cluster projects in two years	Cluster advertisement (leaflets, media)
	Financed common cluster projects in two years with cluster initiatives co-financing	Common participation in exhibitions and fairs
	External financing for cluster initiatives in two years	Lobbying
	Total sum of cluster members' investments for cluster initiatives in two years	Common internet site
Processes	Increase of cluster members' employees in two years	Visual identification (common logo, brand)
	Number of internal cluster training participants in two years	Contacts and image of cluster in mass media
	Number of cluster organized common training in two years	Regular meetings of cluster members
	Number of qualification upgraded employees in two years	Cluster integration events
	Increase of direct employment in cluster innovative activities	Common communication platform
	Part of R&D expenses in common expenses in two years	Common cluster publications (bucklets, newsletters, etc.)
	Number of common submitted/funded EU SF projects in two years	Co-operation while creating new products or technologies
	Number of common international R&D projects, funded not from EU SF, in two years	Co-operation while creating innovations (organizational, marketing, etc.)
	Products/goods of cluster, sold in internal market	Common training, workshops, conferences, internships
	Products/goods of cluster, sold in external market	Common data base
	New cluster members in two years	Informal sharing of knowledge and experience
	Start-up in cluster	Transference of technologies
	Foreign markets where members of cluster works	
	Part of export in total cluster sales	
	Number of official co-operation agreements with foreign entities	
	Participation in international exhibitions and sales offices in two years	

LITEK was identified as the most efficient cluster during the previous study when all three groups of indicators were added without giving them weights. Resources dominated for this cluster. Second place was allocated to Wellness Cluster iVita which was seen as superior in area of activities. Vilnius Film Cluster was third with the best results in processes. The last one was BACC, which stayed behind in all groups of indicators (Table 3).

Table 3

Evaluation of clusters' performance

	iVita	Vilnius Film Cluster	BACC	LITEK
Resources	0,196	0,182	0,084	0,427
Activity	0,331	0,198	0,251	0,217
Processes	0,268	0,382	0,034	0,250
Total	0,795	0,762	0,69	0,894
Total1	0,262	0,252	0,122	0,295
Total2	0,267	0,324	0,074	0,271

Later, two more values were added. Total 1 illustrates the change in the result when all three groups of indicators get the same weight. It does not change the distribution of allocated places according to cluster efficiency, but it allows making a comparison of how giving prominence to one group can influence the results. Total 2 reveals a completely different scenario. Here weights are given according to the findings that processes should get more prominence in comparison to resources and activities. Hence, processes got the greater part, which is 0,7 while resources and activities share the smaller part equally, 0,15 for each. Positions change as the most efficient cluster becomes Vilnius Film Cluster, which was third in the first case. Vilnius Film Cluster has the weightiest positive change in value as it was detected in the previous study that it is superior in processes. The value of Wellness Cluster iVita has a slight positive change and it falls down to the third place. Accordingly, LITEK falls from the first to the second place as the value changed negatively, although not significantly. The last stays BACC, which has also experienced the most significant negative change in value. The change in weights illustrates how it can influence the distribution of clusters.

The hypothesis **H1** can be confirmed, as a literature analysis showed that processes should get more prominence, although in further analysis equal weights were ascribed to resources and activities. These two groups seem to be equally significant as resources present definitive figures, while activities render important features, although the rating imparts personal opinion rather than facts. Moreover, the most significant change in value was noticed with two clusters which present better results with different groups of indicators. On the other hand, the value of one of the clusters did not change significantly after adjusting weights as it shows good performance in all the groups of indicators. The weakest cluster show even lower results, confirming that processes play an important role in determining the efficiency of clusters.

There are two groups of clusters separated according to the sector that they belong to. Wellness Cluster iVita and Vilnius Film Cluster belongs to services while BACC and LITEK belong to industry. Adjusting weights regarding literature analysis have changed the values for both groups. Although the distribution of places according to cluster efficiency has changed significantly, there is a noticeable tendency in value change. Clusters that belong to services experienced positive change in value after the weights were adjusted and processes gained more prominence while industry clusters were affected contrary, as they experienced a negative change in the same conditions. This observation approves that **H2** is true to some extent. Further analysis should be carried out with more

clusters of different sectors to leave this hypothesis unambiguous as in this case it is complicated to detect the proportion that would suit each sector perfectly with such a limited number of clusters participating in a survey.

Conclusions

The cluster efficiency measurement tool is the main interest in this study, as the research was carried out aiming to verify the validity of this tool through literature analysis and case study. Previous study, which included benchmarking as a method to create a cluster efficiency measurement tool was further developed and supported. Four clusters were described as participants of the case study, belonging to different sectors: services and industry. Literature analysis showed that cluster efficiency is best determined by three groups of indicators, which are processes, activities and resources, but the processes should get more prominence in further analysis as it reflects the most important features of cluster performance through definitive figures. Two more values were added to previous studies, one indicating the results when all three groups of indicators get the same weights and the other shows their efficiency when processes get the major part and the other two groups are equally relevant. In the second case, the results were influenced significantly by changing the results. It is important to note that cluster, which was the last in the first case reached even lower results after giving more prominence to processes proving the importance of adjusting weights regarding to literature analysis. Moreover, clusters that belong to services experienced positive change in value while industry clusters showed a negative change in value when the weights were adjusted to support processes.

The cluster efficiency measurement tool is ready to be used in order to see how successful performance of a cluster is through benchmarking and applying formulas described in a study. This tool allows not only to measure efficiency in comparison to other clusters, but also to give valuable observation of how the performance of a cluster can be improved regarding different indicators that are included in the questionnaire survey. Analytic approach is needed to interpret the results and give reasonable recommendations.

The study needs to be continued as case analysis should be applied for more clusters in different locations and sectors. Further study would allow making rational conclusions in forming the proportion of weights given to activities, processes and resources, which would reflect the performance of clusters in the most effective way. Moreover, this study does not conclude with the proportion of how clusters in different sectors should be evaluated. Findings suggest that there is a tendency to accentuate different groups of indicators for various sectors by giving each of them more or less prominence but the limited number of clusters restrain from the specific rating system.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

About LITEK (2015). Retrieved from the LITEK website (<http://www.litek.lt/naujienos.php?pg=news>).

About us (2015). Retrieved from the BACC website (<http://www.bacc.lt/>).

About us (2015). Retrieved from the iVita website (<http://www.i-vita.lt/en.html>).

About Vilnius Film Cluster (2015). Retrieved from the Vilnius Film Cluster website (<http://filmcluster.eu/>).

Akoorie M.E.M. (2011). A challenge to Marshallian orthodoxy on industrial clustering // *Journal of Management History*, 17(4), pp. 451–470.

Bistrova J., Lace N. and Tvaronavičienė M. (2014). Corporate governance as a crucial factor in achieving sustainable corporate performance // *Journal of systemics, cybernetics and informatics*, 12(3), pp. 82–90.

Branten E. and Purju A. (2015). Cooperation projects between university and companies: process of formation and objectives of the stakeholders // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 3(2), pp. 149–156.

Expósito-Langa M., Tomás-Miquel J.V. and Molina-Morales F.X. (2015). Innovation in clusters: exploration capacity, networking intensity and external resources // *Journal of Organizational Change Management*, 28(1), pp. 26–42.

Felice A. (2014). Measuring the social capabilities and the implication on innovation: Evidence from a special industrial cluster // *Journal of Economic Studies*, 41(6), pp. 907–928.

Fuschi D.L. and Tvaronavičienė M. (2016). A network based business partnership model for SMEs management // *Entrepreneurship and sustainability issues*, 3(3), pp. 282–289.

Hsu M., Lai Y. and Lin F. (2014). The impact of industrial clusters on human resource and firms performance // *Journal of Modelling in Management*, 9(2), pp. 141–159.

Ignatavičius R., Tvaronavičienė M. and Piccinetti L. (2015). Sustainable development through technology transfer networks: case of Lithuania // *Journal of Security and Sustainability Issues*, 4(3), pp. 261–267.

Karaev A., Lenny Koh S.C. and Szamosi L.S. (2007). The cluster approach and SME competitiveness: a review // *Journal of Manufacturing Technology Management*, 18(7), pp. 818–835.

Lace N., Buldakova N. and Rumbinaitė G. (2015). Organizational creativity as a driving force for company's innovative development // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 3(2), pp. 137–148.

Laužikas M., Tindale H., Bilota A. and Bielousovaitė D. (2015). Contributions of sustainable start-up ecosystem to dynamics of start-up companies: the case of Lithuania // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 3(1), pp. 8–24.

Mentel G., Szetela B. and Tvaronavičienė M. (2016). Qualifications of managers vs. effectiveness of investment funds in Poland // *Economics & sociology: journal of scientific papers*, 9(2), pp. 126–137.

OECD (2001). *Innovative Clusters. Drivers of National Innovative Systems, Enterprise, Industry and Services*. Paris: OECD Publications.

Podvezko V. (2011). The comparative analysis of MCDA methods SAW and COPRAS // *Inžinerine Ekonomika-Engineering Economics*, 22(2), pp. 134–146.

Porter M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.

Porter M. (1998). Clusters and the new economy of competition // *Harvard Business Review*, 6(6), pp. 77–91.

Raudeliūnienė J., Stadnik B. and Kindarytė R. (2016). Knowledge appliance process: theoretical and practical evaluation aspects // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 3(4), pp. 368–379.

Rezk M.R.A., Ibrahim H.H., Tvaronavičienė M., Sakr M.M. and Piccinetti L. (2015). Measuring of innovation activities in Egypt: the case of industry // *Entrepreneurship and sustainability issues*, 3(1), pp. 47–55.

Tvaronavičienė M. (2016). Start-ups across the EU: if particular tendencies could be traced // *Entrepreneurship and sustainability issues*, 3(3), pp. 290–298.

Tvaronavičienė M. and Černevičiūtė J. (2015). Technology transfer phenomenon and its impact on sustainable development // *Journal of Security and Sustainability Issues*, 5(1), pp. 87–97.

Tvaronavičienė M., Razminienė K. and Piccinetti L. (2015a). Cluster efficiency study through benchmarking // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 3(2), pp. 120–127.

Tvaronavičienė M., Razminienė K. and Piccinetti L. (2015b). Approaches towards cluster analysis // *Economics & sociology: journal of scientific papers*, 8(1), pp. 19–27.

ХАРАКТЕРИСТИКИ РЕСУРСОЕМКОСТИ И РЕСУРСОЭФФЕКТИВНОСТИ В СФЕРЕ РОССИЙСКОГО ТЭК

А.В. ЛОЖНИКОВА,

доктор экономических наук,
профессор кафедры общей и прикладной экономики экономического факультета,
Томский государственный университет, г. Томск, Россия,
e-mail: tfg@mail.ru;

Ю.В. РАЗВАДОВСКАЯ,

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
Центра научных исследований «Инструментальные, математические
и интеллектуальные средства в экономике» (ЦНИ «ИМИСЭ»),
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, Россия,
e-mail: yuliyaraz@yandex.ru;

И.К. ШЕВЧЕНКО,

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
Центра научных исследований «Инструментальные, математические
и интеллектуальные средства в экономике» ЦНИ «ИМИСЭ»,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, Россия,
e-mail: shevchenko.76@mail.ru;

Д.М. ХЛОПЦОВ,

доктор экономических наук, заведующий кафедрой общей и прикладной экономики
экономического факультета,
Томский государственный университет, г. Томск, Россия,
e-mail: d.khloptsov@tokko.tomsk.ru;

С.В. ЧЕРНЯВСКИЙ,

доктор экономических наук, главный научный сотрудник
лаборатории устойчивого развития
Института проблем рынка РАН, г. Москва, Россия,
e-mail: vols85-85@mail.ru

В статье рассматривается корреляция между динамическими рядами (2010–2013 гг.) показателей степени износа основных фондов, соотношения индексов среднегодовой численности работников организаций и индекса производства (ресурсоемкость), уровня загрузки производственных мощностей (ресурсоэффективность) видов и подвидов экономической деятельности, связанных с топливно-энергетическим комплексом (ТЭК). Описывается феномен хронического (2005–2013 гг.) недостатка числа рабочих мест по сравнению с количеством занятых в отраслях отечественной экономики, по определению считающихся самыми капиталоемкими и с относительно высоким износом основного капитала. Относительно высокий

уровень износа основного капитала в анализируемой сфере ТЭК на фоне явно недостаточных инвестиций в его обновление негативно влияет на показатели использования ресурсов – как ресурсоемкости, измеренной по труду, так и ресурсоэффективности, измеренной по капиталу. Формулируется тезис о взаимосвязи между качественными аспектами, связанными с радикальным процессом смены собственника с государственного на частный в сфере добычи топливно-энергетических полезных ископаемых (2005–2013 гг.) и негативным характером изменения количественных аспектов прогнозирования ресурсов, ресурсоемкости и ресурсоэффективности по труду и капиталу в России. На основе данных зарубежной статистики производится сравнение отечественных показателей с аналогичными показателями Бразилии и Норвегии, где преобладает государственная форма собственности на ресурсы в сфере добычи топливно-энергетических полезных ископаемых. В статье делается вывод о том, что низкий уровень концентрации производства в отечественном секторе добычи нефти и газа является одним из немаловажных факторов, влияющих на минимальный уровень расходов компаний на обновление основного капитала, в том числе затрат на оборудование.

Ключевые слова: *загрузка производственных мощностей; износ основных фондов; занятость; промышленный капитал; топливно-энергетический комплекс; форма собственности*

CHARACTERISTICS OF RESOURCE INTENSITY AND RESOURCE EFFICIENCY IN RUSSIAN FUEL AND ENERGY SECTOR

Anna LOZHNIKOVA,

Doctor of Economics,
Tomsk State University, Tomsk, Russia,
e-mail: tfg@mail.ru;

Yulia RAZVADOVSKAYA,

PhD in Economics, Senior Researcher,
Center for Scientific Research «Tools, Mathematical and Intellectual Resources in the Economy» (SIC IMISE),
Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia,
e-mail: yuliyaraz@yandex.ru;

Inna SHEVCHENKO,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Chief Researcher, Center for Scientific Research «Tools, Mathematical and Intellectual Resources in the Economy» (SIC IMISE),
Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia,
e-mail: shevchenko.76@mail.ru;

Dmitryi KHLOPTSOV,

Doctor of Economics (DSc),
Tomsk State University, Tomsk, Russia,
e-mail: d.khloptsov@tokko.tomsk.ru;

Sergey CHERNYAVSKIY,

Doctor of Economics (DSc), Chief Researcher,
Laboratory for Sustainable Development of the Institute of Market Problems of the
Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia,
e-mail: vols85-85@mail.ru

The article discusses the correlation between dynamic series (2010–2013) indicators of the degree of wear and tear of fixed assets, the ratio of the index average annual number of employees of organizations and production index (resource use), capacity utilization (resource efficiency) species and subspecies of economic activities related to fuel energy complex (FEC). Describes the phenomenon of chronic (2005–2013 of the year), The lack of jobs, compared with the number of people employed in sectors of the domestic economy in the branches, by definition, considered the most capital-intensive and relatively high wear and tear of fixed capital. We formulate a thesis on the relationship between qualitative aspects associated with the radical process of change of ownership from the state to the sphere of production fuel and energy (2005–2013 of the year) And negative changes in the quantitative aspects of resource forecasting, resource consumption and resource efficiency by labor and capital in Russia. On the basis of the foreign statistics are compared domestic indicators with those of Brazil and Norway, where the predominant form of state ownership of the resources in the area of production of fuel and energy minerals.

Keywords: capacity utilization; depreciation of fixed assets; employment; industrial capital; fuel and energy complex; ownership

JEL classifications: L6

Введение

Расширенное воспроизводство промышленного капитала и предложение широкого спектра промышленной продукции является фундаментальной основой развития национальной экономики, фактором, обеспечивающим относительную стабильность в условиях нарастания глобальных кризисных явлений, обусловленных чрезмерной финансиализацией экономики не только развитых, но и развивающихся стран. Одним из основных индикаторов, характеризующих степень использования промышленного капитала, должен стать показатель уровня загрузки производственных мощностей, используемый в мировой статистике для идентификации фазы экономического цикла отрасли или национальной экономики в целом. Данный показатель не только отражает фактическое состояние промышленного сектора в целом или отрасли, но и должен стать фундаментальным прогнозным индикатором динамики развития отраслей и критерием поддержки потенциальных проектов импортозамещения в системе долгосрочного прогнозирования и стратегического планирования.

Показатель загрузки производственных мощностей в развитых странах признается в качестве центрального компонента экономики и характеристики состояния развития реального сектора экономики (Baltagi et al., 2003; Belton and Cebula, 2000; Berndt and Morrison, 1981; Brown and Earle, 2000). Во многих исследованиях зарубежных ученых уровень загрузки производственных мощностей рассматривается во взаимосвязи с динамикой технологического прогресса в отраслях экономики. В исследованиях, анализирующих экономическое развитие государственных корпораций Китая, обосновывается, что повышение заработной платы и увеличение использования произ-

водственных мощностей оказывают положительное влияние на рост производительности труда (*Zheng et al., 2003*).

В исследовании L.Ohanian обосновывается, что среди основных причин падения производительности в период Великой депрессии в США является снижение загрузки производственных мощностей (*Ohanian, 2001*). При этом автор выявляет не только причины снижения производительности в целом, но и их неравномерность по секторам. Несмотря на актуальность данного направления, в отечественной и зарубежной практике наблюдается дефицит исследований, посвященных проблемам анализа взаимосвязи уровня загрузки производственных мощностей и экономической динамики.

С нашей точки зрения данный анализ особенно актуален для стран с развивающейся экономикой, так как может способствовать разработке механизмов повышения экономического роста. При этом в части анализа уровня загрузки производственных мощностей и динамики экономического развития есть исследования, рассматривающие экономику Индии, Австралии и Казахстана (*Abdul, 1974–1996; Belton and Cebula, 2000*). Аналогичными индикаторами, характеризующими эффективность экономики, являются показатели ресурсоемкости, в том числе материало-, капиталоемкости и трудоемкости производства. Измерению данных показателей уделялось большое внимание в советской экономике, так как они признавались в качестве основных характеристик уровня развития экономики и народнохозяйственной эффективности производства (*Никитин, 1965; Куренков, 1977*). Современные исследования отечественных авторов в большей степени посвящены разработке экономико-математического аппарата расчета степени ресурсоемкости производства (*Луценко, 2006. С. 73*). Основным направлением исследований, посвященных анализу влияния параметров показателя ресурсоемкости на развитие экономики, в зарубежных публикациях является анализ зависимости между наличием, объемом ресурсов и темпами экономического роста (*Auty, 2001a; 2001b; Ishametal., 2003; Torvik, 2002*).

На текущий момент большинство важных отечественных секторов экономики выпадает из фокуса официального внимания в контексте анализа использования производственной мощности: официальные оценки Росстата распространяются на организации всего двух видов деятельности из 20, представленных в ОКВЭД: «Добыча полезных ископаемых» и «Обрабатывающие производства». Подобная ситуация вкуче с распространенными в РФ региональными оценками уровня загрузки производственных мощностей на отметках исторических минимумов не позволяет возражать оценке известного портала Trading Economics.com: Россия, увы, стабильно входит в группу стран с низким уровнем загрузки производственных мощностей (*Trading Economics.com, 2016*).

Надежды на существенное расширение аналитической базы для долгосрочного прогнозирования и стратегического планирования производственного сектора, включая ТЭК, связываются с практической реализацией федерального статистического наблюдения «затраты–выпуск». Так, к примеру, будет выглядеть сфера ТЭК в выходных номенклатурах из 188 отраслей и 338 групп товаров и услуг для базовых таблиц «затраты–выпуск» за 2011 г. (см. табл. 1).

В своей статье, в заключительном номере 5 журнала «Проблемы прогнозирования» за 2015 г., И.А. Погосов особо выделял среди прямых факторов долгосрочного экономического роста такие, как научно-технический прогресс и капиталоемкость производства (*Погосов, 2015. С. 11–24*). При этом, говоря о влиянии на капиталоемкость степени использования производственных мощностей, автор отмечает то обстоятельство, что «значительная часть производственных мощностей устарела и малоэффективна». Но следом делается такой вывод: «Но если эти мощности не использовать, то источников средств для инвестиций и ввода более совершенного оборудования и новых технологий будет меньше. Прирост производства за счет значительного улучшения использования мощностей сказывался как на фондоотдаче, так и на показателе при-

роста продукции за счет накопления». И, наконец, процитируем следующее заключение из названной статьи: «Влияние изменения степени использования производственных мощностей обусловлено циклическими колебаниями производства в целом и в отдельных отраслях. Использование этого фактора роста создает материальные предпосылки для увеличения производства без существенного вклада сбережений и инвестиций» (Погосов, 2015. С. 20–21).

Таблица 1

ТЭК в выходных номенклатурах из 188 отраслей и 338 групп товаров и услуг для базовых таблиц «затраты–выпуск» за 2011 г.

Отрасли (код ОКВЭД)	Продукты (код ОКПД)
010 Добыча, обогащение и агломерация угля 10.1 + 10.2 011 Добыча и агломерация торфа 10.3 012 Добыча сырой нефти и нефтяного (попутного) газа; извлечение фракций из нефтяного (попутного) газа 11.10.1 013 Добыча природного газа и газового конденсата. Сжижение и регазификация природного газа для транспортирования 11.10.2 + 11.10.3 014 Предоставление услуг по добыче нефти и газа	030 Уголь каменный 10.1 031 Уголь бурый (лигнит) 10.2 032 Торф 10.3 033 Нефть, включая нефть, получаемую из битуминозных минералов 11.10.1 034 Природный газ в газообразном или сжиженном состоянии, включая услуги по сжижению и регазификации природного газа для транспортирования 11.10.2 + 11.10.3 035 Сланцы горючие (битуминозные) и песчаники битуминозные песчаники 11.10.4 036 Услуги, связанные с добычей нефти и горючего природного газа, кроме геологоразведочных работ 11.2
057 Производство кокса 23.1 058 Производство нефтепродуктов 23.2 059 Производство промышленных газов 24.11	115 Продукция коксовых печей 23.1 116 Нефтепродукты 23.2 117 Газы промышленные 24.11
130 Производство, передача и распределение электроэнергии 40.1 131 Производство и распределение газообразного топлива 40.2	238 Газы горючие искусственные 40.21 239 Услуги по распределению газообразного топлива и торговле газообразным топливом, подаваемым по трубопроводам 40.22 240 Пар и горячая вода (тепловая энергия), услуги по передаче и распределению пара и горячей воды (тепловой энергии) 40.3

Источник: Федеральное статистическое наблюдение «Метод «затраты-выпуск» Росстат (<http://zatraty-vypusk.gks.ru/formy-otchetnosti-i-instruktsii>).

В противовес позиции И.А. Погосова, наш авторский коллектив, совместно с И.В. Розминским в статье «Техника как национальное богатство России: институциональные аспекты, «статистические иллюзии» и проблемы прогнозирования» сформулировал другую позицию. «Происходит завышение оценок потенциального выпуска на фоне высокого физического износа основных средств и повсеместной нехватки высококвалифицированных трудовых ресурсов. Это является барьером в реализации политики государственного регулирования уровня и скорости загрузки производственных мощностей в средне- и долгосрочном периоде» (Ложникова и др., 2015. С. 66).

О влияющей переменной «степень износа основных фондов» и зависимых от нее

Рабочая гипотеза нашего исследования заключается в том, что относительно высокие значения показателей степени износа основных фондов (ресурс – капитал) негативно влияют на следующие показатели использования ресурсов (труд и капитал) в промышленном секторе России: а) отношение индекса среднегодовой численности

работников организаций к индексу производства (индикатор ресурсоемкости по труду), б) уровень загрузки производственных мощностей (индикатор ресурсоэффективности по капиталу).

Соответствие динамических рядов показателей степени износа основных фондов и отношения индекса среднегодовой численности работников организаций к индексу производства проиллюстрировано в табл.2. По экономическому смыслу соотношение индексов среднегодовой численности работников организаций и производства показывает степень опережения роста численности занятых по отношению к росту отгрузки продукции или, напротив, степень отставания значений названных показателей друг от друга. Составленная на основе официальной статистики табл. 2 показывает, что в российском промышленном секторе подавляющая часть значений этого показателя (в правой части табл. 2) в 2010–2013 гг. находилась на уровне ниже единицы (1,0), что обусловлено снижением, а не увеличением числа занятых на фоне одновременного роста объемов производства.

Таблица 2

**Информация для построения корреляционной матрицы
по соответствию степени износа основных фондов и отношения индекса
среднегодовой численности занятых к индексу производства по 16 позициям в
ВЭД «Добыча полезных ископаемых» и «Обрабатывающие производства»
за среднесрочный период с 2010 по 2013 гг.**

Позиции в ВЭД (всего 16)	Износ основных фондов 2010	Износ основных фондов 2011	Износ основных фондов 2012	Износ основных фондов 2013	Соотн. индекса ЧЗ к индексу произ-ва 2010	Соотн. индекса ЧЗ к индексу произ-ва 2011	Соотн. индекса ЧЗ к индексу произ-ва 2012	Соотн. индекса ЧЗ к индексу произ-ва 2013
Добыча полезных ископаемых	46,8	48,4	49,6	52,3	0,95	1	1,01	0,99
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	47,4	49,1	50,4	53,2	0,94	1	1,02	1
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	39,5	40,4	40,3	41,7	0,94	0,96	0,99	0,98
Обрабатывающие производства	39,5	40,4	40,3	41,7	0,94	0,96	0,99	0,98
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	41,6	42,6	44,8	45,8	0,91	0,95	0,93	0,96
текстильное и швейное производство	42,6	41,6	43,7	44,6	0,89	0,96	0,94	0,94
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	39,8	42,6	29	34,2	0,9	0,98	0,97	0,99
обработка древесины и производство изделий из дерева	37,6	36,6	41,1	43,5	0,83	0,89	0,99	0,88

Окончание табл. 2

Позиции в ВЭД (всего 16)	Износ основных фондов 2010	Износ основных фондов 2011	Износ основных фондов 2012	Износ основных фондов 2013	Соотн. индекса ЧЗ к индексу произ-ва 2010	Соотн. индекса ЧЗ к индексу произ-ва 2011	Соотн. индекса ЧЗ к индексу произ-ва 2012	Соотн. индекса ЧЗ к индексу произ-ва 2013
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	42,3	41,9	44,7	43,5	0,95	0,92	0,91	1,01
производство кокса и нефтепродуктов	41	39,2	41,6	40	0,92	0,94	0,99	1,03
производство нефтепродуктов	41,2	41,9	41,8	40	0,92	0,94	0,99	1,04
химическое производство	43,8	44,4	43,6	45,3	0,87	0,89	0,92	0,93
производство резиновых и пластмассовых изделий	41,3	40,8	43	43,1	0,76	0,93	0,88	0,94
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	36,2	38,4	38,2	35,8	0,8	0,92	0,92	1,02
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	39,9	40,9	42,1	43,7	0,86	0,95	0,94	0,97
производство машин и оборудования	43,2	44	44,6	44,9	0,81	0,88	0,95	0,98
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	47,3	47,4	47,1	46,9	0,81	0,9	0,93	1,01
производство транспортных средств и оборудования	49,6	49,3	48,2	47,4	0,75	0,88	0,91	0,97

Источники: Росстат (2014). *Промышленность России, 2014. Статистический сборник. М.*

Таблица 3 иллюстрирует соответствие двух других динамических рядов – показателей степени износа основных фондов и уровней загрузки производственных мощностей.

Отсутствие данных о загрузке производственных мощностей по виду экономической деятельности «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» является совершенно неоправданным. Высокая волатильность сырьевых товаров (нефти, газа), необходимость форсированной политики по импортозамещению выводит проблему обеспечения роста объемов внутреннего потребления энергоресурсов на новый уровень. Общеизвестным является, к примеру, тот факт, что уровень газификации «газовой житницы» – Сибири – остается одним из самых низких в стране. Также не секрет, что вновь возводимые нефтехимические комплексы сталкиваются с острым дефицитом сырья.

Таблица 3

Информация для построения корреляционной матрицы по соответствию степени износа основных фондов и уровней загрузки производственных мощностей в отраслях промышленности за среднесрочный период с 2010 по 2013 гг.

Отрасли промышленности	Износ основных фондов 2010	Износ основных фондов 2011	Износ основных фондов 2012	Износ основных фондов 2013	Уровень загрузки произ-ных мощностей 2010	Уровень загрузки произ-ных мощностей 2011	Уровень загрузки произ-ных мощностей 2012	Уровень загрузки произ-ных мощностей 2013
Добыча полезных ископаемых	46,8	48,4	49,6	52,3	77	79	81	80
Обрабатывающие производства	42,2	42,5	43,4	43,5	55,89	57,87	56,81	54,8
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	41,6	42,6	44,8	45,8	54,06	53,41	54,53	50,24
текстильное и швейное производство	42,6	41,6	43,7	44,6	49	43	45,8	48,6
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	39,8	42,6	29	34,2	69	69	58	59
обработка древесины и производство изделий из дерева	37,6	36,6	41,1	43,5	66,5	67	61,5	62,5
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	42,3	41,9	44,7	43,5	80	80	80,5	79
химическое производство	43,8	44,4	43,6	45,3	73,6	75,6	73	74
производство резиновых и пластмассовых изделий	41,3	40,8	43	43,1	67	69,5	69,5	66,5
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	39,9	40,9	42,1	43,7	81,25	81,5	80,5	81
производство машин и оборудования	43,2	44	44,6	44,9	30,94	34,6	32,2	32,6
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	47,3	47,4	47,1	46,9	41,25	42,25	34,75	34,67
производство транспортных средств и оборудования	49,6	49,3	48,2	47,4	33,67	45	45,5	37,83

Источники: Росстат (2014). Промышленность России, 2014. Статистический сборник. М.

Но вернемся к исходной гипотезе и используем для ее проверки метод корреляционного анализа. Временной интервал исследования определен наличием сопоставимых статистических данных бюллетеня Росстата «Промышленность России, 2014» по показателям динамических рядов, исследуемых на наличие взаимосвязи. Для расчетов применялся программный продукт IBM SPSS Statistics. Проведенный корреляционный анализ по показателям «Степень износа основных фондов» и «Отношения индекса среднегодовой численности работников организаций к индексу производства» свидетельствует о том, что между данными показателями существует весьма высокая зависимость, так как полученное значение коэффициента корреляции равняется 0,95. Проведенный корреляционный анализ по показателям «Степень износа основных фондов» и «Уровень загрузки производственных мощностей» также свидетельствует о том, что наблюдается заметная корреляция между данными показателями при том, что коэффициент корреляции составляет 0,6.

Итак, вышеизложенное позволяет нам сформулировать новую гипотезу в развитие исходной – о влияющем характере переменной «степень износа основных фондов» и зависимом характере переменных «соотношение индексов среднегодовой численности работников организаций и индекса производства», «уровень загрузки производственных мощностей», которую мы будем проверять посредством регрессионного анализа в новых публикациях, в долгосрочном периоде, на примере динамического ряда показателей за 6 лет и более.

Соответствие числа рабочих мест и количества занятых в капиталоемких отраслях

В свете реализации политики по расширению предложения отечественных товаров большой научный и практический интерес вызывает и еще одна важнейшая количественная характеристика ресурса «труд», а именно число рабочих мест. Она также будет проверена посредством регрессионного анализа на предмет зависимого характера переменной при условии влияющего характера переменной «степень износа основных фондов».

Корреляционный анализ рядов динамики, представленный в табл. 1–3, был основан на относительно детализированной информации о видах, в разрезе подвидов экономической деятельности – «Добыча полезных ископаемых» и «Обрабатывающие производства». К сожалению, аналогичную детализированную информацию о видах в разрезе подвидов, экономической деятельности, нам по показателю «число рабочих мест» в открытых источниках официальной статистики обнаружить не удалось. На основе агрегированных показателей совокупных затрат труда в эквиваленте полной занятости и среднегодовой численности занятых в экономике по видам экономической деятельности статбюллетеня «Промышленность России» была составлена сравнительная табл. 4.

Как видно из табл. 4, оба показателя – и количество рабочих мест, и среднегодовая численность занятых – имеют вялую и разнонаправленную динамику: то положительную, то негативную. При этом мы можем наблюдать следующий интересный феномен. С одной стороны, в итоговых верхних показателях табл. 4 количество рабочих мест стабильно и намного превышает среднегодовую численность занятых: на 11,5% в 2005 г. и почти на 15% в 2013 г. Можно выделить не самые капиталоемкие виды экономической деятельности, по которым официальная статистика констатирует явное превышение количества рабочих мест по сравнению с фактической численностью занятых. К ним относятся: сельское хозяйство, лесное хозяйство и охота (превышение в 2–3 раза), рыболовство (превышение в 1,5 раза), торговля, а также гостиницы и рестораны (превышение в 1,1 раза).

Таблица 4

Соотношение совокупных затрат труда в эквиваленте полной занятости по видам экономической деятельности и среднегодовой численности занятых в экономике по видам экономической деятельности

Виды деятельности	Тыс. рабочих мест				Среднегодовая численность занятых			
	2005	2010	2012	2013	2005	2010	2012	2013
Всего в экономике	76929	77592	78275	77864	66792	67577	67968	67901
из них по видам экономической деятельности, производящим продукцию (услуги), реализуемую по рыночным ценам:								
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	17374	16541	16180	15916	7381	6656	6467	6364
рыболовство, рыбоводство	193	195	193	192	138	143	142	139
добыча полезных ископаемых	947	985	1008	1000	1051	1057	1080	1075
обрабатывающие производства	11008	10161	10194	10037	11506	10292	10170	10065
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1791	1839	1847	1821	1912	1945	1947	1936
строительство	5202	5646	5916	5932	4916	5380	5642	5712
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	12090	12776	13108	13165	11088	12057	12292	12408
гостиницы и рестораны	1218	1215	1302	1319	1163	1183	1250	1267
транспорт и связь	5286	5299	5446	5415	5369	5347	5430	5420
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	4978	5504	5820	5877	4879	5380	5709	5815

Источники: Росстат (2014). Промышленность России, 2014. Статистический сборник. М.

С другой стороны, есть ряд видов экономической деятельности, для которых характерна прямо противоположная тенденция – здесь присутствует недостаток или дефицит рабочих мест, проявляющийся в превышении числа занятых по сравнению с количеством рабочих мест. К ним относятся: добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды (промышленный сектор), а также транспорт и связь. Это отрасли отечественной экономики, по определению считающиеся самыми капиталоемкими. Недостаток рабочих мест в них может быть связан с высоким износом основного капитала, например, в табл. 5 явно лидирует в кавычках добыча полезных ископаемых.

Таблица 5

Процент полностью изношенных машин, оборудования по видам экономической деятельности (на конец года; в % от наличия основных фондов)

По годам	2005	2010	2013
Все основные фонды	13,3	13,5	14,6
Основные фонды организаций:			
сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства	14,1	7,1	7,0
добычи полезных ископаемых	21,9	19,8	22,9
обрабатывающих производств	17,0	12,8	13,3
производство и распределение энергии, газа и воды	15,3	14,9	12,2
строительства	12,2	11,7	13,5
оптовой и розничной торговли	15,5	16,9	18,8
транспорта и связи	5,3	8,7	10,8

Источник: Росстат (2014). *Российский статистический ежегодник, 2014 Сборник статей «Основные социально-экономические характеристики РФ»*. М., 693 с.

Итак, имеются основания полагать, что относительно высокий уровень износа основного капитала в анализируемой сфере ТЭК на фоне явно недостаточных инвестиций в его обновление негативно влияет на показатели использования ресурсов – как ресурсоемкости, измеренной по труду, так и ресурсоэффективности, измеренной по капиталу. А кто же сегодня тот хозяйствующий субъект, который использует ресурсы труда и капитала? Практически однозначный ответ на этот вопрос дает официальная статистика. И основные фонды, и работники находятся в распоряжении частного сектора российской экономики (табл. 6 и 7).

Таблица 6 иллюстрирует радикальную смену «1/5 – 4/5» отечественными основными фондами хозяина, с государственного на частный сектор экономики, к 2000 г. и продолжение этой тенденции до 2011–2013 гг. включительно.

Таблица 6

Основные фонды по формам собственности (на конец года; по полной учетной стоимости)

Годы	Млн руб. (1990 г. – млрд руб.)			В процентах к итогу		
	все основные фонды	в том числе по формам собственности		все основные фонды	в том числе по формам собственности	
		государственная	негосударственная		государственная	негосударственная
1990	1927	1754	173	100	91	9
2000	17464172	4366043	13098729	100	25	75
2005	41493568	9543521	31950047	100	23	77

Окончание табл. 6

Годы	Млн руб. (1990 г. – млрд руб.)			В процентах к итогу		
	все основ- ные фонды	в том числе по формам собственности		все основ- ные фонды	в том числе по формам собственности	
		государ- ственная	негосудар- ственная		государ- ственная	негосудар- ственная
2010	93185612	17705266	75480346	100	19	81
2011	108001247	19440224	88561023	100	18	82
2012	121268908	21828403	99440505	100	18	82
2013	133521531	24033876	109487655	100	18	82

Источник: Росстат (2014). *Российский статистический ежегодник, 2014 Сборник статей «Основные социально-экономические характеристики РФ»*. М., 693 с.

Таблица 7 отражает почти синхронную радикальную смену «1/3 – 2/3» формы собственности для занятых в экономике РФ – к 2000 г. с поступательным сохранением тенденции на протяжении всего периода вплоть до 2013 г.

Таблица 7

Среднегодовая численность занятых в экономике по формам собственности

По годам	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013
	Тыс. чел.						
Всего в экономике	75325	64517	66792	67577	67727	67968	67901
в том числе по формам собственности:							
государственная, муниципальная	62198	24371	22499	20566	19896	19494	19029
частная	9384	29776	36178	39585	39826	40615	40988
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	630	526	382	319	314	311	297
смешанная российская	3046	8114	5202	3880	4290	4055	3961
иностранная, совместная российская и иностранная	67	1730	2531	3227	3401	3493	3626
	В процентах к итогу						
Всего в экономике	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по формам собственности:							
государственная, муниципальная	82,6	37,8	33,7	30,4	29,4	28,7	28,0
частная	12,5	46,1	54,1	58,6	58,8	59,7	60,4
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	0,8	0,8	0,6	0,5	0,5	0,5	0,4
смешанная российская	4,0	12,6	7,8	5,7	6,3	6,0	5,8
иностранная, совместная российская и иностранная	0,1	2,7	3,8	4,8	5,0	5,1	5,4

Источник: Росстат (2014). *Российский статистический ежегодник, 2014 Сборник статей «Основные социально-экономические характеристики РФ»*. М., 693 с.

Расчеты капиталовооруженности занятых в государственном и частном секторах российской экономики, а также их анализ в динамике на основе сопоставления показателей «основные фонды по формам собственности» и «среднегодовая численность занятых по формам собственности» теоретически возможны (в силу наличия обеих таблиц, 6 и 7), однако не только практически бесполезны, но и даже опасны (!) в контексте долгосрочного прогнозирования и стратегического планирования – ввиду действующих правил РСБУ (российских стандартов бухгалтерского учета). Именно данные отечественных организаций в соответствии с РСБУ формируют информационную базу для многочисленных показателей Росстата. Если по правилам МСФО (международных стандартов финансовой отчетности) организации составляют консолидированную отчетность (по всей группе компаний) и оценивают основной капитал в бухгалтерском балансе по справедливой (т.е. близкой к объективной) стоимости, что приводит к появлению солидных цифр в отчетности, то РСБУ довольствуется упрощенным подходом. В качестве яркого примера приведем крупнейшую частную нефтяную компанию «ЛУКОЙЛ». Сравнение оценок основного капитала компании в бухгалтерских балансах по МСФО и РСБУ отражает соответственно очень высокую (более 70%) (*Лукойл, не датировано*) и крайне низкую (около 12%) (*Лукойл, 2015*) роль основного капитала в экономике нефтяной отрасли.

Качественные аспекты долгосрочного прогнозирования и стратегического планирования в сфере добычи топливно-энергетических полезных ископаемых

Исследование структуры основных фондов и среднегодовой численности занятых по формам собственности показало, что на 4/5 отечественных основных фондов в негосударственном секторе экономики приходится 2/3 занятых в частном секторе. То есть без малого 1:1. Еще большее усиление радикальности перемен мы получаем, обращаясь к статистике структуры распределения уставного капитала (фонда) организаций по видам экономической деятельности по акционерам (учредителям) (см. табл. 8).

Из нее видно, что за период с 2005 по 2013 гг. в сфере добычи полезных ископаемых доля федеральных органов исполнительной власти уменьшилась с 51,9 до 1,1%; органов исполнительной власти субъектов РФ снизилась с 2,1 до 1%; органов местного самоуправления – с 0,2 до 0%, в то время как доля коммерческих организаций выросла до 88%, финансово-кредитных – до 7,8%. Даже немного опережает изложенные цифры детализация в сфере добычи топливно-энергетических полезных ископаемых, к примеру, доля финансово-кредитных организаций здесь достигла 9%.

Среди обрабатывающих производств бесспорным лидером по принадлежности уставного капитала коммерческим организациям является производство кокса и нефтепродуктов (96,7%), в то же время органы исполнительной власти всех уровней здесь среди учредителей не значатся совсем.

Наконец, в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды идут параллельные процессы существенного увеличения как доли федеральных органов исполнительной власти и субъектов РФ, так и коммерческих и финансово-кредитных организаций (с небольшим перевесом общей доли в пользу первых двух). Но анализ детализации данного вида экономической деятельности убеждает в том, что в части производства и распределения газообразного топлива доля коммерческих организаций в 2013 г. превысила 78%, в то время как доля органов исполнительной власти субъектов РФ снизилась в 2013 г. до 21%. В производстве, передаче и распределении электроэнергии в 2013 г. достигнут паритет между учредителями в лице преимущественно федеральных органов власти (49,5%) и коммерческих организаций.

Таблица 8

Структура распределения уставного капитала (фонда) организаций по видам экономической деятельности по акционерам (учредителям) (в процентах к итогу по виду экономической деятельности)

Годы	Уставный капитал (фонд) - всего	в том числе по акционерам (учредителям)						финансово-кредитные организации	некоммерческие организации	физические лица
		федеральные органы исполнительной власти	органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации	органы местного самоуправления	коммерческие организации (кроме финансово-кредитных)	в том числе субъекты малого и среднего предпринимательства				
Добыча полезных ископаемых										
2005	100	51,9	2,1	0,2	0,0	34,0	0,0	7,4	2,5	1,8
2010	100	27,4	0,6	0,0	0,2	67,7	0,2	2,9	0,7	0,7
2011	100	28,2	0,7	0,0	0,1	65,0	0,1	4,3	0,9	0,8
2012	100	29,4	0,5	0,0	0,4	65,6	0,4	3,0	0,7	0,8
2013	100	1,1	1,0	0,0	0,6	88,0	0,6	7,8	1,0	1,1
из неё:										
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых										
2005	100	54,2	1,6	0,0	0,0	33,0	0,0	7,4	2,6	1,1
2010	100	28,6	0,1	0,0	0,1	67,2	0,1	3,0	0,6	0,4
2011	100	30,9	0,1	0,0	0,0	62,8	0,0	4,7	0,9	0,5
2012	100	32,8	0,2	0,0	0,0	62,5	0,0	3,4	0,7	0,4
2013	100	1,0	0,7	0,0	0,2	87,7	0,2	9,0	1,1	0,5
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических										
2005	100	9,9	11,7	4,1	0,2	51,4	0,2	6,2	1,1	15,5
2010	100	4,6	10,0	0,7	1,9	77,7	1,9	0,1	1,4	5,6
2011	100	2,5	6,5	0,4	1,4	85,8	1,4	0,3	0,8	3,8
2012	100	2,0	2,8	0,4	3,0	90,2	3,0	0,4	0,9	3,3
2013	100	1,7	2,4	0,3	2,9	89,2	2,9	0,7	0,9	4,8

Продолжение табл. 8

Годы	Уставный капитал (фонд) - всего	в том числе по акционерам (учредителям)							финансово-кредитные организации	некоммерческие организации	физические лица
		федеральные органы исполнительной власти	органы власти субъектов Российской Федерации	органы местного самоуправления	коммерческие организации (кроме финансово-кредитных)		в том числе субъекты малого и среднего предпринимательства				
Обрабатывающие производства											
2005	100	11,0	3,2	0,6	69,9	0,7	4,4	0,8	10,0		
2010	100	20,2	1,6	0,2	71,7	0,9	1,2	0,8	4,3		
2011	100	13,8	1,3	0,4	78,2	1,0	1,0	1,4	3,8		
2012	100	18,0	1,5	0,2	73,5	1,4	1,1	1,5	4,2		
2013	100	17,6	1,4	0,3	73,8	1,6	1,0	1,6	4,3		
производство кокса и нефтепродуктов											
2005	100	0,5	0,0	0,0	96,1	0,0	1,9	0,0	1,4		
2010	100	0,0	0,0	-	97,3	0,0	0,7	0,3	1,6		
2011	100	0,0	0,0	-	97,7	0,0	0,6	0,0	1,7		
2012	100	0,0	0,0	0,0	99,3	0,3	0,0	0,0	0,7		
2013	100	0,0	0,0	0,0	96,7	0,2	0,0	0,0	3,3		
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды											
2005	100	1,2	2,6	2,7	87,6	0,1	1,0	1,0	3,9		
2010	100	46,3	4,1	2,3	41,1	0,6	3,5	1,2	1,5		
2011	100	43,9	4,1	2,0	38,7	0,0	2,0	0,7	8,6		
2012	100	43,3	5,0	2,1	36,5	0,1	3,7	1,2	8,2		
2013	100	41,9	9,2	2,3	35,0	0,1	10,3	0,0	1,2		
в том числе:											
производство, передача и распределение электроэнергии											
2005	100	1,0	1,5	0,6	91,0	0,1	1,0	1,0	3,9		
2010	100	50,7	2,0	0,5	40,3	0,7	3,7	1,3	1,5		

Окончание табл. 8

Годы	Уставный капитал (фонд) - всего	в том числе по акционерам (учредителям)							некоммерческие организации	финансово-кредитные организации	физические лица
		федеральные органы исполнительной власти	органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации	органы местного самоуправления	коммерческие организации (кроме финансово-кредитных)		финансово-кредитные организации	физические лица			
						всего	в том числе субъекты малого и среднего предпринимательства				
2011	100	49,9	2,1	0,4	0,4	35,6	0,0	1,8	0,7	9,5	
2012	100	49,2	2,0	0,3	0,3	33,6	0,1	4,0	1,4	9,5	
2013	100	49,5	2,4	0,4	0,4	34,8	0,1	11,6	0,0	1,4	
производство и распределение газообразного топлива											
2005	100	19,6	8,1	2,8	2,8	56,2	0,1	0,0	0,6	12,6	
2010	100	4,4	13,8	0,3	0,3	80,5	0,0	0,0	0,0	1,0	
2011	100	1,0	4,7	0,1	0,1	93,9	0,0	0,0	0,0	0,3	
2012	100	0,8	21,3	0,1	0,1	77,6	0,0	0,0	0,0	0,2	
2013	100	0,7	21,0	0,1	0,1	78,1	0,0	0,0	0,0	0,1	

Источник: Росстат (2014). *Промышленность России, 2014. Статистический сборник. М.*

Господствующая долгосрочная тенденция закрепления долей уставного капитала организаций, а также основных фондов и численности занятых преимущественно в частной форме собственности во многом определяет негативные изменения количественных аспектов прогнозирования ресурсов, ресурсоемкости и ресурсоэффективности по труду и капиталу в экономике России вообще и находит свое яркое проявление в сфере ТЭК. На основе данных зарубежной статистики (*Euromonitor, undated*) сравним некоторые отечественные показатели с аналогичными показателями Бразилии и Норвегии, где преобладает государственная форма собственности на ресурсы в сфере добычи топливно-энергетических полезных ископаемых. Так, значительные отличия наблюдаются в уровне концентрации производства по данному виду деятельности. Если в Бразилии данный показатель составил 82,1% в 2008 г., а в 2013 – 82,8, то в отечественном производстве сырой нефти и газа – 49,0% в 2008 г. и 47,8% в 2013 г. Так как уровень концентрации характеризует количество крупных компаний в отрасли и значения таких показателей, как объем производства, расходы на научно-исследовательские работы, количество лицензий и патентов, то, соответственно, низкий уровень концентрации производства в отечественном секторе добычи нефти и газа является одним из немаловажных факторов, влияющих на минимальный уровень расходов компаний на обновление основного капитала, в том числе затраты на оборудование. В отечественной промышленности структура рынка зачастую представляет собой комфортные олигополии с менее напряженной конкуренцией, хорошими перспективами прибыльности и высокими значениями коэффициентов рыночной концентрации (*Ложникова, 2010. С. 126*). Показатели низкой концентрации производства имеют немаловажное значение при повышении эффективности производства, в том числе снижении его ресурсоемкости.

Заключение

Таким образом, сформулированная в данном исследовании гипотеза о влияющем характере переменной «степень износа основных фондов» и зависимом характере переменных «соотношение индексов среднегодовой численности работников организаций и индекса производства», «уровень загрузки производственных мощностей» была подтверждена посредством регрессионного анализа. Также в качестве вывода можно отметить, что относительно высокий уровень износа основного капитала в анализируемой сфере ТЭК на фоне явно недостаточных инвестиций в его обновление негативно влияет на показатели использования ресурсов – как ресурсоемкости, измеренной по труду, так и ресурсоэффективности, измеренной по капиталу. При этом важной характеристикой отечественного ТЭК является форма собственности на капитал, так как и основные фонды, и работники находятся в распоряжении частного сектора российской экономики. Проведенные сопоставления оценок основного капитала компании в бухгалтерских балансах по МСФО и РСБУ отражают, соответственно, очень высокую (более 70%) и крайне низкую (около 12%) роль основного капитала в экономике нефтяной отрасли. Таким образом, важнейшим направлением дальнейших исследований является оценка и прогнозирование показателей ресурсоемкости производства по факторам труд и капитал для объективной оценки перспектив повышения технологичности национальной экономики.

Благодарности

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований в рамках проекта № 16-36-50074 «Выявление и исследование взаимосвязи количественных и качественных характеристик ресурсов российской промышленности, их использования в условиях импортозамещения».

ЛИТЕРАТУРА

- Куренков Ю.В. (1977). Обновление основного капитала в США. М.: Прогресс, 329с.
- Ложникова А.В. (2010). Феномен рентабельности в рентной экономике // *Вестник Томского государственного университета*, № 339, с. 123–126.
- Ложникова А.В., Розмаинский И.В., Развадовская Ю.В. (2015). Техника как национальное богатство России: институциональные аспекты, «статистические иллюзии» и проблемы прогнозирования // *Журнал институциональных исследований*, т. 7, № 4, с. 60–86.
- Лукойл (2015). Консолидированная финансовая отчетность НК «Лукойл» по МСФО (http://www.lukoil.ru/materials/doc/AGSM_2015/LUKOIL_AR_rus_2014.pdf).
- Лукойл (не датировано). Годовая бухгалтерская отчетность ПАО «Лукойл» (<http://www.lukoil.ru/static.asp?id=289>).
- Луценко И.А. (2006). Математическое определение показателя ресурсоемкости технологической операции // *Восточно-Европейский журнал передовых технологий*, 3/3(221), с. 58–60.
- Никитин С.М. (1965). Экономические индексы в капиталистических странах. М.: Наука, 328 с.
- Погосов И.А. (2015). Факторы долгосрочного экономического роста: научно-технический прогресс и капиталоемкость производства // *Проблемы прогнозирования*, № 5, с. 11–24.
- Abdul A. (1974–1996). Utilization of optimal capacity in Indian manufacturing // *Appl. Econ. Lett.*, 8, pp. 623–628.
- Auty R.M. (2001a). Resource abundance and economic development. Oxford: Oxford University Press.
- Auty R.M. (2001b). The political economy of resourcedriven growth // *European Economic Review*, 45, pp. 839–846.
- Baltagi B., Bresson G. and Piroette A. (2003). Fixed effects, random effects or Hausman-Taylor? A pretest estimator // *Econ. Lett.*, 79, pp. 361–369.
- Belton W. and Cebula R. (2000). Capacity utilization rates and unemployment rates: are they complements or substitutes in warning about future inflation? // *Appl. Econ.*, 32, pp. 1853–1864.
- Berndt E. and Morrison C. (1981). Capacity utilization measures; underlying economic theory and an alternative approach // *Am. Econ. Rev.*, 71, pp. 48–52.
- Brown D. and Earle J. (2000). Competition and firm performance: Lessons from Russia // *CEPR Discussion Paper 2444*, CEPR, London.
- Euromonitor (undated). Machinery for Construction, Mining and Quarrying in Brazil: ISIC 2924. Passport Euromonitor International (<http://www.portal.euromonitor.com/portal/analysis/tab> – access date: 1 February 2015).
- Isham J., Woodcock M., Pritchett L. and Busby G. (2003). The varieties of resource experience: How natural resource export structures affect the political economy of economic growth // *Middlebury College Economics Discussion Paper 03-08*, Middlebury College, Vermont.
- Ohanian L. (2001). Why did productivity fall so much during the great depression? // *Am. Econ. Rev. Pap. Proc.*, 91, pp. 34–38.
- Torvik R. (2002). Natural resources, rent seeking and welfare // *Journal of Development Economics*, 67, pp. 455–470.
- Trading Economics.com (undated). Data on the level of utilization of production capacities in the countries (<http://www.tradingeconomics.com/country-list/capacity-utilization>).
- Zheng J., Lu X. and Bigsten A. (2003). Efficiency, technical progress, and best practice in Chinese state enterprises (1980–1994) // *J. Comp. Econ.*, 31, pp. 134–152.

REFERENCES

- Kurenkov Y.V. (1977). Updating fixed capital formation in the United States. Moscow: Progress Publ, 329 p. (In Russian.)
- Lukoil (undated). The annual financial statements of PJSC «Lukoil» (<http://www.lukoil.ru/static.asp?id=289>). (In Russian.)
- Lukoil (2015). The consolidated financial statements of “Lukoil” IFRS (http://www.lukoil.ru/materials/doc/AGSM_2015/LUKOIL_AR_rus_2014.pdf). (In Russian.)
- Lozhnikova A.V., Rozmainskiy I.V. and Razvadovskaya Y.V. (2015). Technology as a national treasure of Russia: institutional aspects, “statistical illusion” and predicting problems. *Journal of Institutional Studies*, vol. 7, no. 4, pp. 60–86. (In Russian.)
- Lozhnikova A.V. (2010). The phenomenon of profitability in the rent economy. *Bulletin of the Tomsk State University*, № 339, pp. 123–126. (In Russian.)
- Lutsenko I.A. (2006). The mathematical definition of the indicator resource-processing operations. *Eastern European Journal of Advanced Technologies*, 3/3(221), pp. 58–60. (In Russian.)
- Nikitin S.M. (1965). Economic indexes in the capitalist countries. Moscow: Nauka Publ., 328 p. (In Russian.)
- Pogosov I.A. (2015). Factors of long-term economic growth: technological progress and capital intensity of production. *Problems of Forecasting*, no. 5, pp. 11–24. (In Russian.)
- Abdul A. (1974–1996). Utilization of optimal capacity in Indian manufacturing. *Appl. Econ. Lett.*, 8, pp. 623–628.
- Auty R.M. (2001a). Resource abundance and economic development. Oxford: Oxford University Press.
- Auty R.M. (2001b). The political economy of resource driven growth. *European Economic Review*, 45, pp. 839–846.
- Baltagi B., Bresson G. and Piroette A. (2003). Fixed effects, random effects or Hausman–Taylor? A pretest estimator. *Econ. Lett.*, 79, pp. 361–369.
- Belton W. and Cebula R. (2000). Capacity utilization rates and unemployment rates: are they complements or substitutes in warning about future inflation? *Appl. Econ.*, 32, pp. 1853–1864.
- Berndt E. and Morrison C. (1981). Capacity utilization measures; underlying economic theory and an alternative approach. *Am. Econ. Rev.*, 71, pp. 48–52.
- Brown D. and Earle J. (2000). Competition and firm performance: Lessons from Russia. *CEPR Discussion Paper 2444*, CEPR, London.
- Euromonitor* (undated). Machinery for Construction, Mining and Quarrying in Brazil: ISIC 2924. Passport Euromonitor International (<http://www.portal.euromonitor.com/portal/analysis/tab> – access date: 1 February 2015).
- Isham J., Woodcock M., Pritchett L. and Busby G. (2003). The varieties of resource experience: How natural resource export structures affect the political economy of economic growth. *Middlebury College Economics Discussion Paper 03-08*, Middlebury College, Vermont.
- Ohanian L. (2001). Why did productivity fall so much during the great depression? *Am. Econ. Rev. Pap. Proc.*, 91, pp. 34–38.
- Torvik R. (2002). Natural resources, rent seeking and welfare. *Journal of Development Economics*, 67, pp. 455–470.
- Trading Economics.com* (undated). Data on the level of utilization of production capacities in the countries (<http://www.tradingeconomics.com/country-list/capacity-utilization>).
- Zheng J., Lu X. and Bigsten A. (2003). Efficiency, technical progress, and best practice in Chinese state enterprises (1980–1994). *J. Comp. Econ.*, 31, pp. 134–152.

МОЛОДЕЖНЫЙ РЫНОК ТРУДА – СИСТЕМНЫЙ ИМПУЛЬС ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Е.В. МИХАЛКИНА,

доктор экономических наук, профессор,
декан экономического факультета,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, Россия,
e-mail: mikhalkina_e@mail.ru;

А.Ю. НИКИТАЕВА,

доктор экономических наук, профессор,
экономический факультет,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, Россия,
e-mail: a_nikitaeva@list.ru

В статье обосновано, что важное место в инновационном развитии современной экономики занимают технологии организации хозяйственной деятельности на интеграционной платформе партнерских отношений. Показано, что существенные позитивные эффекты в инновационной сфере возникают при создании кластерных структур, которые играют роль определенных зон благоприятного развития экономики и механизмов инноватизации региона. Определено, что для генерирования кластерами инновационного импульса требуется наличие на рынке труда специалистов с определенными компетенциями и готовностью к инновациям. В соответствии с этим обосновано, что особую роль в инноватизации экономики играет молодежный рынок труда, что обусловлено специфическими сложностями трудоустройства молодежи и при этом более высокой готовностью и способностью молодых людей к осуществлению инновационной деятельности. В работе представлены результаты анализа характеристик молодежного рынка труда и вовлеченности современной молодежи в инновационное развитие. Эмпирически проиллюстрирована и проанализирована структура занятости молодежи по уровню образования и возрастным группам, численность занятых по возрасту и группам занятий, структура занятости в неформальном секторе и структура безработных по возрастным группам. Показано, что, несмотря на достаточно широкие возможности участия молодежи в инновационной деятельности, в большинстве регионов страны инновационный потенциал не реализуется в полной мере, а характеристики инновационной деятельности крайне ограничены. На основе этого предложены направления и способы развития компетенций молодых специалистов, позволяющие молодежи более результативно самостоятельно осуществлять инновационную деятельность, а также занимать соответствующие позиции в инновационных кластерных и иных интеграционных проектах хозяйствующих субъектов для обеспечения их успешного развития.

Ключевые слова: инновационное развитие; партнерские отношения; молодежный рынок труда; инновационные кластеры

YOUTH LABOR MARKET AS THE SYSTEMIC IMPULSE FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY

Elena MIKHALKINA,

Doctor of Economics, Professor,
Faculty of Economics, Southern Federal University,
Rostov-on-Don, Russia,
e-mail:mikhalkina_e@mail.ru;

Anastasia NIKITAeva,

Doctor of Economics, Professor,
Faculty of Economics, Southern Federal University,
Rostov-on-Don, Russia,
e-mail: a_nikitaeva@list.ru

The article justifies importance of organizational technologies for economic activity, based on the partnership as an integrative platform. It is shown that essential positive effects in the innovative sphere arise during creation of cluster structures which play a role of certain zones of favorable economic development and mechanisms of region's "innovatisation". As the authors put it, generation of an innovative impulse by clusters requires the experts for the labor market to have certain competences and to express readiness for innovations. Accordingly, a special role youth labor market plays in innovatisation of economy is emphasized. Research findings are presented, showing the results of the analysis of characteristics of youth labor market and involvement of modern youth into innovative development. Empirically illustrated and discussed, the structure of youth employment is given (by level of education and age group, number of employed by age and employment group, employment structure in the informal sector and structure of the unemployed by age groups). It is shown that, despite the rather broad possibilities of youth to participate in innovation activities, in most Russia regions innovation potential is not realized to the full extent, and characteristics of innovative activities are still limited. Directions for development of the young specialists' competences are indicated, to allow youth to implement their innovative activity more productively and independently, and to hold an appointment in innovative clusters and other Integration projects of companies.

Keywords: innovative development; partnership; youth labor market; innovative clusters

JEL classifications: O10, O33

В современных условиях успешность социально-экономического развития напрямую корреспондирует с эффективностью использования и наращивания инновационного потенциала хозяйственных образований в различных секторах и отраслях экономики. Это обусловлено тем, что в глобальной конкурентной среде более высокие

шансы на выживание получают структуры, стратегически ориентированные на разработку и внедрение инновационных решений самых различных типов. При этом уровень инновационного развития секторов и отраслей экономики определяется как организационными формами, в которых ведут свою деятельность хозяйственные структуры, так и целым рядом других факторов. Это актуализирует поиск действенных механизмов инновационного развития, адекватных особенностям российской экономики, и определение ключевых факторов и условий их успешной практической реализации.

Интеграционные механизмы инновационного развития

В последние годы в научной литературе все более важное место в структуре механизма инновационного развития экономики отводится технологиям организации хозяйственной деятельности на интеграционной платформе партнерских отношений. Российские и зарубежные исследователи, развивая концепции территориальных инновационных кластеров, промышленной кооперации, государственно-частного партнерства и т.д., убедительно доказывают, что партнерские схемы взаимодействия хозяйствующих субъектов позволяют добиться более высоких показателей инновационной деятельности как для отдельных предприятий и организаций, так и для региональных и национальных экономических систем в целом. (*Amin, 1999; Busom et al., 2008; Caniels and Romijn, 2003; Kleiner, 2011; Mauroner, 2015; Romijn, 2003; Enright, 2000; Ingstrup et al., 2009; Nooteboom, 2004; Porter, 2001; Sirotin and Arkhipova, 2015; Thorkildsen et al., 2015; Vázquez-Barquero, 2002; и др.*). Эффективность свою показывают и инновационные проекты в образовательном секторе экономики, основанные на системе партнерских отношений. Например, проект Южного федерального университета «Образовательный кластер», обеспечивающий институциональные условия и площадку для реализации стратегического партнерства органов государственной власти, бизнеса, научно-образовательных и иных некоммерческих организаций в целях социально-экономического развития региона.

К числу хозяйственных структур, наиболее распространенных и положительно зарекомендовавших себя в системе координат инноватизации и повышения конкурентоспособности экономических систем, относятся инновационные промышленные кластеры (*Porter, 2001; Бушуева, 2010; Валетко 2004; Велев, 2012*). По мнению М. Портера, промышленный кластер представляет собой группу географически сконцентрированных интеграционно взаимодействующих фирм и институтов в определенной сфере экономической деятельности и охватывает ряд взаимосвязанных отраслей и акторов для усиления конкурентных преимуществ отдельных компаний и кластера в целом (*Ingstrup et al., 2009. P. 5*). Более высокая эффективность промышленных кластеров по сравнению с отдельными фирмами во многом обусловлена тем, что обмен знаниями между их участниками приводит к активизации инновационной деятельности, а конкуренция во многом имеет инновационную природу. При этом кластеры выступают и в роли определенных экономических зон благоприятного инновационного развития, и в роли механизмов инноватизации региональной экономики, и в роли площадки реализации инициативных проектов, а также механизмом эффективного использования молодежного потенциала как фактора обеспечения инновационности и устойчивости развития рынка труда (*Михалкина, Скачкова, 2012*).

Результаты исследования Andrés Rodríguez-Pose и Fabrice Comptour (*Rodríguez-Pose and Comptour, 2011*), анализировавших структуру и динамику взаимосвязей между кластеризацией, инновациями и экономическим ростом в ста пятидесяти двух регионах Европы в период с 1995 по 2006 гг., показывают, что решающую роль в обеспечении экономического развития на основе усиления инновационной деятельности играют конкретные социально-экономические условия. Так, гораздо больше, чем присутствие или отсутствие кластеров, на инновационное развитие территорий влияет наличие хорошего уровня развития образования и рабочей силы с соответствующими, в том числе высокотехнологичными, компетенциями. Именно характеристики навыков населения имеют

решающее значение не только для генерирования и абсорбирования инноваций, но и для обеспечения экономического роста в целом. Адекватный баланс занятости и безработицы, экономической активности и производительности труда, мотивационные стимулы осуществления инновационной активности населения также составляют каркас, на котором успешно развиваются инновации и, следовательно, базируется экономический рост.

Проблемы развития рынка труда и макроэкономическая оценка его состояния являются предметом систематических исследований и теоретических дискуссий (Коровкин, 2011, Кузьминов и др., 2015). В настоящее время тестируются две ключевые тенденции современного рынка труда. Первая – это обострение структурных диспропорций, обусловленных демографическими (рост численности населения пенсионного возраста, снижение доли экономически активного трудоспособного населения) и институциональными (институциональные изменения в системе образования, реформы в области профессий и квалификаций работников, создание Национальной системы квалификаций и профессиональных стандартов) факторами на фоне весьма положительных показателей состояния рынка труда (рост уровня занятости и снижение уровня безработицы). Вторая тенденция заключается в том, что при нулевом экономическом росте сокращаются возможности государственного регулирования сферы занятости и реализации политики в области поддержки молодежного рынка труда. В этих условиях кластерам отводится роль проектной площадки для развития инновационного потенциала человеческого ресурса. Кластеры становятся центрами генерирования и распространения инноваций и своеобразными хабами региональных инновационных систем там, где для этого есть условия, благоприятствующие инновационной деятельности, включая социальную среду и образовательные возможности, эффективное использование человеческих ресурсов, инвестирование в промышленные производства, поддержку науки и технологий. Требуется также реализация комплекса мер государственного стимулирования интеграционных схем взаимодействия хозяйствующих субъектов. Однако политика, направленная на поддержку агломерации коммерческих структур без одновременной концентрации на локальном социально-экономическом потенциале и региональных институциональных условиях, не обеспечивает высоких результатов (Rodríguez-Pose A., Comptour F., 2011).

Кадровое обеспечение кластерных проектов

Анализ вышеперечисленных выводов, а также исследование практики кластерообразования в современных российских условиях дает основания утверждать, что для генерирования кластерами ожидаемого инновационного импульса требуется наличие на рынке труда специалистов с определенными личностными, социальными и профессиональными компетенциями, которые смогут заполнить кадровый спрос кластерных проектов. Важность качественного развития рабочей силы региона для стимулирования его инновационного развития сопряжена с целесообразностью формирования кадрового резерва для инновационных организационных структур, в том числе, кластерного типа. Недостаток кадров соответствующей квалификации на региональных рынках труда является одним из ограничений развития кластеров в регионах России.

В настоящее время для стимулирования инновационно ориентированного развития экономики требуется решить две взаимосвязанные задачи – создать систему работающих в качестве инновационных хабов промышленных кластеров, для чего, в свою очередь, требуется обеспечить подготовку и развитие кадров соответствующей квалификации на рынке труда.

Молодежный рынок труда и инновационное развитие

В заданном контексте рассмотрения особую роль играет молодежный рынок труда. Это обусловлено, с одной стороны, специфическими сложностями трудоустройства молодежи, с оценкой уровня конкурентоспособности и компетентности; с другой стороны, более высокой готовностью и способностью молодых людей к осуществлению инновационной деятельности и относительно высоким уровнем их адаптивности. Так, методо-

логической основой исследования молодежного рынка труда, конкурентоспособности молодых специалистов послужили как традиционные, так и инновационные подходы и концепции: теория человеческого капитала Г. Бэккера (*Becker, 1975*); теория «фильтра» Дж. Тайлера, Р. Мюрнана, Дж. Вилетты (*Tyler et al., 2000*); М. Лофстрома (*Lofstrom and Tyler, 2007*), Е. Хопкинса (*Hopkins, 2007*); теория компетенций Р. Бояциса (*Boyatzis, 1982*) Д. Макклелланда (*McClelland, 1973*). Как уже отмечалось ранее, инновационным потенциалом обладают не столько территориально локализованные промышленные хабы, сколько носители новаций. В этом смысле проблемы поддержки молодежной занятости, предпринимательства и развития молодежного сегмента рынка труда являются важнейшими направлениями в решении задач инноватизации российской экономики.

Раскрывая роль молодежи в инновационном развитии, следует обратить особое внимание на молодежь как на социально-демографическую группу и исследовать современное положение молодежи на рынке труда, ее состояние в сфере занятости и профессионального развития; вовлеченность современной молодежи в инновационное развитие и среду для реализации данного потенциала.

Молодежный рынок труда представляется как отдельный целостный сегмент общего рынка труда, который обладает стратификационными, возрастными, образовательными и субкультурными признаками и характеристиками социально-демографической группы «молодежь», имеющей специфические интересы и профессиональные намерения, особенности трудоустройства (*Гневашева, 2012*). Основным препятствием интеграции молодежи в сферу труда становится конфликт сложившейся системы образования и профессионального рынка труда, а именно отсутствие механизма их слаженного взаимодействия при выработке практик эффективного трудоустройства, а также недостатки в области государственной молодежной политики.

Среди занятой молодежи в России 57,5% имеют высшее и среднее профессиональное образование, что свидетельствует о достаточном уровне профессиональной подготовки молодых людей (табл. 1).

Таблица 1

Общая структура занятой молодежи в экономике по уровню образования и возрастным группам в 2013 г., в %

Занятые в экономике по уровню образования	Всего	в том числе имеют образование					
		высшее профессиональное	среднее профессиональное	начальное профессиональное	среднее (полное) общее	основное общее	не имеют основного общего
Занято в экономике – всего	100	31,7	25,8	18,5	20,2	3,5	0,3
в том числе в возрасте, лет:							
15–19	100	-	8,0	12,5	51,7	23,8	4,0
20–24	100	24,7	26,0	18,9	26,2	4,0	0,3
25–29	100	40,9	21,7	16,4	17,7	3,1	0,2

Составлено по: Росстат (2014). *Экономическая активность населения России – 2014. Стат. сборник* (http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_61/Main.htm).

Положение молодежи на рынке труда характеризуется ее экономической активностью, желанием и способностью к труду. Однако экономическая активность российской молодежи поддерживается на достаточно невысоком уровне, но связано это с тем, что по-

давяющее большинство молодых людей стремится получить высшее образование. Кроме того, значительная часть молодежи сталкивается с проблемами в процессе трудоустройства в силу увеличивающегося разрыва между требованиями к профессионализму работников, мотивацией работодателей и запросами со стороны молодежи к условиям и оплате труда.

Данные противоречия сохраняются и выражаются в структуре занятости по видам и группам занятий (табл. 2). Из данных таблицы видно, что молодежный рынок труда сегментируется на рынок квалифицированного труда нерабочих специальностей, квалифицированного труда рабочих специальностей и неквалифицированного труда. Молодежь в возрасте от 15 до 19 лет занята преимущественно неквалифицированным трудом, молодежь в возрасте от 20 до 29 лет занята квалифицированным трудом. Однако достаточно большое количество людей этой возрастной категории занято также неквалифицированным трудом, что объясняется преимущественно трудоустройством не по специальности.

Таблица 2

Численность занятых по возрасту и группам занятий в 2013 г.

Занятые по возрасту и группам занятий	Всего тыс. чел.	15–19	20–29
Занято в экономике – всего	71391	508	16211
Руководители органов власти и управления всех уровней, руководители организаций	6174	2	824
Специалисты высшего уровня квалификации	14233	7	3542
Специалисты среднего уровня квалификации	10719	49	2578
Работники, занятые подготовкой информации, документацией, учетом	2054	12	561
Работники сферы обслуживания, жилищно-коммунального хозяйства, торговли и родственных видов деятельности	10361	103	2910
– работники сферы услуг и защиты граждан и собственности	5148	42	1282
– продавцы, демонстраторы товаров, натурщики и демонстраторы одежды	4943	60	1582
– рабочие жилищно-коммунального хозяйства	231	1	32
– рабочие кино- и телестудий и родственных профессий, рабочие, занятые на рекламно-оформительских и реставрационных работах	39	0,0	14
Квалифицированные работники сельского, лесного, охотничьего хозяйств, рыбоводства и рыболовства	2478	126	413
Квалифицированные рабочие промышленных предприятий, строительства, транспорта, связи, геологии и разведки недр	9386	44	2192
Операторы, аппаратчики, машинисты установок и машин	8853	21	1742
Неквалифицированные рабочие	7134	144	1448
– неквалифицированные рабочие сферы обслуживания, ЖКХ, торговли и родственных видов деятельности	372	4	70
– неквалифицированные рабочие сельского, лесного, охотничьего хозяйств, рыбоводства и рыболовства	473	10	101
– неквалифицированные рабочие, занятые в промышленности, строительстве, на транспорте, в связи, геологии и разведке недр	760	10	215
– профессии неквалифицированных рабочих, общие для всех видов экономической деятельности	5530	120	1062

Составлено по: Росстат (2014). Экономическая активность населения России – 2014. Стат. сб. (http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_61/Main.htm).

В целом, проблемы трудоустройства и обеспечения занятости молодежи решаются путем реализации мероприятий, связанных с профориентацией, информационной методической поддержкой молодежи, развитием инфраструктуры трудоустройства молодежи, что обеспечивается активной государственной политикой в области экономического роста, создания рабочих мест, политикой, поддерживающей социально-экономическое партнерство между образовательными учреждениями, работодателями, органами власти и другими заинтересованными сторонами. В России сохраняется проблема неформальной занятости, т.е. официально незарегистрированной экономической деятельности. Данные официальной статистики регистрируют масштабы неформальной занятости среди молодежи (табл. 3), в соответствии с которыми доля населения в возрасте от 15 до 29 лет, занятая в неформальном секторе экономики, составила в 2010 г. 26,9%, в 2013 – 26,3% (среди мужчин – 27,5%, а среди женщин – 24,8%).

Таблица 3

Общая структура занятости в неформальном секторе, в %

Год	Всего, %	в том числе в возрасте, лет									
		15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-72
Всего											
2010	100	2,4	11	13,5	13	12,8	11,9	13,2	11	6,5	4,7
2011	100	2	10,9	13,8	13	12,9	11,8	12,3	11,4	6,8	5,2
2012	100	1,8	10,3	14,2	13,2	12,8	11,8	11,9	11,9	7,1	4,9
2013	100	1,8	10,5	14	13,2	12,8	11,6	12,2	11,7	7,3	5
Мужчины											
2010	100	2,5	11,1	14,4	13,5	12,7	11,9	12,9	10,6	6,5	3,9
2011	100	2	11	14,9	13,2	13,1	11,9	12	10,9	6,7	4,3
2012	100	1,8	10,6	15	13,5	12,8	11,8	11,7	11,4	7,1	4,2
2013	100	1,7	10,8	15	13,8	12,7	11,5	11,8	11,2	7,2	4,3
Женщины											
2010	100	2,3	10,9	12,4	12,5	12,8	12	13,6	11,5	6,4	5,6
2011	100	2	10,7	12,4	12,7	12,6	11,8	12,6	12,1	6,9	6,3
2012	100	1,8	9,9	13,3	12,9	12,9	11,8	12,2	12,4	7	5,8
2013	100	1,8	10,1	12,9	12,6	12,8	11,6	12,6	12,4	7,4	5,8

Составлено по: Росстат (2014). *Экономическая активность населения России (по результатам выборочных обследований). 2014. Стат. сб. М., с. 92.*

Продолжающееся замедление роста реального ВВП (3,4% в 2012 г., 1,3% в 2013 г, 0,6% в 2014 г.) и кризисные процессы в российской экономике еще больше обострили проблему использования потенциала молодых специалистов. И если общий уровень безработицы в России характеризуется как достаточно низкий (5,5% в 2015 г.), то среди молодежи в возрасте 15–24 лет уровень безработицы по данным Росстата в 2015 г. составил 15,1% (табл. 4).

Негативные тенденции молодежного рынка труда прогнозирует и Международная организация труда (МОТ). Согласно докладу МОТ о глобальных трендах занятости «Global Employment Trends-2013», до 2018 г. занятость молодежи останется низкой. Эти обстоятельства, а также тот факт, что эффективность экономики тесно связана с эффективной занятостью молодежи, составляющей «ядро» трудового и интеллектуального потенциала, подтверждают важность совершенствования мер, направленных на вовлеченность молодежи в решение проблем инновационного развития экономики России.

Таблица 4

Структура безработных по возрастным группам, %

Год	Всего	в том числе в возрасте, лет									
		15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-72
2010	100	5,9	20,8	15	11,7	9,6	8,5	10,5	10,1	5,7	2,2
2011	100	5,4	20,5	15,2	12	9,7	8,3	9,7	10,6	6	2,5
2012	100	4,8	22,3	16	11,7	10,2	7,9	9,1	10,1	5,6	2,3
2013	100	4,3	21,3	15,6	11,9	10,2	8,5	9,1	10,5	6	2,7

Составлено по: Росстат (2014). *Экономическая активность населения России (по результатам выборочных обследований)*. 2014. Стат. сб. М., с. 113.

Раскрывая вопрос вовлеченности современной молодежи в инновационное развитие, важно учитывать, что молодежь обладает особенными социально-экономическими признаками: инновационным потенциалом, творческой активностью, мобильностью, заинтересованностью в результатах деятельности, восприимчивостью к новому, целеустремленностью. При этом в современном обществе существует достаточно возможностей для участия в инновациях, обусловленных такими факторами, как: доступность и открытость информации, постоянное снижение стоимости вычислительной техники и оборудования, организация технопарков и бизнес-инкубаторов, создание системы венчурного финансирования, налоговые льготы для бизнеса, вкладывающего средства в науку, а также различные стимулирующие программы, программы повышения квалификации и адаптации, поддерживаемые государством. Для широкого вовлечения молодежи в инновационные процессы недостаточно только инициативности и предприимчивости, необходимо создание адекватной образовательной среды и инфраструктуры, по уровню и качеству соответствующей запросам бизнес-сообщества. Разрыв между уровнем профессиональной подготовки специалистов и их востребованностью на рынке труда остается актуальным и выражается в росте диспропорций в профессионально-квалификационной структуре рабочих мест. Решением данной проблемы на современном этапе может стать реформа в области профессиональных квалификаций и компетенций. Так, в результате реформ в области развития профессионального образования создан Национальный совет по профессиональным квалификациям, упорядочивается деятельность по разработке профессиональных стандартов, формируются правовые основы и институциональные механизмы независимой системы сертификации квалификаций, профессионально-общественной аккредитации программ профессионального образования и обучения. Подтвержденный уровень квалификации в среде профессионального сообщества обеспечивает взаимосвязь результатов обучения и дипломов, подтверждает профессиональный статус и дает возможность широкому кругу молодых людей развивать человеческий потенциал и участвовать в инновационном предпринимательском процессе.

Несмотря на это, инновационная деятельность в большинстве регионов России развивается пока медленно, что наглядно подтверждается данными по федеральным округам, согласно которым в большинстве регионов страны инновационный потенциал не реализуется в полной мере, а характеристики инновационной деятельности крайне ограничены (см. табл. 5,6). Остается небольшим количество разработанных технологий, низким – уровень инновационной активности организаций (самые высокие показатели в среднем по федеральным округам не превышают 11,4%).

Если рассматривать показатели инновационной активности в сравнении с развитыми странами, то очевидна проблема источника финансирования научных исследований и разработок.

Таблица 5

Количество разработанных и используемых передовых производственных технологий в федеральных округах России

Округ	2005		2010		2011		2012		2013		2014	
	Разработанные технологии/используемые технологии											
Центральный федеральный округ	200	46683	361	68945	411	63078	382	62796	509	60829	429	65591
Приволжский федеральный округ	145	50086	142	57394	174	55822	256	54976	249	57076	284	59643
Северо-Западный федеральный округ	103	8031	150	16622	217	17894	320	17473	301	18313	более 313	19478
Уральский федеральный округ	80	13801	100	27416	144	23648	144	24720	173	23746	182	22832
Сибирский федеральный округ	68	10276	64	16339	126	15079	151	15897	123	16643	116	18063
Южный федеральный округ	21	4718	27	7743	35	7522	37	7848	29	8290	38	9580
Дальневосточный федеральный округ	13	5404	10	5589	19	6595	25	5810	17	6801	35	6956
Северо-Кавказский федеральный округ	7	1984	10	3282	12	2012	8	1852	28	2132	27	Более 2215

Составлено по: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015 (http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_14p/Main.htm).

Таблица 6

Инновационная активность организаций в России

Округ	Инновационная активность организаций, %					
	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Центральный федеральный округ	10,3	8,6	10,2	10,9	10,7	10,9
Северо-Западный федеральный округ	9,4	9,4	11,2	11,0	10,7	10,3
Приволжский федеральный округ	10,8	12,3	12,7	11,9	11,7	11,4
Уральский федеральный округ	12,4	11,5	11,5	10,6	9,6	8,9
Дальневосточный федеральный округ	6,2	8,6	11,2	10,8	9,5	8,9
Сибирский федеральный округ	7,7	8,2	8,8	8,5	9,1	8,8
Южный федеральный округ	8,6	7,5	6,5	7,4	7,2	7,7
Северо-Кавказский федеральный округ	8,2	6,2	5,2	6,4	5,9	6,5

Составлено по: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015 (http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_14p/Main.htm).

В то время как в России по-прежнему не созданы институциональные условия для активизации роли предпринимательского сектора и сектора высшего образования в финансировании НИР, в развитых странах доля участия государства заметно ниже, а доля участия предпринимателей соответственно выше в финансировании затрат на исследования и разработки (табл. 7).

Таблица 7

**Структура внутренних затрат на исследования и разработки
по секторам науки и странам в 2014 г., в %**

Страны	Внутренние затраты	Государственный сектор	Предпринимательский сектор	Сектор высшего образования	Сектор некоммерческих организаций
Россия	100	30,5	59,6	9,8	0,1
Великобритания	100	7,3	64,5	26,3	1,9
Германия	100	15,1	66,9	18,0	–
Франция	100	13,1	64,8	20,7	1,4
Индия	100	60,5	35,5	4,1	–
Италия	100	14,9	54,0	28,2	2,9
Канада	100	9,2	50,5	39,8	0,5
Китай	100	16,2	76,6	7,2	–
США	100	11,2	70,6	14,2	4,1
Япония	100	9,2	76,1	13,5	1,3

Составлено по: *Абдрахманова и др., 2015, с. 36.*

Выход из сложившейся ситуации возможен при условии взаимосвязанного решения проблем инноватизации российской экономики и обеспечения молодежной занятости. Роль и активность молодежи в сфере предпринимательства и научной деятельности должны стать тем приоритетом, на который нужно делать акценты в современной инновационной политике, проводимой на уровне государства, а именно в направлении поддержки молодежной занятости, расширении участия молодежи в исследованиях и научных разработках. Ведущие вузы России, включая федеральные университеты, в своей деятельности выбрали стратегию активизации участия молодежи в развитии научных исследований через создание привлекательных финансовых и социальных условий (грантовая поддержка, обеспечение жильем). Как показывают результаты проведенного в ходе исследования социологического опроса, молодежь проявляет достаточно высокую заинтересованность в инновационной деятельности.

Исследования, проведенные в Южном федеральном университете в рамках деятельности Лаборатории мониторинга и анализа рынка труда, показали, что более 58% опрошенных сотрудников и студентов (14,6% – постоянно, 43,8% – иногда) фактически принимают участие в инновационной деятельности. Тогда как хотели бы участвовать в инновационной деятельности более 88% участников опроса, большинство респондентов предпочитают инновационные (32,6%) или комплекс инновационных и традиционных (54,7%) методов работы, более 90% респондентов готовы использовать инновационные методы работы, а 87,5% опрошенных готовы пройти дополнительное обучение для более эффективного участия в инновационной деятельности. Основные препятствия для инновационной деятельности участники опроса связывают с недостаточным уровнем знаний об инновациях и инновационной деятельности (37,9%) и отсутствием подходящих условий на рабочем месте (35,8%). Основные побудительные

мотивы осуществления инновационной деятельности для молодежи, выявленные в результате опроса, представлены на рис. 1.

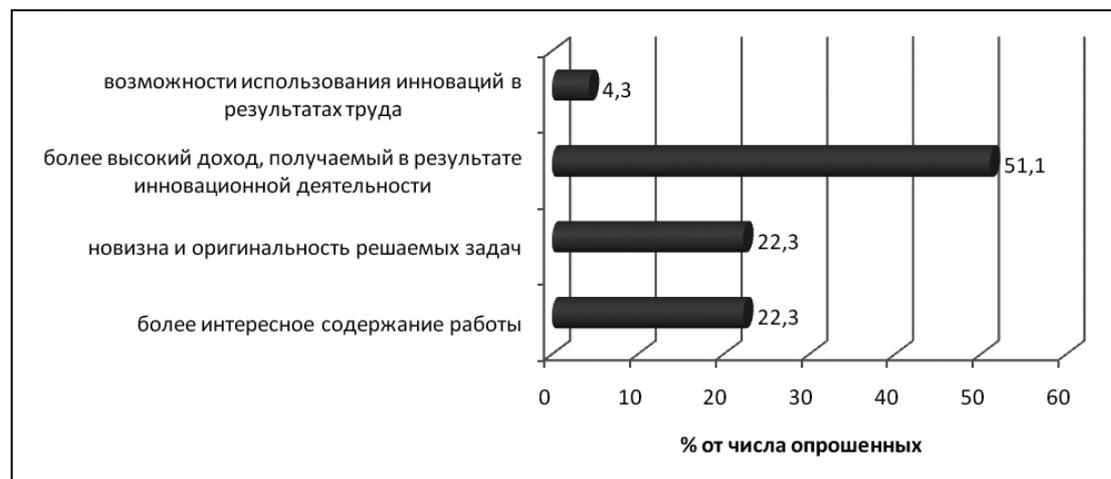


Рис. 1. Основные мотивы осуществления инновационной деятельности

С учетом того, что у молодежи присутствует мотивационная основа участия в инновационной деятельности, целесообразно развитие в определенном направлении компетенций молодых специалистов, что позволит им не только самостоятельно осуществлять инновационную деятельность, но и применять свои знания для развития кластерных и иных инновационно ориентированных структур партнерского типа (технопарков, промышленных зон, кооперационных объединений, стратегических альянсов), в том числе инфраструктурного характера деятельности. То есть возможность решения ряда проблем молодежной занятости возникает при условии обеспечения соответствия компетентностного профиля молодых специалистов запросам приоритетных (в контексте инноватизации социально-экономического развития) работодателей. Важно также добавить, что функционирование компаний в составе партнерских объединений, в частности, кластеров, приводит к более высоким темпам создания новых рабочих мест и роста уровня заработной платы, чем в среднем по отрасли или региону (Ketels and Protsiv, 2014).

При этом целесообразно учитывать, что по своей организационной форме кластерные и другие интегрированные и сетевые структуры являются более сложными в сравнении с отдельными хозяйствующими субъектами. Логистические, производственные и сбытовые цепочки, а следовательно, управленческие технологии кластеров в силу их многосубъектности являются гораздо более разветвленными, многоуровневыми и сложными. В кластере зачастую принципиально не меняется конкретный промышленно-технологический сегмент деятельности отдельного предприятия в его составе, но меняется модель взаимодействия с поставщиками, потребителями и партнерами, модифицируется схема управления. Поскольку работа в кластере предполагает инновационность, требуется развитие креативного потенциала молодых специалистов и использование инновационных образовательных технологий, ориентирующихся на междисциплинарность и высокую проектную составляющую деятельности (Никитина, 2012; Korb et al., 2015). Важную роль играет понимание и умение адекватно использовать современные интегрированные информационные технологии, обеспечивающие информационно-коммуникационную и модельно-аналитическую платформу взаимодействия предприятий в рамках кластеров и принятия эффективных управленческих решений. Более того, согласно результатам исследований последних лет, кластерные структуры в силу своей природной кросс-дисциплинарности и межотрас-

левого характера функционирования играют одну из ключевых ролей в реализации актуальных глобальных мегатрендов в сопряжении с развитием возникающих, только формирующихся отраслей и производств опережающего развития (*Kergel et al., 2015*). В этой связи отдельные кластеры, а также межкластерные стратегические альянсы выступают в качестве основных субъектов инновационно-ориентированного преобразования территориально-локализованных экономических систем. Однако данная особенность рассматриваемых интеграционных объединений является потенциальной на современном этапе развития России. Ее активация в значительной степени сопряжена с наращиванием соответствующего кадрового потенциала региональных экономик с учетом фокусировки, с одной стороны, на направлениях подготовки, обеспечивающих возможность реализации мегатрендов и отраслей опережающего развития; с другой стороны, на образовательных технологиях, способствующих адаптивному включению специалистов в инновационные процессы. Одновременное выполнение данных условий возможно на уровне высшего образования, на этапах разработки и реализации образовательных программ, следовательно, специалисты, обладающие профессиональными, социальными и личностными компетенциями, необходимыми для решения задачи повышения конкурентоспособности национальной экономики на инновационной платформе, будут появляться в первую очередь на молодежном рынке труда. Косвенно об этом свидетельствует и тот факт, что подавляющее большинство менеджеров в кластерных структурах в Европе имеет опыт работы в кластере от 3 до 5 лет и меньше), так как наиболее активное кластерообразование наблюдается в мире в последние 5–6 лет (*Ketels and Protsiv, 2014*).

Таким образом, подготовка специалистов, компетенции которых будут соответствовать особенностям инновационной экономики и запросам характерных для современного этапа ее развития новых организационных структур, позволит повысить уровень и качество трудоустройства молодежи, улучшить эффективность создания и функционирования кластерных структур, способствуя, тем самым, решению задачи инноватизации экономики.

ЛИТЕРАТУРА

Абдрахманова Г.И., Городникова Н.В., Гохберг Л.М. и др. (2015). Наука. Инновации. Информационное общество: краткий статистический сборник. М.: НИУ ВШЭ.

Бушуева М.А. (2010). Кластеризация как способ инновационного развития региона и повышения его конкурентоспособности // *Наука и экономика*, № 1(1).

Валетко В. (2004). Промышленные кластеры как институциональные структуры инновационного развития // Центр системного анализа и стратегических исследований НАНБ (http://www.ekonomika.by/downloads/valetka2004_clusters_innovations.pdf).

Велев М. (2012). Анализ влияния промышленных кластеров на конкурентоспособность регионов и страны // *Сборник материалов IX Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления экономикой региона»* (<http://www.freu-conference.engec.ru/upload/files/199-203.pdf>).

Гневашева В.А. (2012). Молодежь России: особенности профессионального становления. М.: МосГУ.

Коровкин А.Г., Королев И.Б., Долгова И.Н., Андрюнин А.В., Единак Е.А. (2011). Макроэкономическая оценка состояния сферы занятости и рынка труда в России 2010–2025 годов: препринт. М.: МАКС Пресс.

Кузьминов Я.И., Овчарова Л.Н., Якобсон Л.И. (ред.). (2015). Социальная политика в России: долгосрочные тенденции и изменения последних лет. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.

Михалкина Е.В. (2010). Оценка трудоустройства выпускников: компетентностный подход к развитию высшего экономического образования // *Экономический анализ: теория и практика*, № 13, с. 22–28.

Михалкина Е.В., Скачкова Л.С. (2012). Выпускники вузов: современные тренды рынка труда и проблемы качества // *Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России*, т. 1, № 1(1), с. 38–42.

Никитаева А.Ю. (2012). Роль инновационных образовательных технологий в промышленной модернизации России // *Terra Economicus*, т. 10, № 2, часть 2, с. 9–12.

Becker G.S. (1975). Human capital. University of Chicago press.

Boyatzis R. (1982). The Competent manager: a model for effective performance, New York: Wiley-Interscience.

Hopkins (ed.) (2007). Job Market Signaling of Relative Position, or Becker Married to Spence. Economics University of Edinburgh. Edinburgh EH8 9JY, UK October.

Ingstrup M.B., Freytag P.V. and Damgaard T. (2009). Cluster initiation and development: A critical view from a network perspective! // Competitive paper. Submitted for the IMP 2009 Conference at Euromed Management, France.

Kergel H., Koehler T., Meier zu Köcker G. and Nerger M. (2015). Summary Report of Cluster Internationalisation and Global Mega Trends. European Cluster Observatory.

Ketels C. and Protsiv S. (2014). European Cluster Panorama 2014. Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm School of Economics.

Korb W., Geisslera N. and Strauss G. (2015). Solving challenges in inter- and trans-disciplinary working teams: Lessons from the surgical technology field // *Artificial intelligence in medicine*, vol. 63, issue 3, pp. 209–219.

Lofstrom M. and Tyler J. (2007). Modeling the Signaling Value of the GED with an Application to an Exogenous Passing Standard Increase in Texas // *IZA DP*, no. 2953.

McClelland D.C. (1973). Testing for competence rather than for intelligence // *American Psychologist*, no. 28, pp. 1–14.

Porter M.E. (2001). Regions and the new economics of competition, in *Global City-Regions: Trends, Theory, Policy*. Oxford: Oxford University Press.

Rodríguez-Pose A. and Comptour F. (2011). Do clusters generate greater innovation and growth? An analysis of European regions // *Bruges European Economic Research Papers 21* (<http://www.coleurope.eu/sites/default/files/research-paper/beer21.pdf>).

Sirotin V., Arkhipova M. (2015). Cooperation and Innovation Activity: Study of the Relationship at the Regional Level. Proceedings of the 10th European conference on innovation and entrepreneurship (ECIE 2015). Univ Genoa, Genoa, ITALY, pp. 673–682.

Tyler J.H., Murnane R.J. and Willett J.B. (2000). Estimating The Labor Market Signaling Value of The GED // *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 115, no. 2, pp. 431–468.

REFERENCES

Abdrakhmanova G.I., Gorodnikova N.V., Gokhberg L.M. et al. (2015). Science. Innovation. Information society: a brief statistical guidance. Moscow: HSE Publ. (In Russian.)

Bushuyeva M.A. (2010). Clustering as way of innovative development of the region and increase of its competitiveness. *Science and economy*, no. 1(1). (In Russian.)

Gnevasheva V.A. (2012). Youth of Russia: features of professional formation. Moscow: Moscow State University Publ. (In Russian.)

Korovkin A.G. et al. (2011). Macroeconomic estimate of employment sector and labour market in Russia in 2010–2025: Preprint. Moscow: MAKS Press. (In Russian.)

Kuzminov Y.I., Ovcharova L.N. and Yakobson L.I. (eds.). (2015). Social policy in Russia: long-term trends and changes in recent years. Report. Moscow: Publishing House of the Higher school of Economics.

Mikhalkina E.V. (2010). Assessment of employment of graduates: competence-based approach to development of the higher economic education. *Economic analysis: theory and practice*, no. 13, pp. 22–28. (In Russian.)

Mikhalkina E.V. and Skachkova L.S. (2012). Выпускники вузов: современные тренды рынка труда и проблемы качества. Upravlenie personalom i intellektualnymi resursami v Rossii [Management of the personnel and intellectual resources in Russia], vol. 1, no. 1(1), pp. 38–42. (In Russian.)

Nikitaeva A.Yu. (2012). The role of innovative educational technologies in industrial modernization of Russia. Terra Economicus, vol. 10, no. 2, part 2, pp. 9–12. (In Russian.)

Valetko V. (2004). Industrial clusters as institutional structures of innovative development. Center of the system analysis and strategic researches NANB (http://www.ekonomika.by/downloads/valetka2004_clusters_innovations.pdf). (In Russian.)

Velev M. (2012). Analysis of the impact of industrial clusters on the competitiveness of regions and country. Collection of materials IX international scientific and practical conference "Actual Problems of Management of Region Economy" (<http://www.freu-conference.engec.ru/upload/files/199-203.pdf>). (In Russian.)

Becker G.S. (1975). Human capital. University of Chicago press.

Boyatzis R. (1982). The Competent manager: a model for effective performance, New York: Wiley-Interscience.

Hopkins (ed.) (2007). Job Market Signaling of Relative Position, or Becker Married to Spence. Economics University of Edinburgh. Edinburgh EH8 9JY, UK October.

Ingstrup M.B., Freytag P.V. and Damgaard T. (2009). Cluster initiation and development: A critical view from a network perspective! // Competitive paper. Submitted for the IMP 2009 Conference at Euromed Management, France.

Kergel H., Koehler T., Meier zu Köcker G. and Nerger M. (2015). Summary Report of Cluster Internationalisation and Global Mega Trends. European Cluster Observatory.

Ketels C. and Protsiv S. (2014). European Cluster Panorama 2014. Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm School of Economics.

Korb W., Geisslera N. and Strauss G. (2015). Solving challenges in inter- and trans-disciplinary working teams: Lessons from the surgical technology field // Artificial intelligence in medicine, vol. 63, issue 3, pp. 209–219.

Lofstrom M. and Tyler J. (2007). Modeling the Signaling Value of the GED with an Application to an Exogenous Passing Standard Increase in Texas // IZA DP, no. 2953.

McClelland D.C. (1973). Testing for competence rather than for intelligence // American Psychologist, no. 28, pp. 1–14.

Porter M.E. (2001). Regions and the new economics of competition, in Global City-Regions: Trends, Theory, Policy. Oxford: Oxford University Press.

Rodríguez-Pose A. and Comptour F. (2011). Do clusters generate greater innovation and growth? An analysis of European regions // Bruges European Economic Research Papers 21 (<http://www.coleurope.eu/sites/default/files/research-paper/beer21.pdf>).

Sirotnin V., Arkhipova M. (2015). Cooperation and Innovation Activity: Study of the Relationship at the Regional Level. Proceedings of the 10th European conference on innovation and entrepreneurship (ECIE 2015). Univ Genoa, Genoa, ITALY, pp. 673–682.

Tyler J.H., Murnane R.J. and Willett J.B. (2000). Estimating The Labor Market Signaling Value of The GED // The Quarterly Journal of Economics, vol. 115, no. 2, pp. 431–468.

DOI: 10.18522/2073-6606-2016-14-3-145-157

НУЖНА ЛИ СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ПОЛЕЗНО ЛИ НЫНЕШНЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ?

(О книге В.М. Ефимова «Экономическая наука под вопросом»)

Г.И. ХАНИН,

доктор экономических наук, профессор,
Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС при Президенте РФ,
г. Новосибирск, Россия,
e-mail: khaning@yandex.ru

Рассматривается книга В.М. Ефимова «Экономическая наука под вопросом: новые методология, история и исследовательские практики». Отталкиваясь от неспособности подавляющего числа экономистов предсказать мировой экономический кризис 2008–2009 гг., автор обосновывает утверждение о кризисе современной экономической науки. Он связывает этот кризис с тем, что экономическая теория все больше отрывается от действительности и вместо объективного ее анализа и объяснения становится на службу правящего класса. В ангажированности он обвиняет уже классическую политэкономия. Среди трех направлений экономической теории (классика и неоклассика, марксизм и институционализм) Ефимов не ангажированным считает только институционализм. Но даже это направление в настоящее время деградирует, будучи практически полностью выхолощено в связи с доминированием неонституционализма. Кризис экономической теории отражается и на высшем экономическом образовании, которое тоже деградирует. Автор показывает, что кризис экономической науки и высшего образования имеет тяжелые последствия для всего общества. Автор предлагает пути оздоровления экономической науки и высшего образования.

Анализ Ефимова относится преимущественно к западным странам. В России корни кризиса экономической науки уходят в советское время, когда экономическая наука была поставлена на службу КПСС. Этот кризис усугубился в постсоветский период, когда российская наука восприняла худшие стороны западной экономической науки и образовательного процесса в сфере высшего образования. В данной статье показано, что современная экономическая наука России растеряла многие достижения советской экономической науки, это крайне негативно сказалось на ее способности анализировать и прогнозировать развитие российской экономики, выработать обоснованную экономическую политику.

Ключевые слова: экономическая наука; экономическое высшее образование; кризис экономической науки на Западе и в России; кризис экономического высшего образования; классическая и неоклассическая экономическая теория; марксизм; институционализм; неонституционализм

WHETHER WE NEED THE CURRENT ECONOMICS AND ECONOMIC EDUCATION? (On the book by V.M. Yefimov «Economic science in question»)

Grigoriy KHANIN,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration
(RANEPA), Siberian Institute of Management,
Novosibirsk, Russia,
e-mail: khaning@yandex.ru

The focus of my analysis is on the book by V. Yefimov "Economic Science in Question: Another Methodology, History and Research Practices". Starting from the inability of the overwhelming majority of economist to predict the 2008–2009 world economic crisis, the author justifies a statement on the crisis of the modern economic science. In his opinion, the reason is that economic theory is increasingly breaking away from the reality and instead of its objective analysis and explanation tends to serve the ruling class. Even classical political economy was already biased. Yefimov believes that only institutionalism among the three directions of economic theory (classicism and neoclassicism, Marxism and institutionalism) is not politically motivated. Yet, even this direction is currently experiencing degradation, due to the harmful influence of modern neoinstitutionalism. The crisis of economic theory also affects higher economic education, which is also degrading. The author shows that the crisis of economic science and higher economic education has severe consequences for the entire society. The author proposes the avenues to invigorate economic science and higher education.

Yefimov builds up his study mainly on the Western countries. In Russia the crisis of economic science is rooted in the Soviet period when economic science was put to serve the Communist party. The issues aggravated in the post-Soviet period, adopting the worst features of western economic science and higher education. This paper demonstrates that the modern economic science in Russia has lost a lot of achievement of Soviet economic science which has a very adverse impact upon its ability to analyze and forecast development of Russian economy, and elaborate sound economic policy.

Keywords: *economic science; higher economic education; crisis of Western and Russian economic science; crisis of higher economic education; classical and neoclassical economics; Marxism; institutionalism; neoinstitutionalism*

JEL classifications: *A11, B10, B20, B31, B41, Z13*

1. Введение

Одним из самых интересных явлений в российской экономической литературе за постсоветский период я считаю вышедшую в 2016 г. книгу В.М. Ефимова «Экономическая наука под вопросом» (Ефимов, 2016). В ней рассматриваются причины кризисного состояния экономической науки и образования в мире и в России. Автор смело обрушивается на незыблемые для многих каноны экономической науки и практики и предлагает свои оригинальные рецепты их лечения.

Прежде чем их излагать, сообщу краткие сведения об авторе. Он в конце 1960-х окончил одно из лучших экономических учебных заведений России – экономический факультет МГУ по новой тогда в СССР специальности экономист-кибернетик. В течение многих лет преподавал на этом факультете и занимался исследовательской работой по наиболее близкой к реальной жизни (довольно редко для экономистов-математиков) дисциплине деловых игр. В процессе исследований по этой дисциплине вникал в реальную картину советской экономики, очень далекую от излагаемых в советских учебниках по политической экономии. В 1990-е работал в проектах Европейской комиссии, преподавал во французских вузах и благодаря этому много узнал о состоянии экономической науки и экономического образования на Западе. Этот опыт и размышления о нем позволили ему сформировать достаточно критическое отношение к обоим этим феноменам, которые для российских ученых и вузовских преподавателей в постсоветский период стали образцами. В настоящее время живет во Франции, но тесно общается с российскими учеными и вузами.

Оговорюсь, что не считаю себя методологом экономической науки и напишу о том, что в книге В.М. Ефимова было для меня наиболее интересным как аутсайдеру в этой области. Мне кажется (возможно, я ошибаюсь), что эти ее стороны будут интересны большинству экономистов.

Уже во введении «Кто, как и почему смог предвидеть наступление кризиса» автор показывает причины своего критического отношения к современной экономической науке. Он совершенно справедливо, на мой взгляд, начинает с неспособности подавляющего числа западных экономистов предвидеть кризис 2008 г. Для экономиста предвидение изменения экономической конъюнктуры – такой же тест профессиональной пригодности, как для врача установление правильного диагноза. Разумеется, если речь не идет о неожиданных и потому не подлежащих предвидению явлений, как война, стихийное бедствие или, скажем, изменение цен на углеводороды в связи с войной, как это произошло в 1973 г. после арабо-израильского конфликта. При том, что индикаторы наступающего кризиса были достаточно очевидны. Негодование общественности западных стран как реакция на этот провал было настолько велико, что даже английская королева, избегающая высказываться на общественные темы, не выдержала и публично спросила: где были экономисты? Аналогичное произошло в России во время кризисов 2008–2009 гг. и 2012–2016 гг. Голоса российских экономистов, предостерегающие о наступлении кризисов, были единичны, и их игнорировали. Не слезающие с экранов телевизоров и со страниц журналов и газет именитые экономисты либо успокаивали, либо рисовали светлые перспективы.

Чтобы не создалось впечатление, что плохи только нынешние экономисты, напомним, как проморгали наступление кризиса 1929 г. подавляющее большинство американских экономистов, опять-таки, при очевидных признаках его наступления.

Большинство профессиональных экономистов, как в западных странах, так и в России, избегают анализа этого очевидного провала экономической науки, чтобы не выносить сор из экономически-научной избы. Иначе как аморальным такое поведение оценить нельзя. Огромной заслугой Ефимова является то, что он не побоялся этого сделать.

2. «Мэйнстрим» под судом

Уже во введении Ефимов проливает известный свет на причины кризиса экономической науки на основе сложившихся в ней порочных норм поведения ученых (или, точнее, тех, кого так считают по их служебному положению). Приведу обширную цитату: «Членам сообщества академических экономистов и после защиты корректной точки зрения норм этого института диссертации приходится работать в рамках этих норм, даже если они сами понимают, что это делает их исследования непродуктивными. Только не очень часто встречающееся среди экономистов любопытство к эконо-

мической реальности, профессиональная смелость и особые обстоятельства личной жизни вывели Роберта Шиллера¹ на использование дискурсивной методологии, чего в большинстве случаев не происходит» (*Ефимов, 2016. С. 13–14*). Это приговор нынешнему состоянию экономической науки с точки зрения существующих норм поведения в ней. Если заменить политкорректное «не часто встречающееся любопытство» на «редко встречающееся», то окажется, что главный стимул научного творчества в ней присутствует в виде **исключения**. Как и научная смелость. Что же остается? Защита диссертации в рамках принятых норм, «даже если они делают исследования непродуктивными». И это называется наукой! Греет душу только то, что эти грехи присущи, оказывается, не только российской экономической науке.

Исходным в критике мэйнстрима современной экономической науки Ефимовым является ошибочное соотношение между исследованием реальности и экономическими теориями. Он называет его картезианским, относя их возникновение к Декарту. Сущность картезианства Пьеро Мини определяет следующим образом: «Картезианство разрушило баланс, который должна поддерживать истинная наука: баланс между мышлением и наблюдением, дедукцией и индукцией, воображением и здравым смыслом, размышлением и действием, разумом и страстью, абстрактным мышлением и реализмом, миром внутри и вовне рассудка. Под воздействием картезианства вторые элементы в названных парах были пожертвованы первым. Декартовские размышления относительно познания открыли эру аксиоматического, аисторического, дедуктивного мышления» (*Ефимов, 2016. С. 57*). Более развернуто о том же говорится далее, со ссылкой на Фридмана: «Теория это способ, которым мы воспринимаем (perceive) факт, и мы не можем воспринимать (perceive) факты без теории». «Вполне понятно, что вера в эту догму обладает легитимизирующей способностью для экономистов-теоретиков, не имеющих ни вкуса, ни желания изучать реальность» (*Ефимов, 2016. С. 65*). Очень точное определение: ни вкуса, ни желания. Так проще. Здесь уже речь не идет о балансе между двумя методами, а либо вообще игнорировании действительности в пользу априорных теорий, либо о подгонке реальности под априорные теории.

Окончательное «святотатство» в отношении экономической науки Ефимов совершает при противопоставлении с точки зрения цели исследования ньютоновской и дискурсивной методологии. При первой привычной целью является выявление причинно-следственной связи между вещами и событиями; второй, сторонником которой является Ефимов, – правила и сюжетные линии историй (*Ефимов, 2016. С. 44*). Справедливость этого противопоставления обсужу ниже, после изложения сущности дискурсивного анализа в экономике.

Объяснение кризиса экономической науки с концептуальной точки зрения Ефимов начинает с выделения трех крупных ее направлений в зависимости от их ответа на социальный вопрос: «классическая политэкономия, за которой последовал неоклассический экономикс, марксизм и исходный институционализм, начало которому положила немецкая историко-этическая школа» (*Ефимов, 2016. С. 7–8*). Первые два направления вызывают у автора отторжение. Особенно это относится к первому направлению, которое является мэйнстримом на Западе и теперь в России. Оно прямо обвиняется автором в ангажированности: «В ее становлении решающую роль играли деловые круги, заинтересованные не в научной дисциплине, которая исследовала бы экономическую реальность, а в дисциплине, которая отражает и излагает идеологию, выгодную этим кругам» (*Ефимов, 2016. С. 6*). В подтверждение приводится письмо министра народного образования Франции императору Наполеону III с поддержкой открытия кафедры политической экономии в качестве средства борьбы с вредными идеями (*Ефимов, 2016. С. 7*). Заодно, это направление обвиняется в невежестве в области естествознания за утверждение, что «критерием научности является измерение

¹ Лауреат Нобелевской премии по экономике, один из немногих, предсказавший кризис 2008 года (см., например, такие работы, как *Akerlof and Shiller, 2009; Shiller, 2012*).

и применение математики» (Ефимов, 2016. С. 6–7). Последнее утверждение содержалось мимоходом в одном из произведений Карла Маркса, и оно в советские времена с энтузиазмом использовалось экономистами-математиками.

Уже здесь Ефимов бросает классикам и неоклассикам, т.е. мейнстриму современной экономической науки, обвинение в ангажированности, служении интересам правящего класса. Худшего обвинения ученым трудно найти. Им просто отказывается в праве считаться учеными. Вот бы порадовались такому союзнику Маркс, Энгельс и Ленин, и их последователи, которые давно именно это утверждали. Большинство советских экономистов в душе сомневались в этих утверждениях, считая, что как раз западная экономическая наука является настоящей наукой, в отличие от советской политэкономии. А уж в постсоветский период так отзываться о мейнстриме считалось просто неприличным. Ефимов явно идет «не в ногу» с большинством. В отношении социального вопроса марксисты, конечно, противоположны классикам и неоклассикам. Но их сближает методология исследования: стремление выявить вечные (вневременные, детерминированные) закономерности развития общества и экономики, которых, по мнению Ефимова и его единомышленников, не существует.

Несомненно, классическая политэкономия была безразлична социальному вопросу. Страдания населения ее не волновали, она обосновывала закономерность сложившегося распределения доходов, несмотря на его бросающиеся в глаза несправедливости. Но не лучшим образом Ефимов оценивает и сторонников марксизма: «Марксисты, вслед за ранними экономистами, верили, что экономические законы не могут быть ни отменены, ни скорректированы в рамках капитализма, но в отличие от них клеймили их антагонистический характер» (Ефимов, 2016. С. 8). Оба эти направления Ефимов считает утопическими, оторванными от действительности. При этом он делает остроумное предположение о том, почему нынешний мейнстрим был легко воспринят российскими вузовскими преподавателями: «Относительная безболезненность перехода от преподавания марксистской политической экономии на неоклассический экономикс именно этим и объясняется: навык в преподавании утопий у преподавателей политической экономии уже был, а какую утопию преподавать, – это уже второй вопрос» (Ефимов, 2016. С. 6). Не уверен, что это все объясняет: для многих преподавателей экономической теории вообще безразлично содержание преподаваемой дисциплины, раз положено – преподают именно это, другое не только опасно, но и не легитимно.

Очевидно, что идеологическая направленность экономических доктрин, по Ефимову, еще не определяет целиком их результативность. Либеральный мейнстрим и марксизм оказываются, по мнению Ефимова, одинаково бесплодны, поскольку оба, хотя и в разной степени, оторваны от действительности. Огромное значение имеет методология исследований. В этой связи автор выделяет институционализм и немецкую историческую школу. Здесь следует отметить, что книга Ефимова поражает колоссальной эрудицией автора, использованием огромного количества малоизвестных в России литературных источников. И не просто использованием, но и глубоким их пониманием. Не боюсь признаться в своем невежестве, но о большинстве из них я даже не слышал. Как и о многих фактах, приводимых в книге. Характеристики экономических учений у Ефимова весьма подробны и содержательны. Иногда, правда, как мне показалось, это изложение становится самоцелью.

Классический институционализм (в отличие от современного, извратившего его исходные принципы и методы) Ефимов прославляет за его направленность на изучение экономической реальности, практики и поведения экономических субъектов. В качестве образца настоящего ученого у Ефимова выступает такой основоположник институционализма, как американский экономист Джон Коммонс. В то же время в немецкой исторической школе, наряду с огромным интересом к изучению экономической действительности, он ценит ее внимание к социальному вопросу,

стремление к нахождению методов смягчения социальных противоречий, облегчению положения наиболее обездоленных частей населения. Действия представителей этой части экономической науки наряду с политической борьбой социал-демократов, особенно в Германии, где эта школа была наиболее влиятельной, привели еще в конце XIX в. к серьезным социальным реформам без ущерба для экономической эффективности. Более того, более справедливое распределение оказалось весьма полезным для экономического роста, расширяя массовый потребительский спрос и производственное накопление за счет ограничения чрезмерного спроса богатых. Это имеет особое значение для современной России, где социальное расслоение приняло чудовищные размеры, а доля фонда накопления и общественного потребления в ВВП крайне низка.

Если содержание старого институционализма и немецкой исторической школы хоть искаженно, но все-таки упоминается в учебниках по истории экономической мысли, то с понятием «дискурсивный анализ в экономике» большинство экономистов (я в том числе) столкнется впервые. Под дискурсивным анализом в экономике Ефимов понимает анализ нарративов, имеющих отношение к экономическим процессам и явлениям, и которые могут, в частности, представлять собой правдивые или вымышленные истории, а также некоторые исторические, правовые, религиозные, философские, научные и политические тексты (Ефимов, 2016. С. 43). Чтобы стало еще понятнее его различие с ньютоновским методом: «применяя ньютоновскую методологию к социальной сфере, обществоведы рассматривают людей как некоторые неодушевленные предметы, взаимодействующие друг с другом наподобие молекул в пространстве и во времени ... в дискурсивной методологии ... молекулами являются не сами люди, а производимые ими речевые акты» (Ефимов, 2016. С. 44). Чтобы еще раз подчеркнуть разницу с ньютоновским подходом, Ефимов отмечает, что социальные науки должны изучать не вещи и события, а дискурсы, состоящие из речевых актов (Ефимов, 2016. С. 47). Среди речевых актов отмечу газетные и журнальные сообщения. В свое время я объяснял неспособность советологов своевременно выявить кризис советской экономики, в частности, тем, что они не читали советский юмористический журнал «Крокодил», в котором реальное состояние советской экономики отражалось намного правдивее, чем в большинстве других источников. Автор для изучения реальности предпочитает беседы с руководителями и рядовыми работниками. Вполне уместен рассказ о методологии организации этих бесед и их результатах для выработки экономической политики.

Мне представляется, что в противопоставлении ньютоновского и дискурсивного анализа с точки зрения обоснованности выводов экономической науки Ефимов заходит слишком далеко. Я совершенно с ним согласен, что абстрагирование от речевых актов в любом виде очень сильно обедняет экономическую науку и ослабляет ее значение. Это результат, помимо укоренившихся в науке норм, привлечения в нее большого количества посредственностей и конформистов, лишенных способностей, любопытства и ответственности за результаты своих исследований. Гораздо легче использовать самые примитивные методы анализа. С этой точки зрения критика Ефимовым ньютоновского анализа чрезвычайно полезна. Мне, однако, представляется, что важно сочетать оба эти метода, а не противопоставлять их друг другу.

Кризис современной экономической науки, по крайней мере в России, состоит прежде всего в том, что она разучилась обоснованно оценивать даже вещи и события. Происходит чудовищная деградация экономистов в отношении элементарных методов экономического анализа. Возьму, к примеру, анализ статистических данных. Даже в любом советском учебнике экономического анализа и статистики говорилось о необходимости их проверки на достоверность. Если говорить о макроэкономических данных, то здесь основные трудности в советский период были связаны с цензурой. Но и их, как показывает мой опыт, можно было преодолеть. Мало было желающих. В постсоветский период эти трудности отпали. Но желающих не прибавилось. По-прежнему

альтернативные макроэкономические оценки рассчитывает лишь одна группа экономистов. Между тем, искажений в макроэкономической статистике не стало меньше, часто даже больше. Например, основные фонды недооцениваются примерно в 8 раз (Ханин, Фомин, 2015. С. 173), чего не было даже в самые худшие по качеству статистики советские времена. Ошибка в оценке стоимости основных фондов имеет огромные последствия для оценки их динамики, рентабельности экономики, потребности в средствах для модернизации экономики. В сущности, при такой макроэкономической статистике невозможна сколько-нибудь осмысленная экономическая политика. И что же? Российское научно-экономическое сообщество (в отличие от позднесоветского периода, когда интерес к ним был огромен) остается к этому безразличным. Так проще. Получение альтернативных оценок требует большого труда. Даже сам термин «восстановительная стоимость» основных фондов, *известный в прошлом любому выпускнику экономического вуза, теперь знают единицы*. Надо ли потому удивляться ошибочности экономических прогнозов в России и бессодержательности экономических программ, оторванных от действительности! На основе достоверной статистики основных фондов легко было предсказать наступление в 2008 г. экономического кризиса. Подъем 2000-х гг. обеспечивался в России улучшением использования незагруженных в 90-е гг. основных фондов. К 2008 г. этот процесс завершился. Справедливости ради следует отметить, что ничем не лучше оказались оценки российской экономики со стороны международных финансовых организаций, столь же безоглядно, непонятно на каком основании доверяющих российской статистике, как и подавляющее большинство российских экономистов (скорее всего, из-за декларируемого следования Росстатом международным статистическим стандартам). Такими «глупостями», как альтернативные оценки российской экономики, на Западе уже всерьез не занимаются.

Столь же слабым является знание подавляющим большинством современных экономистов экономической истории. Эта дисциплина уже давно является пасынком среди изучаемых в экономических вузах. А ведь в ней содержится огромный опыт экономической жизни. Возьмем то же предсказание экономических кризисов. Надувание финансовых пузырей как индикатор приближающегося экономического кризиса наблюдалось во всех финансовых кризисах, начиная с тюльпановой мании в XVII в. Именно такое надувание пузырей на рынке недвижимости и на фондовом рынке наблюдалось в США в 2006–2007 гг. и в России примерно в тот же период. Нужно было обладать чудовищной экономической безграмотностью, чтобы этого не заметить.

Я уже не говорю о знании гражданской истории, которое у экономистов чаще всего самое примитивное. Можно ли, однако, определить перспективы, скажем, российской экономики без учета колоссальных демографических потерь России XX в. и начале XXI в., сравнимых по масштабам в относительном выражении с потерями Парагвая в 70-х гг. XIX в. и Камбоджи в 70-х гг. XX в. Притом, потерь особенно значительных в среде наиболее творческой части населения России. Отмечу, что в ряде мест своей книги Ефимов обоснованно осуждает искусственное отделение экономической науки от других общественных наук. Но их объединение требует гораздо больших интеллектуальных усилий, на которые не готово идти большинство экономистов.

Блестящим образцом плодотворного сочетания ньютоновского и дискурсивного анализа является книга Пикетти «Капитализм XXI века». В нем содержится мастерский анализ огромного массива экономической и социальной статистики из разнообразных источников, художественной литературы, газетных и журнальных СМИ и выявление причинно-следственных связей между различными факторами, определяющими дифференциацию доходов населения. Показательно, что она была создана во Франции, где роль экономического мэйнстрима меньше, чем в других развитых странах.

Возвращаясь к вопросу о том, как оторванные от реальной действительности классицизм и неоклассицизм смогли стать главенствующим течением в экономической теории, Ефимов снова и уже более подробно обращает внимание на его непосредствен-

ное отношение к формированию и упрочению сложившегося социального порядка. Вместе с тем автор объясняет это характером университетов того времени. Об этом речь идет в главе 6 («Как капитализм, университет и математика сформировали магистральные направления экономической науки»).

Ефимов утверждает: «Легкость, с которой произошла интеграция экономистов в университеты, объясняется схоластическим характером этих учебных заведений и их нацеленностью на поддержание общественного порядка» (Ефимов, 2016. С. 137). На основе анализа истории возникновения экономического образования во Франции, Англии и США во второй половине XIX в. он делает вывод: «возникновение неоклассической теории нужно рассматривать не как какое-то открытие в области экономической теории, а просто как совершенно произвольное наложение на социальную реальность аналитических построений, взятых из совершенно иной, не имеющей с ней ничего общего области знания» (Ефимов, 2016. С. 138). Имеется в виду термодинамика, которая тем более влияла на экономическую теорию, что большинство преподавателей экономической теории в Англии пришло тогда из физики. Говоря о неоклассицизме Альфреда Маршалла, Ефимов отмечает, ссылаясь на Коутса (Coats): «интегрируя маржиналистскую революцию в свой экономикс, Маршалл сузил предмет своей экономической дисциплины, устранив из нее такие беспокоящие (troublesome) вопросы, как распределение доходов и богатства, структура власти и социальная справедливость» (Ефимов, 2016. С. 139). Удобная для власти наука! Она обрела господствующее положение в английских университетах благодаря тому, что «половина экономических кафедр была занята учениками Маршалла, а его влияние на экономическое образование распространялось еще шире» (Ефимов, 2016. С. 141). К этой категории теоретиков Ефимов относит Вальраса и Джевонса.

Аналогичные процессы происходили и в США. Вот что пишет об отборе преподавателей экономической теории в американские университеты Мэри О. Фернер: «К середине 1870 годов экономисты сторонники *laisse-faire* укрепили свой контроль над дисциплиной в университетах. ... Право принадлежности к профессии экономиста связывалось с верностью системе *laisse-faire*, а не с полученным образованием или проявлением научных способностей» (Ефимов, 2016. С. 143). Справедливости ради отметим и существование даже в американских и английских университетах в этот период и других экономических теорий, пусть и не на господствующих позициях. В отличие от марксистско-ленинской политэкономии в СССР. На эти теории и их представителей часто ссылается сам Ефимов. К слову сказать, по характеру проблем марксистская теория была гораздо ближе к реальности, чем либеральный экономический мейнстрим.

Беспощадному осуждению подвергает Ефимов увлечение современных западных экономических теоретиков, за которыми в постсоветский период бездумно последовали многие российские экономисты, математическими методами и моделями. Это направление он справедливо рассматривает как наиболее далекое от действительности, чаще всего просто безразличное к ней². Такая оценка является тем более ценной, что сам автор этому направлению отдал многие годы своей жизни.

Ефимов приводит саморазоблачающие слова бывшего президента Эконометрического общества США Ариеля Рубинштейна: «По сути дела, мы играем в игрушки, которые называются моделями. Мы можем позволить себе такую роскошь – оставаться детьми на протяжении всей нашей профессиональной жизни и даже неплохо зарабатывать при этом. ... Я считаю, что как экономисту-теоретику мне почти нечего сказать о реальном мире, и что лишь очень немногие модели в экономической теории могут использоваться для серьезных консультаций. Слово «модель» звучит научнее,

² Совершенно независимо от Ефимова, аналогичное мнение о вредности увлечения российскими экономистами математическими методами ранее высказался и я, в статье «Почему в России мало хороших экономистов?» (Ханин, 2008с; 2010).

чем «басня» или «сказка». Хотя большой разницы между ними я не вижу» (Цит. по: *Ефимов, 2016. С. 68*).

Для подавляющей части российских экономистов будет откровением, что в победе неоклассического мэйнстрима в США (они стали образцом для экономистов других западных стран) большую роль сыграли преследования инакомыслящих в США в период маккартизма. Здесь Ефимов ссылается на исследование американского профессора Фредерика Ли. Он так писал об этом периоде: «Профессора советовали своим аспирантам готовить безопасные общепринятые диссертации с тем, чтобы избежать травли со стороны членов диссертационных советов, а сами они переориентировали свои собственные исследования и публикации в безопасные, более традиционные области» (*Ефимов, 2016. С. 240*). И далее: «Неортодоксальные экономисты, включая кейнсианцев и экономистов, связанных с разработкой и осуществлением Нового Курса, были подвержены атакам за то, что они преподавали кейнсианскую макроэкономику или институциональную экономику, критиковали неоклассическую теорию» (*Ефимов, 2016. С. 240–241*). Как все это знакомо советским экономистам! К счастью, американским экономистам не грозил расстрел или длительное тюремное заключение, как многим лучшим советским в сталинские времена.

Вместе с тем Ефимов тонко отмечает и еще одну причину победы неоклассики: «важное значение в победе неоклассики имела ее простота. Поскольку основой функционирования и воспроизводства научных сообществ является общение... неоклассики в этом отношении имеют колоссальное преимущество перед конструктивистскими институционалистами. Для первых оно требует намного меньше усилий из-за простых и унифицированных, универсальных для всех проблем и контекстов, понятий, схем и способов изложения» (*Ефимов, 2016. С. 182*). Он отмечает и другую не менее важную внутринаучную причину этой победы, с которой я полностью согласен: «Преобразование нынешних экономистов-математиков, экономистов-статистиков-эконометриков, теоретико-игровых экспериментаторов и экономистов-философов в экономистов-статистиков-историков-антропологов потребовало бы от них таких колоссальных усилий, что они в своей массе не могут не рассматривать такую перспективу иначе, чем угрозу профессии» (*Ефимов, 2016. С. 252*).

Мне кажется, что Ефимов упускает одно важное объективное обстоятельство при объяснении победы либерального мэйнстрима в экономической теории. У его сторонников был серьезный аргумент: крупнейшие экономические достижения стран со свободной конкуренцией и минимальным вмешательством в экономическую жизнь в строгом соответствии с догмами классической экономики. Речь, конечно, прежде всего о Великобритании и США в XVIII–XX вв. При оценке этих достижений следует обратить внимание на особенности этих стран. Начну с их наиболее очевидных географических. Они отделены от остального мира водными пространствами, что затрудняет иностранное вторжение. Водное пространство выгодно и для экономики в связи с дешевой водной перевозкой по сравнению с сухопутным³. Облегчает экономическое развитие и мягкий климат при обилии осадков, богатые почвы, а в США также и обилие полезных ископаемых, что делало Штаты привлекательными для эмиграции наиболее активной части европейского населения. В таких условиях могли относительно гладко функционировать демократические институты и частное предпринимательство. При всем том экономическое развитие этих стран долгое время сопровождалось чудовищными социальными противоречиями, которые смягчались со второй половины XIX в. благодаря упорной борьбе трудящихся и их профессиональных и политических организаций. В других географических и исторических условиях та же либеральная экономическая политика могла приводить к совершенно другим результатам, о чем свидетельствует и опыт России в различные периоды, в том числе и в 90-е гг. XX в. Но

³ Морскими державами были и их предшественники по экономическому лидерству в Новое время: Венеция, Португалия, Нидерланды.

и в Англии и в США свободное частное предпринимательство и конкуренция, вопреки широко распространенному мнению, отнюдь не являлись единственными «творцами» успешного экономического развития этих стран. Приведу данное крупнейшим экономическим историком Э. Мэдисоном объяснение взлета Англии в XVI–XVII вв., положившего начало ее экономической гегемонии в мире. Сюда он относит централизацию власти и разрыв с папством, ликвидацию монастырей и конфискацию их земельной собственности, а затем и всей неудовлетворительно эксплуатировавшейся церковной собственности, и распродажу ее светским лицам, модернизацию администрации в конце XVII в. с повышением роли компетентности при назначении чиновников, улучшение качества статистики, ряд совершенствований в области налогообложения и таможенных тарифов, создание Банка Англии в 1694 г. и рынка государственных долгов (*Maddison, 2006. Pp. 93–94*). Сюда можно добавить меркантилистскую экономическую политику. Немалую роль в обеспечении ее экономической гегемонии играли успешные англо-голландские войны конца XVIII в. (*Ibid. P. 96*). Таким образом, умное государство играло активнейшую и положительную роль в обеспечении экономической гегемонии Англии.

3. Современное экономическое образование под судом

В неразрывной связи с критикой современной экономической науки Ефимов подвергает беспощадной критике состояние современного экономического образования. Причина очевидна: именно в вузе закладываются профессиональные и нравственные основы экономистов, и эти основы уже давно закладываются как ошибочные, порочные. Это имеет опасные последствия для всего общества. Прежде всего, конечно, для экономической науки, уводя ее в аутизм и делаая бесплодной и часто просто вредной. Но также и для прикладной деятельности в области экономических исследований в правительственных и независимых аналитических центрах и аналогичных центрах компаний и банков. Отсюда и множество несостоятельных прогнозов, оценок и ошибочных и запоздалых действий в экономической политике на государственном уровне и уровне компаний.

Соглашаясь с этими оценками, отмечу все же, что относительно экономической науки они представляются все же несколько преувеличенными. Если судить по переводной литературе (не слежу за всем массивом западной экономической литературы), продолжают выходить, например, даже в США и Великобритании, немало весьма содержательных и даже выдающихся работ по экономической истории.

Ложное направление мэйнстрима экономической науки давно вызывает протест наиболее крупных и честных представителей западного экономического сообщества. Напомню о выступлениях Василия Леонтьева в начале 1970-х гг. против засилья абстрактных, оторванных от действительности экономико-математических исследований. Привлеченные Ефимовым многочисленные высказывания американских ученых-экономистов (часть из них я привел) говорят о том, что данное направление критики существует и сейчас. И оно уже в начале этого века вылилось в массовое движение студентов и преподавателей западных вузов. Начали движение французские студенты-экономисты, возмущенные оторванным от жизни преподаванием экономики. Затем оно было поддержано студентами и преподавателями других западных стран (кстати, я не встречал ранее сообщений об этом движении в российской экономической печати). «В июне 2001 года студенты-экономисты, а также более зрелые экономисты-исследователи и преподаватели из 22 стран мира, собравшиеся в Канзасском университете (США), подготовили открытое письмо, адресованное экономическим факультетам университетов всего мира. В этом письме утверждалось, что все экономические факультеты должны провести реформирование экономического образования, осуществив разбор методологических предпосылок, лежащих в основе экономических дисциплин» (*Ефимов, 2016. С. 262*). По

мнению авторов письма, область экономического анализа должна быть расширена за счет более углубленной концепции экономического поведения, признания роли культуры, рассмотрения истории, новой теории знания, эмпирического заземления, расширения используемых методов, междисциплинарного диалога (Ефимов, 2016. С. 262–263). К сожалению, эта инициатива привела лишь к минимальным практическим результатам.

Современное экономическое образование в России страдает теми же недостатками, ибо оно взяло за образец современное западное экономическое образование, добавив многие дополнительные недостатки и ошибки.

Наибольшие особенности связаны со специфической историей экономического образования в СССР и историей высшей школы в РФ в постсоветский период (Ханин, 2008; 2010). При всех недостатках экономического образования в СССР отмечу и его достоинства: политическая экономия была ближе к реальности, чем экономикс. Некоторые советские экономисты, попав на Запад, достаточно успешно конкурировали со своими коллегами. Отмечу здесь Игоря Бирмана, который в важнейших оценках состояния советской экономики оказался намного более проницательным, чем американская экономическая школа, методы которой он отказывался копировать.

В постсоветский период, увлекшись копированием западных методов, российское экономическое образование потеряло много ценного из советской высшей школы. Практически утратился интерес и навыки макроэкономического анализа на основе реальных экономических оценок. Минимален интерес и к другим аспектам изучения реальной действительности в пользу схоластических теорий и методов.

Ефимов предлагает программу оздоровления российского экономического образования, вытекающую из его понимания недостатков современной экономической науки (Ефимов, 2016. С. 264–266). Наряду с курсом «философии науки в ее конструктивистском варианте» он предлагает начать обучение с курса, «который показывал бы, как российская экономика, погруженная в глобальную экономику, реально функционирует на основе действующих в России институтов» (Ефимов, 2016. С. 263). По его мнению, уже такое начало, с каким я согласен, изменит коренным образом подход к экономическому образованию. Среди других нововведений полностью поддерживаю предлагаемое изменение характера обучения в пользу семинаров, «где студенты должны либо выступать в дебатах по тому или иному вопросу, либо участвовать в разборе конкретных ситуаций» (Ефимов, 2016. С. 265). Предлагается резко усилить значимость изучения экономической истории и истории экономической мысли. Поддержки заслуживает и призыв сменить направленность просветительских усилий преподавателя «не только на свое научное сообщество, но прежде всего на нужды общества, в котором он живет» (Ефимов, 2016. С. 265).

Ефимов реалистически оценивает огромные препятствия для предлагаемой реформы со стороны внешней среды и преподавательского сообщества. Он предлагает «дорожную карту» по реформированию экономического образования из 6 пунктов. А именно:

1. Создание в некоторых университетах островков, где отдельные экономисты работают в соответствии с предложениями по реформе.
2. Обсуждение в государственных органах и организациях гражданского общества предложений по реформе экономического образования.
3. Организация коллективов по подготовке учебников в соответствии с новой концепцией экономического образования.
4. Эксперименты в пилотных университетах, целиком перешедших на работу по новому образцу.
5. Подготовка новых стандартов экономического образования.
6. Распространение практики работы по-новому по всей стране.

Мне видится этот план слишком осторожным. Время не терпит. Даже в отношении США, где экономическое положение намного лучше, чем в России, но где тоже обостряются экономические проблемы, лауреат Нобелевской премии по экономике Джозеф Стиглиц пишет: «Если Соединенные Штаты собираются добиться успеха в реформировании своей экономики, то им, возможно, придется начать с реформирования экономической науки» (Ефимов, 2016. С. 267). А следовательно, и высшего экономического образования. Тем более это справедливо для России, экономика которой дошла до критической черты, частично по вине многих малоквалифицированных и бесчестных экономистов. Мне кажется, что как раз в России для таких изменений высшего образования лучшие предпосылки, чем в США. Оно больше контролируется федеральными ведомствами, и в данном случае это может оказаться благотворным. Через федеральные стандарты высшего образования оно может быть реорганизовано более быстро. Для чего требуется «немного»: реорганизовать сами ведомства. Но это относится и ко всем общественным проблемам России. К тому же, еще не совсем забытое старшим поколением экономистов советское политэкономическое наследие может оказаться полезным.

4. Заключение

В.М. Ефимов написал замечательную и очень своевременную книгу. Она богата по содержанию и идеям, поистине энциклопедична. И, что не часто, проникнуто болью за состояние своей науки и подлинной гражданственностью. И вышла в нужное время. Россия именно сейчас, в очередной раз переживает критический период в своей истории. Переживаемый ею сейчас экономический кризис, как мне представляется, в силу его глубины и продолжительности означает вступление России в период глубокого перелома и, соответственно, грядущих неотложных преобразований в области экономической науки и экономического высшего образования в советский и постсоветский период. Широкое обсуждение содержания книги В.М. Ефимова и ее выводов может послужить вкладом к выходу из этого критического периода.

ЛИТЕРАТУРА

- Ефимов В.М. (2016). Экономическая наука под вопросом: иные методология, история и исследовательские практики. М.: Курс, НИЦ-ИНФРА-М.
- Ханин Г.И. (2008а). Российское высшее образование и общество (начало) // *ЭКО*, № 8, с. 75–92.
- Ханин Г.И. (2008b). Российское высшее образование и общество (окончание) // *ЭКО*, № 9, с. 121–132.
- Ханин Г.И. (2008с). Почему в России мало хороших экономистов // *Свободная мысль*, № 10, с. 103–116.
- Ханин Г.И. (2010). Почему в современной России очень мало хороших ученых-экономистов / В кн.: Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Монография. В 2-х т. Т. 2. Экономика СССР и РСФСР в 1988–1991 годах, с. 373–402. Новосибирск: Изд-во НГТУ.
- Ханин Г.И., Фомин Д.А. (2015). Деньги для модернизации / В кн.: Ханин Г.И. Экономика и общество России: ретроспектива и перспектива: избр. тр. в 2 т., т. 1. Новосибирск: Изд-во СибАГС, 384 с.
- Akerlof G. and Shiller R. (2009). *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- Maddison A. (2006). *The World Economy, vol. 1. A Millennial Perspective*. OECD.
- Shiller R.J. (2012). *Finance and the Good Society*. Princeton University Press, 304 p.

REFERENCES

- Khanin G.I.* (2008a). Российское высшее образование и общество (part I). *ECO*, no. 8, pp. 75–92. (In Russian.)
- Khanin G.I.* (2008b). The Russian higher education and society (part II). *ECO*, no. 9, pp. 121–132. (In Russian.)
- Khanin G.I.* (2008c). Why there is a lack of good economists in Russia. *Svobodnaya Mysl'*, no. 10, pp. 103–116. (In Russian.)
- Khanin G.I.* (2010). Why there are very few good economic scientists in Russia / In: *Khanin G.I.* (2010b). Economic history of Russia in modern times, vol. 2. Economy of the USSR and the RSFSR in 1998–1991, pp. 373–402. Novosibirsk: Novosibirsk State Technical University Publ., 408 p. (In Russian.)
- Khanin G.I.* and *Fomin D.A.* (2015). Money for the modernization / In: *Khanin G.I.* Russian Economy and Society: retrospective and perspectives, in 2 vols., vol. 1. Novosibirsk: Publishing House of RANEPa, Siberian Institute of Management, 384 p. (In Russian.)
- Yefimov V.M.* (2016). Economic science in question: another methodology, history and research practices. Moscow: KURS: INFRA-M Publ., 352 p. (<http://znanium.com/bookread2.php?book=524412>). (In Russian.)
- Akerlof G.* and *Shiller R.* (2009). Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism. Princeton: Princeton University Press.
- Maddison A.* (2006). The World Economy, vol. 1. A Millennial Perspective. OECD.
- Shiller R.J.* (2012). Finance and the Good Society. Princeton University Press, 304 p.

ДЖ. МЭЙНСТРИНГ,
эсквайр и протоинституционалист
(1894–1973)

ХИРШЛАНДИЯ



Публикуемая впервые на русском языке новелла известного протоинституционалиста была написана в период тяжелых творческих потрясений, вызванных тем, что ему было отказано от работы в университете в связи с низким индексом Хирша. И как бедный Мэйнстринг ни доказывал, что это – временное явление, более удачливые коллеги, специально занимавшиеся «возгонкой» названного индекса, уже на первом году аспирантуры имели показатель, превышающий высоту Монблана.

Перевод с английского – Анфим Кандопожский

J. MEINSTRING,
Esquire and proto-institutionalist
(1894–1973)

HIRSHLAND

The novel by the famous proto-institutionalist J. Meinstring was written in hard times, when he was prevented from continuing his work on the grounds of low h-index. While poor Meinstring insisted that all this requirements are temporary phenomena, his more fortunate colleague brought all their efforts to raise their h-indexes, and, by the end of the first year of PhD programme, each of them had an h-index of an altitude exceeding that of Mont Blanc. The Russian version of the text is being published for the first time.

Translated by Anfim Kandopozhskiy

Иванов вернулся домой в плохом настроении. Жена сразу заметила это, по его расстегнутой рубашке и по галстуку, торчавшему из левого кармана пиджака.

Причина случившейся неприятности ни для кого не являлась секретом: Иванов покровительствовал Андрюше, сыну своего старинного приятеля, и сегодня должна была состояться защита кандидатской. Видимо, что-то пошло не так, и Иванов был теперь не в духе.

По установившейся традиции жена молча ждала пока Иванов сам не расскажет о происшедшем, и он вскоре обратился к ней:

– Представляешь, – жаловался Иванов супруге, всегда державшей его сторону, – стали «сыпать» Андрюшу. Сначала Петров скорчил рожу, ты знаешь, как он это умеет (тут Иванов попытался изобразить рожу Петрова, но ничего не получилось, и он мах-

нул рукой), Андрюшка обомлел, а потом к Петрову присоединился Сидоров, нашелся, видите ли, ученый (Иванов вновь махнул рукой).

– А Андрюша-то как? – спросила жена, увертываясь от беспорядочно порхающих в комнате рук Иванова.

– Плохо. Спросили, в чем новизна его, то есть нашей, диссертации, так он забыл, а ведь я дважды просил его заучить ответ. Потом попросили объяснить смысл темы, снова не получилось, а ведь (Иванов начал заводиться) я его и это просил выучить наизусть. Ну, и практические рекомендации, тут он вовсе одурел. Спросили, зачем вводить неограниченные процентные ставки, так он откровенно брякнул – чтобы богатые становились еще богаче. Ну, не дурак?

– И чем это закончилось?

– Трое «против». А еще прицепились к публикациям, дескать, индекс Хирша маленький.

Жена вздохнула и обняла Иванова:

– Да они тебе просто завидуют... У тебя все время защищаются... Вот они и завидуют.

Иванов и сам так думал. Эта мысль его всегда успокаивала и все объясняла.

– Ладно, пойду прилягу. И глицин приму.

*

И приснился Иванову вещий сон. Будто он перенесся в некое будущее, которое называлось «ЭКОНОМИКА ЗНАНИЯ».

Здесь, в светлом будущем, ревнители чистой науки и высокой этики развернулись в полную силу. В этом Иванов убедился, встретив Петрова.

Тот шел с плакатом в руке – «Я ИЗ ЗАВИСТИ К ИВАНОВУ ТОПИЛ ЕГО АСПИРАНТА ЗЛОБНЫМИ ВОПРОСАМИ».

Иванов обрадовался:

– Ну что, Петров, не удалось скрыть своей зависти? Правильно, пусть все знают, что ты мешаешь молодым талантам своими глупыми вопросами!

Петров потупился. Из его путаных слов Иванов понял, что в стране создана Группа Высокой Научной Этики, которая отслеживает таких, как Петров, и приговаривает их к различным срокам и формам саморазоблачения. И теперь Петров ждет, когда Андрюша снова выйдет на защиту, чтобы удачными ответами вернуть себе утраченное реноме.

– Так тебе и надо, змей методологический, – заключил Иванов; как настоящий ученый он отождествлял методологов с «пятой колонной». И, удовлетворенный, двинулся дальше.

И повстречал Сидорова.

Тот тоже брел с плакатом – «У МЕНЯ МАЛЕНЬКИЙ ИНДЕКС ХИРША, К ТОМУ ЖЕ ИСКУССТВЕННО ЗАВЫШЕННЫЙ».

Иванов вновь обрадовался:

– Ну что, Сидоров, доигрался со своим Хиршем? А ведь я тебя добром просил – перестань переписывать статьи Андрюши!

Сидоров потупился:

– Ох, виноват. А сейчас все стало так строго, – вся власть от ФАНО перешла к «Диссернету», и они распространили принцип «красочных защит» на всех остепененных, например, каждый кандидат и доктор должны ходить со скриншотом из РИНЦа и «Диссернета», чтобы всякий встречный видел, есть ли у тебя статьи в «Скопусе» и сколько в твоей работе ворованных, безымянных цитат. И теперь все – и зарплата, и премии, и гранты, – раздаются по этим «хиршам» (Сидоров всхлипнул), а где их взять? Только ссылками на себя самого...

*

Иванов двинулся дальше. Но только он прошел несколько шагов, как был остановлен патрулем, с надписью на повязках – «Активисты научного фронта».

– Иванов, – обратился к нему господин, похожий сразу и на Петрова, и на Сидорова, – вы избалованы в том, что написали диссертацию Андрюшке, сыну своего старинного приятеля, и за это приговариваетесь к повторной защите уже своей, кандидатской. Вот вам плакат. Носить до защиты.

Иванов взял плакат, на котором было начертано: «НУ, АНДРЮША, ПОГОДИ!» Он шел с плакатом, как центральной, а по бокам брели Петров и Сидоров.

*

На другую ночь сон повторился, но был еще страшнее.

Снилось Иванову, что начальство ввело новые требования к цитированию. Всего 10.

1. Отныне надо было запрашивать разрешение на цитирование у здравствующих авторов. Те имели право ознакомиться с контекстом научной статьи и даже запретить вставку цитаты, если, скажем, автор цитаты критиковался.

2. Сложился теневой рынок покупки права на цитирование, где всем заправляли подставные фирмы и фирмы-посредники. Особенно хорошо шли фрагменты на японском и китайском языках, ибо уличить в краже этих текстов не было никакой возможности, особенно если это воровалось из вузов глухих китайских провинций.

3. Начали выдумывать и продавать фальшивые, подтасованные цитаты. Активисты научной чистоты не знали кого хватать и обличать.

4. Еще хуже стало с цитированием усопших авторов, поскольку их родственники создали кооператив под названием «Общество нетленных рукописей» и продавали нужные цитаты по еврику за строчку.

5. Окончательно были запрещены все неразрешенные (не-РИНЦевские) журналы. «Скопус» ввел своих представителей во все начальственные инстанции и утвердил наместников в местных журналах, с указанием, кого и когда цитировать.

6. Всех, кто писал на родном, отечественном языке и публиковался в отечественных журналах, поносили и выносили (увольняли).

7. Были принят «цитатный стандарт» – не более 75 печатных знаков с пробелами.

8. Ограничивалось число цитирований одного автора: не чаще двух раз в монографии и один раз – в научной статье.

9. Но самое пренеприятное состояло в том, что цитирование автора признавалось рекламой его научной деятельности, для преодоления чего и был принят закон о налогообложении каждой цитаты, причем за иностранных авторов налог выплачивался в инвалюте. Поощрялось цитирование, особенно с размещением фото цитируемого автора. За это налог выплачивал уже сам цитируемый. И поделом – не пиши заумно.

10. Появились так называемые «цитат-банки», где депозитом были тривиальные цитаты.

*

Иванов, в ужасе перед нововведениями, отбросил плакат и стал скитаться бомжом. Где-то на свалке интеллектуальных отходов он повстречался с другим бомжом. Они подружились, и Иванов честно рассказал новому товарищу о своем прошлом.

– А как тебя зовут, дружище? – спросил он знакомого.

Новый друг потупился, замотал головой и прошептал:

– Не скажу.

– Ну же, дружище, не бойся, говори, – подбодрил его Иванов.

– Меня зовут... зовут... Нет, не могу, стыдно и страшно.

– Тебя что, разыскивает Интерпол?

– Хуже, все, и даже ты меня сейчас приберешь.

– Да кто же ты?

– Я... Я... Тот самый Хирш...

И бомж рассказал, как все поклонники его индекса цитирования немедленно искусственно повысили свой показатель, а он отстал и, в конце концов, его выгнали с работы.

– Так и мыкаюсь... – заключил бомж.

На автора цитирования было больно смотреть. Иванову стало его жаль:

– А ты что-нибудь придумай еще, например, оценивать ученых по индексу нецитирования. Вот все «хиршеманы» лопнут от злости.

*

Они расстались. Иванов – проснулся, а Хирш куда-то побрел, озадаченный его предложением.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**TERRA ECONOMICUS
(ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ)**

2016

Том 14

Номер 3

Учредитель и издатель: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Южный федеральный университет»

Адрес издателя: 344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, 105/42
Тел.: +7 (863) 218 40 00, 219 97 49, **e-mail:** info@sfedu.ru, **сайт:** <http://sfedu.ru/>

Адрес редакции: 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88, к. 211
Тел.: +7 (863) 250 59 54, **e-mail:** terraeconomicus@mail.ru, **сайт журнала:** <http://te.sfedu.ru/>

Сдано в набор: 15.09.2016. Подписано в печать: 20.09.2016

Выход в свет: 25.09.2016

Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Officina Serif.

Печать офсетная. Усл. п. л. 18,30. Уч.-изд. л. 16,75.

Тираж 558 экз. Заказ № 97. С. 162

Свободная цена

Издательство «Наука-Спектр».

Адрес типографии: 344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 140.

Т. 8 (863) 269-09-71.

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии.