ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

15 том

1 номер

2017

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
- Клейнер Г.Б., доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАН, замдиректора ЦЭМИ РАН, 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
- Эллман 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

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

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
- VolchikV.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
- Kleiner G.B., Doctor of Economics, Professor, Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Deputy Direstor of the Central Economics and Mathematics Institute, Institution of Russian Academy of Sciences, 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
- Oganesyan 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

СЛОВО РЕДАКТОРА

Мамедов О.Ю. Россыпь методологических бриллиантов (Возможности прикосновения к гению – 150 лет!) 6

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Тамбовцев В.Л. Конкуренция как экономическое благо 16

Бузгалин А.В., Колганов А.И. Планирование в экономике XXI века: какое и для чего? 29

Цирель С.В. Экономика ближайшего будущего 44

Розмаинский И.В. Шоковая терапия как генератор ограничителей рациональности в переходной экономике России в 1990-е годы 68

Корнейчук Б.В. Мобилизационные сценарии развития: источники и последствия 79

Раквиашвили А.А. Компенсационные контракты и устойчивость экономических реформ 89

ЭКОНОМИКА ИННОВАЦИЙ

Шевченко И.К., Развадовская Ю.В., Марченко А.А., Ханина А.В. Гармонизация механизмов стратегического развития национальной инновационной системы 103

Нуреев Р.М., Симаковский С.А. Сравнительный анализ инновационной активности российских регионов 130

ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Симионеску М., Стриелковски В., Калюгина С. Влияние «брексита» на трудовую миграцию и рынки труда в Соединенном Королевстве и ЕС 148

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

О'Лири С. Экономические стимулы совершенствования поддержки возможностей трудоустройства в сфере высшего образования в России 157

EDITORIAL

Mamedov O.Y. The methodological diamond paving (A chance to get in touch with the genius – 150 years!) 6

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

Tambovtsev V.L. Competition as an economic good 16

Buzgalin A.V., Kolganov A.I. Planning in the economy of the XXI century: what kind of and what is it for? 29

Tsirel S.V. The economy of the nearest future 44

Rozmainsky I.V. Shock therapy as a generator of limits to rationality in the Russian transitional economy in the 1990s 68

Korneychuk B.V. Mobilization scenarios of development: origins and consequences 79

Rakviashvili A.A. Compensation contracts and the sustainability of economic reforms 89

INNOVATIVE ECONOMY

Shevchenko I.K., Razvadovskaya Y.V., Marchenko A.A., Khanina A.V. The harmonization of mechanisms for the strategic development of the national innovation system 103

Nureev R.M., Simakovsky S.A. Comparative analysis of innovation activity of Russian regions 130

TRENDS FOR THE WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT

Simionescu M., Strielkowski W., Kalyugina S. The impact of Brexit on labour migration and labour markets in the United Kingdom and the EU 148

CHALLENGES FOR THE FIELD OF EDUCATION

O'Leary S. An economic impetus for enhancing employability support across higher education in Russia 157

DOI: 10.18522/2073-6606-2017-15-1-6-15

РОССЫПЬ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ БРИЛЛИАНТОВ
(ВОЗМОЖНОСТИ ПРИКОСНОВЕНИЯ К ГЕНИЮ – 150 ЛЕТ!)

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

С момента первого издания первого тома «Капитала» Карла Маркса минуло полтора века, произошло огромное число больших и малых событий, включая вхождение в жизнь новых поколений экономистов. И именно с тех пор каждый год проходит множество интеллектуальных сражений, в которых сходятся защитники и противники марксовой методологии социального анализа. Победа склоняется то на одну, то на другую сторону. И – странный парадокс: сражающиеся вынуждают одинаково страдать Маркса: защитники – своей убогой защитой, противники – своими убогими нападками.

А Маркс остается все тем же: великим, и потому – непонятым, гениальным, и потому – загадочным, непрочитанным, и потому – одиноким.

Эта статья – дань преклонения перед Гением, фактически создавшим современное научное обществознание, за что получил сполна от своих благодарных потомков.

Автор рассматривает гносеологические положения, вводящие читателя в исходную авторскую методологию великого исследования: искусство постановки проблемы; простота и сложность товарной формы законченного вида; абстракция, превосходящая конкретику эксперимента; закономерный характер естественноисторического движения.

Ключевые слова: *методология экономического анализа; соотношение простых и сложных экономических форм; сущность социального движения как естественноисторического процесса*

THE METHODOLOGICAL DIAMOND PAVING
(A CHANCE TO GET IN TOUCH WITH THE GENIUS – 150 YEARS!)

Oktay MAMEDOV,
Doct. Econ. (DSc), Professor,
Southern Federal University,
Rostov-on-Don, Russia,
e-mail: terraeconomicus@mail.ru

A century and a half had passed since the first edition of the first volume of «Capital» by Karl Marx published. Significant events had taken place, including the entry

© О.Ю. Мамедов, 2017

into life of new generations of economists. Every year, many intellectual battles occur, in which the defenders and opponents debate and argue on the Marxian methodology of social analysis. The victory tends to go to the one side or to the other. A strange paradox is that the fighters equally make Marx suffer: the defenders – by their poor defense, the opponents – by their miserable attacks.

Meanwhile, Marx is still the great, and therefore – incomprehensible; ingenious, and therefore – mysterious; unread, and therefore – lonely.

This article is a tribute to the genius, who actually had created modern scientific social science. The author deals with the epistemological principles which introduce readers into the original author's methodology, including: the art of stating the problem; simplicity and complexity of the finished form of the product; abstraction which exceeds the specifics of the experiment; the natural character of the historical development.

Keywords: *methodology of economics; relationships between simple and complex economic forms; сущность социального движения as the natural historical process*

JEL classifications: *A1, A2, B4*

TERRA ECONOMICUS ✧ 2017 Том 15 № 1

ВСЕГДА – ВОСТОРГ ПЕРВОГО СВИДАНИЯ!

Маркетинг, возведенный в сан экономической науки, обогатил экономистов неопровержимой истиной – второй раз первого впечатления произвести не удастся. Единственный писатель, который опровергает эту истину, – Карл Маркс: сколько бы раз мы ни приникали к «Капиталу», – столько же раз нас охватывал восторг! Гений в роли Наставника, – да что может быть лучше?

Между тем уже выросли поколения отечественных экономистов, так и не открывших «Капитал» (как и – о, горе! – учившие их преподаватели), зато слышавших, что автор сего труда умудрился соблазнить своими западными химерами ряд восточных народов, пока его, так сказать, идеи не были отвергнуты самой Жизнью. Эти «недокапитальные» поколения легко опознаются – по «проблемам», которые они изучают, по «методологии», которой они пользуются, по «результатам» анализа, всегда удостаиваемым ученых степеней.

Я колебался, – может, сэкономить заголовок на слове «возможность»? Но ведь в нем – оправдание самой статьи: возможность-то была у каждого экономиста, да не многие ею воспользовались. И теперь за это расплачиваются – и не открывавшие Маркса экономисты, и их доверчивые читатели. Что ж, поделом, ибо, если чему и учит экономика, так только осознанию: платить приходится всем, за все и всегда – как за сделанное, так и за несделанное. В нашей науке – как за то, что читал Маркса, так и за то, что не читал его[1].

О «Капитале» написаны поистине горы исследований. И добавить к этому практически нечего. Так не лучше ли в юбилейный год, вместо славословия, насладиться божественными строками, упиваясь полетом мысли и ощущая себя собеседником Гения[2]?

---

[1] Увы, деформация в вузовской подготовке экономистов присуща не только отечественной системе высшей школы, но и за рубежом: «Что особенно поразительно в экономике, учитывая наличие работы Маркса, является то, что она вырезается из исторического контекста экономического развития. Действительно, зачистка учебного процесса сейчас настолько продвинулась, что в США школы выпускают «экономистов», которые проходят подготовку в области математики и статистики, но которые не изучали курсы по экономической истории или истории экономической мысли (не говоря уже о гуманитарных или других социальных науках)... большинство современных студентов экономических специальностей обучаются по программам, которые систематически ограждают их от истории, от истории мысли и находятся за пределами такого мейнстрима, как Маркс» (Sackrey &, Schneider, undated).

[2] Методологическая мощь идей «Капитала» Маркса очевидна и для российских, и для зарубежных обществоведов, – Даниэль Литтл (Университет штата Мичиган) справедливо отмечает, что «марксистская мысль формировала научные основы во многих областях истории, искусства, литературы, культурологии, философии, историографии и

Вот почему наша статья сознательно ориентирована на такую аудиторию, для которой даже общее знакомство с основами методологии политико-экономического анализа имеет ощутимую профессиональную значимость. И еще, – сначала я хотел написать «алмазы», но потом решил, что точнее, конечно же, будет слово – «бриллианты», обозначающее обработанные алмазы. Подумать только, что для нас их «обработал» сам Маркс! О, неблагодарные потомки, ленящиеся даже открыть «Капитал», эту россыпь методологических бриллиантов и теоретических алмазов...

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ШЕДЕВР

Непосредственное изложение собственно «Капитала» Маркс предваряет трехстраничным предисловием, в котором вводит читателя в общую методологию своего исследования. Эта методология – гениальное авторское изобретение императивов и принципов абстрактного экономического анализа, знание которых означает овладение культурой теории социального познания (но изобретение – не схоластическое, не интеллигибельное, а отражающее реальные зависимости в мире экономики). Уже имея за плечами драматический опыт многолетних социальных исследований, Маркс щедро одаривает читателя чеканными формулировками универсальных методологических положений[3].

И мы, независимо от своих собственных возможностей, вынуждены сразу устремляться за Марксом в его высь, чтобы оказаться способными воспринимать эти положения. Фактически Маркс вводит нас в свою «инструментальную», излагая те соображения, приемы и методы, с помощью которых он осуществил исследование капитала как экономической квинтэссенции буржуазного способа производства[4].

Экономисты должны быть счастливы тем, что гений не ограничился только публикацией результатов своего исследования, а ясно и последовательно разъяснил примененную им гносеологию[5].

И не будет ничего зазорного, если мы в который раз обозрим: удалось ли нам сохранить завещанную гением «методологическую амуницию», – единственное вневременное богатство экономической науки (см. Мамедов О.Ю., 2003; 2007).

социальных наук. И эти влияния прослеживаются через множество различных аспектов в рамках мыслительной теории Маркса отчуждения, концепции мистификации, трудовой теории стоимости, теории классовой борьбы и эксплуатации, теории производительных сил и производственных отношений, или теории о способе производства. Так что вопрос о марксистском методе осложняется множеством способов его влияния: есть много сфер, в которых были использованы марксистские методы, и есть много поворотов внутри марксовой мысли, которые привели к возникновению различных подходов» (Little, undated).

[3] Страсти, до сих пор кипящие по поводу адекватности русскоязычного перевода категорий «Капитала», прекрасно охарактеризованы одним авторитетным современным исследователем следующим образом – «История перевода “Капитала” Маркса на русский язык напоминает детективную историю» (Кондрашов, 2016, с. 204).

[4] Доказательность и красота марксова анализа прибавочной стоимости и сегодня подвигает экономистов на ее дальнейшее совершенствование, поскольку, например, «основные понятия растолковываются до сих пор поверхностно, на уровне известной формулы Т-Д-Т. Между тем многие понятия марксовой политэкономии находят вполне адекватное математическое воплощение», в частности, математическое обоснование «справедливого» разделения прибыли между «рабочими» и «капиталистом» (Геворкян, Малыхин, 2009, с. 36).

[5] Правда, в статье, посвященной столетию издания «Капитала», Пол Самуэльсон написал строки, реализующие полный диапазон свободомыслия, присущий истинной науке, – «Хотя Маркс был образованным человеком, он демонстрировал все признаки любителя-самоучки: повторное развитие тривиальных выводов, ошибки в логических следствиях и заключениях, а также веру в превосходство собственных инноваций, граничащую с манией величия... В частности, прав ли был Маркс как пророк будущего викторианского капитализма? Обнищания рабочего класса, которое, по его мнению, основывалось исключительно на трудовой теории стоимости и его инновационной концепции прибавочной стоимости, просто не произошло. Как пророк Маркс оказался феноменально невезучим, а его система – феноменально бесполезной, когда дело дошло до данного ключевого вопроса» (Самуэльсон, 2012, с. 189, 197–198). Впрочем, еще менее лестной характеристики удостоилась у того же Самуэльсона книга кумира постмарксистской эпохи Джона М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», о которой Самуэльсон сообщает – «ужасно написанная книга, она плохо организована… Она полна иллюзий и путаницы… Сама кейнсианская система изложена в ней неясно… Вспышки озарений и интуиции перемежаются с нудной алгеброй. Неуклюжие определения внезапно сменяются незабываемым пассажем. Когда ее, в конце концов, одолеешь, то оказывается, что анализ в ней очевиден и в то же время нов. Короче говоря, это работа гения» (цит. по: Нуреев, 2016, с. 14).

«ВСЯКОЕ НАЧАЛО ТРУДНО»

В «Предисловии к первому изданию» Маркс, будто мимоходом, замечает: «Всякое начало трудно, – эта истина справедлива для каждой науки»[6]. Блестящая формулировка важнейшего *гносеологического императива*! Для познающего, действительно, – самым трудным является *начало исследования*, и функция такого начала в науке закреплена за *постановкой проблемы*. Меня всегда удивляло формальное, легковесное отношение во многих диссертациях и монографиях к этому исходному пункту всякого исследования. Тем более, что научная постановка проблемы невозможна без ее предметного, и потому концептуально-аргументированного, осмысления. Постановка проблемы не сводится к простому осознанию реально существующего экономического противоречия, – подлинная сложность постановки проблемы состоит в последующем корректном «переводе» реального противоречия на категориальный язык экономической науки, введении обнаруженного противоречия в общую систему изучаемых данной наукой противоречий. Вот почему постановка проблемы считается особым, виртуозным искусством, технологии которого следовало бы специально обучать.

ПРОСТОТА ФОРМЫ ЗАКОНЧЕННОГО ВИДА

Маркс посвящает несколько строк соотношению простого и сложного состояния познаваемого объекта, и в этих строках, за видимостью рыночного, скрывается проникновение в сущность универсального механизма познания; Маркс пишет: «Форма стоимости, получающая свой законченный вид в денежной форме, очень бессодержательна и проста. И, тем не менее, ум человеческий тщетно пытался постигнуть ее в течение более чем 2 000 лет, между тем как, с другой стороны, ему удался, по крайней мере приблизительно, анализ гораздо более содержательных и сложных форм. Почему так? Потому что развитое тело легче изучать, чем клеточку тела»[7].

Здесь сконцентрировано фундаментальное методологическое положение, незнание которого доставляет неимоверные муки каждому незнакомому с ним исследователю. Чем же нас методологически вооружает это положение?

Каждая экономическая форма в процессе своего самодвижения стремится достичь конечного (совершенного) состояния (по Марксу – «законченного вида»), причем для определенной экономической формы этот законченный вид имеет свое, специфическое выражение. Размышление над механизмом такого движения, над имманентным критерием достижения «законченного вида» и адекватной природе изучаемой формы простоты («совершенства», «законченности»), – обязательные этапы проводимого исследования.

И только убедившись, что изучаемая форма достигла стадии «бессодержательности» и «простоты», то есть приобрела «законченный вид», который – как раз из-за присущей этому «виду» бессодержательности и простоты – и исключает данную форму из числа объектов экономического анализа, исследователь вынужден рационально реконструировать предшествующие («до-законченные») состояния изучаемой формы – до «гораздо более содержательных и сложных форм». И Маркс объясняет – это происходит «потому что развитое тело легче изучать, чем клеточку тела». Дорого стоящее объяснение, потому что его написал гений, выстрадавший собственным исследовательским опытом это методологическое положение. Вот почему, между прочим, так высока цена каждого марксова интеллектуального совета, потому что за ним стоит *труд, поиски и страдания гения*.

Но то, что пишет дальше Великий Методолог (а каждый гениальный исследователь всегда великий методолог, поскольку обладает редчайшей способностью – видеть проведенное исследование «со стороны»), является не просто потрясающим поясне-

[6] Маркс, 1960, с. 5.

[7] Там же, с. 6.

нием, а постоянным раздражителем для случайно протиснувшихся в экономическую науку всех прошедших со дня публикации «Капитала» ста пятидесяти лет: «К тому же при анализе экономических форм нельзя пользоваться ни микроскопом, ни химическими реактивами. То и другое должна заменить сила абстракции»[8].

Сила абстракции! Гениально! Не только тем, что эта мысль справедлива навсегда, но еще и тем, что не хуже «шиболета» выявляет то множество мнящих себя экономистами, которые беспрестанно и бесполезно борются с этими тремя строчками. К счастью, все, на что они способны, это превратить абстрактный метод из силы экономического анализа – в его слабость. Ненависть к абстрактному методу, непонимание единственно возможного для науки существования (в том числе и экономической теории) в абстрактном состоянии, – главная «доблесть» этой когорты квазиэкономистов.

И тут же Маркс формулирует своего рода общеметодологический наказ будущим поколениям экономистов – «Но товарная форма продукта труда, или форма стоимости товара, есть форма экономической клеточки буржуазного общества. Для непосвященного анализ ее покажется просто мудрствованием вокруг мелочей. И это действительно мелочи, но мелочи такого рода, с какими имеет дело, например, микроанатомия»[9].

Когда читаешь такие строки, буквально холодок пробегает, – как можно быть таким гением, да еще столь ясно приобщать к своей гениальности любого, ставшего читателем твоей книги? Давайте задержимся на этом положении, чтобы по достоинству оценить написанное Марксом.

1. Верный своему *социальному*, а не производственно-технологическому, видению сущности экономики[10], Маркс говорит о «*товарной форме* продукта труда», а не о «продукте труда». И каждый экономист знает (или – должен знать), что он изучает не продукт труда, не результат производства, а то многообразие экономических форм, которые необходимо приобретает продукт – как итог *общественного* труда, результат – как итог *общественного* производства. В том-то и состоит истинная сложность экономического анализа, что его объект – нечто не только реально существующее, но и *необходимо невидимое*, в силу своей социальной природы, в силу того, что общественные формы труда (производства) – объективный признак, системно-конституирующий экономическую предметность изучаемых объектов, и что *экономист до тех пор остается экономистом, пока изучает экономическую форму материализованных результатов общественного труда*. Любой иной подход, включая распространившиеся сегодня всякие «эконофизические», «антропологические», «генотипические» и прочие квазиинновационные трактовки природы экономических процессов, несовместимы с предметом подлинной экономической науки.

2. Далее Маркс возвращается к своему гениальному открытию, – идее «экономической клеточки» общественного производства. Он пишет: «Товарная форма… есть форма экономической клеточки буржуазного общества». Так запрограммировано социальной природой главного объекта экономического анализа, – постоянно ускользающей, изменяющейся, но реально существующей – в отличие от неизменной «клеточки» естественнонаучных объектов – «экономической клеточки». А меняется, и потому ускользает, «экономическая клеточка» по той причине, что экономика постоянно изменяется – по мере реального социально-экономического прогресса (физик может уйти на обед, – атомы его подождут, а вот экономист живет не только без обеда, но и без завтрака и ужина, так как утром может быть монархия, а вечером – уже демократия). И каждая историческая эпоха порождает свою «экономическую клеточку», обнаружение и анализ которой и составляют главную трудность и сверхзадачу экономических исследований в рамках этой эпохи.

[8] Маркс, 1960, с. 6.

[9] Там же.

[10] О попытке подменить экономический подход – производственно-технологическим, см.: Мамедов О.Ю., 2015; 2016b; Antonio & Cohen, 2002.

3. Удивительно, как Маркс умудряется и сегодня, сто пятьдесят лет спустя, обижать всех квазиэкономистов – тех, кто тяготеет к эмпирическому (философ бы сказал – позитивистскому) анализу (что еще полбеды), но желающих убедить себя и окружающих, что их эмпирический анализ есть анализ «экономический» (а вот это уже – полная беда, – см. Мамедов, 2003). И, словно в назидание тем, кто хотел бы превратить экономистов в инженеров, в статистиков, эконометриков, Маркс делает потрясающее предостережение – для непосвященного анализ экономической клеточки кажется просто мудрствованием вокруг мелочей, но это «мелочи» для тех, кто изнемогает под тяжестью абстрактного анализа.

МОЖЕТ ЛИ ЭКОНОМИКА БЫТЬ «ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЙ»?

Поражаешься вневременному чутью Маркса, – он словно предвидел потуги целого отряда современных экономистов, доказывающих «экспериментальный» характер экономического знания (см. Мамедов, 2016a). По этому поводу следует разъяснение классика: «Физик или наблюдает процессы природы там, где они проявляются в наиболее отчетливой форме и наименее затемняются нарушающими их влияниями, или же, если это возможно, производит эксперимент при условиях, обеспечивающих ход процесса в чистом виде. Предметом моего исследования в настоящей работе является капиталистический способ производства и соответствующие ему отношения производства и обмена. Классической страной этого способа производства является до сих пор Англия. В этом причина, почему она служит главной иллюстрацией для моих теоретических выводов»[11].

Для выбора репрезентативного объекта экономического исследования это высказывание Маркса принципиально важно, – оно ориентирует на поиск экономического процесса в его «чистом», а не искусственно сконструированном, виде.

DE TE FABULA NARRATUR!

Удивительно, как Маркс еще сто пятьдесят лет назад предчувствовал содержание основных идеологических схваток в постсоветской России. Впрочем, что ж тут удивительного, – на то он и гений! Вчитаемся в эти хлесткие сроки, как будто Маркс и сегодня отчитывает тех, кто этого заслуживает: «Но если немецкий читатель станет фарисейски пожимать плечами по поводу условий, в которые поставлены английские промышленные и сельскохозяйственные рабочие, или вздумает оптимистически успокаивать себя тем, что в Германии дело обстоит далеко не так плохо, то я должен буду заметить ему: De te fabula narratur! [Не твоя ли история это!][12]».

И дальше Маркс, из уважения к читателю, подробно разъясняет, что экономическая история, движимая неумолимым стремлением к повышению эффективности производства, обретает закономерности экономического роста. И разновременная реализация этих закономерностей расставляет страны по эпохам экономической истории, которые каждая страна, в свой срок, вынуждена будет достичь и превзойти. Маркс неумолим – «Дело здесь, само по себе, не в более или менее высокой ступени развития тех общественных антагонизмов, которые вытекают из естественных законов капиталистического производства. Дело в самих этих законах, в этих тенденциях, действующих и осуществляющихся с железной необходимостью. Страна, промышленно более развитая, показывает менее развитой стране лишь картину ее собственного будущего... Во всех остальных областях мы, как и другие континентальные страны Западной Европы, страдаем не только от развития капиталистического производства, но и от недостатка его развития. Наряду с бедствиями современной эпохи нас гнетет целый ряд унаследованных бедствий, существующих вследствие того, что продолжают прозябать

[11] Мамедов О.Ю., 2015; 2016b; Antonio & Cohen, 2002.

[12] Там же.

стародавние, изжившие себя способы производства и сопутствующие им устарелые общественные и политические отношения. Мы страдаем не только от живых, но и от мертвых. Le mort saisit le vif! [Мертвый хватает живого!]»[13].

Ах, как прекрасен Маркс в своей беспощадности! Как же собрать всех тех «экономистов», которым бы не помешало наизусть заучить следующее пламенные строки великого Маркса – «Нечего предаваться иллюзиям… Всякая нация может и должна учиться у других. Общество, если даже оно напало на след естественного закона своего развития,– а конечной целью моего сочинения является открытие экономического закона движения современного общества, – не может ни перескочить через естественные фазы развития, ни отменить последние декретами. Но оно может сократить и смягчить муки родов»[14]. Да как же можно считаться экономистом, не восторгаясь и не благоговея перед этими мыслями, не руководствуясь ими, а самодовольно вводя в заблуждение доверчивых сограждан россказнями об «особом» пути национальной экономики?

Но Маркс не успокаивается и вколачивает в голову «особистов» свой главный неопровержимый вывод – «Я смотрю на развитие экономической общественной формации как на естественноисторический процесс»[15]. Этот вывод тем более важен сегодня, что всякая иная трактовка экономического процесса (например, экономико-психологическая) противоречит социальной природе экономических процессов, и потому является антинаучной.

*

Завершает свое методологическое предисловие Маркс поистине гениальным общеисторическим обобщением – «Общество – не твердый кристалл, а организм, способный к превращениям и находящийся в постоянном процессе превращения»[16]. Это стоило бы знать и помнить всем любителям законсервировать развитие общества, остановить движение экономики, препятствовать естественным стремлениям людей к миру, к спокойствию, к комфортной жизни – с высокими доходами, эффективным здравоохранением, качественным образованием[17].

Сто пятьдесят лет «Капитал» Маркса стоит, подобно Антею, в строю экономистов, не позволяя экономической науке опускаться ниже достигнутого им уровня. Как справедливо подмечает, например, Е.В. Рощупкина, «по мнению многих известных исследователей, Маркс остается одним из самых выдающихся экономистов в истории экономической науки и, возможно, самым актуальным классиком, сумевшим в экономике XIX в. разглядеть тенденции, которые стали ведущими в экономике века XXI» (Рощупкина, 2008, с. 114). И все сто пятьдесят лет ряды экономистов по-прежнему фактически делятся на «марксистов» и «антимарксистов».

Но готовы ли отечественные экономисты взять на себя «поколенческую» эстафету, несмотря на неослабевающий интерес к «Капиталу» Карла Маркса (см., напр.: Клюкин, Васина, 2012; Клюкин, 2010; Бирюков, 2013; Демидова, 2014; Бузгалин, 2011; Motrenko, 2014)?

Вот почему, наблюдая происходящие негативные процессы в отечественной экономической теории, поневоле приходишь к выводу – возвращение к методологии марксизма явится, пожалуй, самым действенным инструментом модернизации российской экономической науки (см.: Мамедов, 2011). Только в этом случае экономическая тео-

[13] Мамедов О.Ю., 2015; 2016b; Antonio & Cohen, 2002, с. 9.

[14] Там же.

[15] Там же, с. 10.

[16] Там же, с. 11.

[17] Именно такой подход – анализ устройства современной экономики сквозь призму методологии «Капитала» – присущ большинству сегодняшних оценок данного труда Маркса; см., напр.: «Маркс усматривает сущность капитализма как исторически определенный способ производства, в рамках которого капитализму суждено стать господствующим способом производства (...) Сегодня это в значительной степени замаскировано “рынком”или капиталистической идеологией, а также тривиальным дискурсом о “глобализации”, хотя обе категории уже изношены до краев» (Ilegbinosa, 2012, p. 1).

рия окажется необходимой не только экономистам, но и всему обществу (см.: Мамедов, 2014).

*

Удивительно, как трагически порой хранит История своих избранников: мы проклинаем Дантеса, – но какова была бы судьба Пушкина, стань он убийцей своего противника? Мы проклинаем Мартынова, но какова была бы судьба Лермонтова, стань он убийцей своего противника? Было бы лучше, если бы Ленин дожил до сталинских репрессий и непременно стал бы их жертвой?

Вот таким же ужасным образом мы должны радоваться удаче исторической судьбы Маркса, если так можно сказать о человеке, который – ради счастья людей – испытал все личные несчастья, какие только могли произойти. Удача состояла в том, что этому Гениальному Теоретику так и не довелось стать Практиком в жестко революционном смысле социальных преобразований. А вот Ленину пришлось стать не только Теоретиком, но и Практиком, и теперь на его голову сыплются проклятия как зачинателю общероссийского террора.

*

Первому изданию первого тома «Капитала» – сто пятьдесят лет. А такое впечатление, что Маркс по-прежнему неизвестен. Нам предстоит вновь осваивать этот великий труд. А вот на это не стоит жалеть труда, – он окупится сторицей.

Литература

Бирюков, В. А. 2013. Как использовать потенциал классической политэкономии капитализма в интересах современной России, или Вариант реактуализации «Капитала» Маркса // *Журнал экономической теории*, № 2, с. 163–170.

Бузгалин, А. В. 2011. Социальная философия XXI в.: ренессанс марксизма // *Вопросы философии*, № 3, с. 36–47.

Геворкян, Г. П., Малыхин, В. И. 2009. «Капитал» Карла Маркса и современность: опыт математического анализа // *Труд и социальные отношения*, т. 4, № 58, с. 36–41.

Демидова, М. В. 2014. «Символический капитал» П. Бурдье и «Капитал» К. Маркса // *Вестник Вятского государственного университета*, № 11, с. 27–32.

Клюкин, П. 2010. Серия «Антология экономической мысли» и новое издание «Капитала» К. Маркса // *Вопросы экономики*. № 11, с. 155–158.

Клюкин, П. Н., Васина, Л. Л. 2012. Новое издание «Капитала» К. Маркса в России // *Вестник Института экономики Российской академии наук*, № 4, с. 179–186.

Кондрашов, П. 2016. Нелепость, ставшая привычкой // *Свободная мысль*, № 5, с. 204.

Мамедов, О. Ю. 2003. Незваный эмпиризм – хуже схоластики! // *Terra Economicus*, т. 1, № 3, с. 20–23.

Мамедов, О. Ю. 2007. Самые сложные проблемы – внутринаучные! // *Terra Economicus*, т. 5, № 1, с. 5–8.

Мамедов, О. Ю. 2011. Главная надежда России – переход к современному мировоззрению! // *Terra Economicus*, т. 9, № 1, с. 113–117.

Мамедов, О. Ю. 2014. Экономическая теория нужна всем. Кроме экономистов? // *Terra Economicus*, т. 12, № 3, с. 8–14.

Мамедов, О. Ю. 2015. Экономика – сильнее производства! // *Terra Economicus*, т. 13, № 1.

Мамедов, О. Ю. 2016a. Является ли экономическое знание – «экспериментальным»? // *Terra Economicus*, т. 14, № 3, с. 6–15. DOI: 10.18522/2073-6606-2016-14-3-6-15.

Мамедов, О. Ю. 2016b. В поисках «внеэкономического» производства // *Terra Economicus*, т. 14, № 1, с. 6–17.

Маркс, К. 1960. Капитал / В: Маркс, К., Энгельс, Ф. *Соч.*, т. 23. М.: Государственное издательство политической литературы.

Нуреев, Р. М. 2016. «Общая теория занятости, процента и денег» Дж. М. Кейнса: предпосылки возникновения, методология и особенности интерпретации // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, т. 8, № 1, с. 6–35. DOI: 10.17835/2076-6297.2016.8.1.006-035.

Рощупкина, Е. В. 2008. Карлу Марксу и его «Капиталу» посвящается // *Историко-экономические исследования*, т. 9, № 2.

Самуэльсон, П. 2012. Марксистская экономическая теория как экономическая теория // *Экономическая политика*, № 6.

Antonio, R. (ed.), and Cohen, I. J. (series ed.) 2002. *Marx and Modernity: Key Readings and Commentary*. Wiley-Blackwell, 420 p.

Ilegbinosa, A. I. 2012. An Analysis of Karl Marx's Theory of Value on the Contemporary Capitalist Economy // *Journal of Economics and Sustainable Development*, vol. 3, no. 5, (http://www.iiste.org/Journals/index.php/JEDS/article/download/1581/1530).

Little, D. Undated. *Marxism and Method* (http://www-personal.umd.umich.edu/~delittle/Marxism and Method 3.htm).

Motrenko, T. 2014. До питання про логіку розгортання форми вартості (логіка Гегеля і логіка «Капіталу» К.Маркса) // *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Державне управління*, № 1, с. 46–51.

Sackrey, Ch., and Schneider, G. Undated. *The Marxist System* (http://www.facstaff.bucknell.edu/gschnedr/marxweb.htm).

References

Antonio, R. (ed.), and Cohen, I. J. (series ed.) 2002. *Marx and Modernity: Key Readings and Commentary*. Wiley-Blackwell, 420 p.

Biryukov, V. A. 2013. How to use the potential of the classical political economy of capitalism in the interests of modern Russia, or The variant of reactivation of Marx's «Capital». *Journal of Economic Theory*, no. 2, 163–170. (In Russian.)

Buzgalin, A. V. 2011. Social philosophy of the XXI century: renaissance of Marxism. *Issues of Philosophy*, no. 3, 36–47. (In Russian.)

Demidova, M. V. 2014. «Symbolic Capital» by P. Bourdieu and «Capital» by K. Marx. *Bulletin of Vyatka State University*, no. 11, 27–32. (In Russian.)

Gevorkyan, G. P., and Malykhin, V. I. 2009. Karl Marx's «Capital» and modernity: The experience of mathematical analysis. *Labor and Social Relations*, vol. 4, no. 58, 36–41. (In Russian.)

Ilegbinosa, A. I. 2012. An Analysis of Karl Marx's Theory of Value on the Contemporary Capitalist Economy. *Journal of Economics and Sustainable Development*, vol. 3, no. 5, (http://www.iiste.org/Journals/index.php/JEDS/article/download/1581/1530).

Klyukin, P. 2010. Series «Anthology of Economic Thought» and a new edition of K. Marx's «Capital». *Voprosy Ekonomiki*, № 11, 155–158. (In Russian.)

Klyukin, P. N., and Vasina, L. L. 2012. A new edition of K. Marx's «Capital» in Russia. *Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences*, no. 4, 179–186. (In Russian.)

Kondrashov, P. 2016. The absurdity, which became a habit. *Svobodnaya Mysl*, no. 5. (In Russian.)

Little, D. Undated. *Marxism and Method* (http://www-personal.umd.umich.edu/~delittle/Marxism and Method 3.htm).

Mamedov, O. 2011. The main hope of Russia is the conversion to the modern world outlook! *Terra Economicus*, vol. 9, no. 1, 113–117. (In Russian.)

Mamedov, O. 2014. Everyone needs economic theory. Everyone. Except from economists? *Terra Economicus*, vol. 12, no. 3, 8–14. (In Russian.)

Mamedov, O. 2015. Economy is stronger than production! *Terra Economicus*, vol. 13, no. 1. (In Russian.)

Mamedov, O. 2016a. Whether the economic knowledge is "experimental"? *Terra Economicus*, vol. 14, no. 3, 6–15. DOI: 10.18522/2073-6606-2016-14-3-6-15. (In Russian.)

Mamedov, O. 2016b. Searching for the «non-economic» production. *Terra Economicus*, vol. 14, no. 1, 6–17. (In Russian.)

Mamedov, O. Yu. 2003. Unbidden empiricism is worse than scholastics! *Terra Economicus*, vol. 1, no. 3, 20–23. (In Russian.)

Mamedov, O. Yu. 2007. The most complex problems are the intra-science ones! *Terra Economicus*, vol. 5, no. 1, 5–8. (In Russian.)

Marx, K. 1960. Capital / In: Marx, K., and Engels, F. *Collected works*, vol. 23. Moscow: Gosudarstvennoe izdatelstvo politicheskoy literatury Publ. (In Russian.)

Motrenko, T. 2014. On the logic of deploying of the form of value (logic of Hegel and logic of «Capital» by K. Marx). *Bulletin of the Kiev National University named after Taras Shevchenko. Derzhavnoe Upravlenie*, no. 1, 46–51.

Nureev, R. M. 2016. «The General Theory of Employment, Interest and Money» J. M. Keynes: Background, Methodology and Specific Interpretations. *Journal of Institutional Studies*, vol. 8, no. 1, 6–35. DOI: 10.17835/2076-6297.2016.8.1.006-035.

Roshchupkina, E. V. 2008. To Karl Marx and his «Capital». *Historical and Economic Research [Istoriko-ekonomicheskie issledovaniya]*, vol. 9, no. 2.

Sackrey, Ch., and Schneider, G. Undated. *The Marxist System* (http://www.facstaff.bucknell.edu/gschnedr/marxweb.htm).

Samuelson, P. 2012. Marxist economic theory as the theory of economics. *Economic Policy*, no. 6. (In Russian.)

DOI: 10.18522/2073-6606-2017-15-1-16-28

КОНКУРЕНЦИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЕ БЛАГО

Виталий Леонидович Тамбовцев,
доктор экономических наук, главный научный сотрудник,
экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова,
г. Москва, Россия,
e-mail: tambovtsev@econ.msu.ru

Статья посвящена анализу конкуренции как своеобразного экономического блага. Исходя из сравнительного анализа существующих подходов к определению конкуренции, обосновывается продуктивность понимания ее как процесса, состоящего из конкурентных действий фирм, направленных на перераспределение покупок потребителей в пользу продукции, которую они производят. Успешное конкурентное действие осуществляется, как правило, в рамках предпринимательской ориентации фирмы и имеет креативный характер.

Показано, что конкуренция представляет собой частное благо со значительными внешними эффектами, т.е. социально-значимое благо. Положительное влияние конкуренции на развитие экономики представляет собой экстерналию производства конкуренции частными субъектами рынка. Исходя из этого, предлагается операционализация понятия «угрозы конкуренции» не посредством перечисления методов недобросовестной конкуренции, а через выявление ограничений возможности осуществить ответное конкурентное действие. Эмпирическое выявление таких угроз может быть осуществлено на основе заявлений фирм, обоснованность которых проверяется антимонопольными властями.

Ключевые слова: *конкуренция; конкурентное действие; частное благо; экстерналия*

COMPETITION AS AN ECONOMIC GOOD

Vitaliy L. Tambovtsev,
Doctor of Economics, Senior Staff Scientist,
Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University,
Moscow, Russia,
e-mail: tambovtsev@econ.msu.ru

The paper analyses competition as an economic good. On the basis of the comparative analysis of different approaches to competition's representations, the process representation is substantiated as the most relevant. Competition is thought of as process composed of firms' competitive actions intended to redistribute consumers' purchases in favour of each of the firms' goods producing. Successful competitive action is conducted as a rule in the framework of the firm's entrepreneurial orientation, and this action as usual is a creative one.

© В.Л. Тамбовцев, 2017

It is shown that competition is a private good with massive externalities, i.e. a merit good. Competition's positive influence on economic development is an externality of the competitive actions producing by private market actors. In this regard, it is proposed to operationalize the notion of competition threat not as a list of unfair methods of competition but as revealed restraints of opportunities to respond in kind actions of competitors. Empirically it is possible to reveal these restrictions through firms' appeals in exercise of supervisory power verifying by antitrust authorities.

Keywords: *competition; competitive action; private good; externality*

JEL classifications: *K21, L26, L40*

Введение

Общепризнано, что конкуренция является неотъемлемой стороной и в некотором смысле основой рыночной экономики. Важность поддержания и защиты конкуренции в тех сферах и секторах рынка, где она имеется, и целесообразность ее введения там, где ее нет, признается большинством экономистов и политиков. Свидетельством этого служит как распространение законодательства о защите конкуренции, так и проведение разнообразных реформ (в частности, в РФ), направленных на внесение конкуренции в те сферы общественной жизни, где она в явной форме отсутствовала (например, в сферу образования).

Первыми юридическими документами, призванными ограничивать антиконкурентное поведение фирм, были Закон «О предотвращении и подавлении объединений, направленных на ограничение торговли», принятый в Канаде в 1889 г. (Bériault & Borgers, 2004), и Акт Шермана, принятый в 1890 г. в США. За сто лет, к 1990 г., число стран, в которых было принято схожее законодательство, возросло до 37. В течение следующих двадцати лет это число утроилось, достигнув более чем 120 (Büthe, 2015, p. 215), а к 2015 г. оно превысило 130 (Aydin & Büthe, 2015). Этот взлет, однако, был в первую очередь следствием политического давления ВТО и других международных организаций, в особенности Европейского Союза (Waked, 2008, p. 70), а не следствием собственных инициатив со стороны правительств развивающихся и переходных стран, несмотря на наличие ряда эмпирических свидетельств положительной связи антимонопольного законодательства (АМЗ) и экономического роста (см., например: Buccirossi et al., 2013).

Таким образом, небыстрая в целом динамика принятия АМЗ явно говорит о том, что правительства различных, прежде всего развивающихся, стран видят какие-то препятствия к его принятию и, главное, – эффективному применению. Другими словами, они видят, вероятно, не только выгоды, но также и *издержки* от введения проконкурентного законодательства. Один из типов таких издержек очевиден: это сдерживание действий чиновников по созданию искусственных, административных монополий, продолжающих средневековые практики хозяйствования[1]. Действительно, эмпирический анализ показывает, что введение антимонопольного законодательства ведет к снижению уровня коррупции (Voigt, 2009).

Исследователи отмечают и другие причины откладывания введения АМЗ. Во-первых, это наличие более действенных инструментов повышения эффективности экономик, таких как свобода торговли (Cooter, 1996) и либерализация инвестиций, т.е. снижение барьеров входа на рынки (Hoekman & Mavroidis, 2002), тем более что

[1] Впрочем, как показывает опыт (в том числе РФ), административные монополии легко создаются неформальными средствами и оказываются в полном соответствии с принимаемыми законами.

они требуют значительно меньших бюджетных расходов, чем применение АМЗ: по образному выражению П. Годека, «экспортировать антитраст в Восточную Европу – все равно что дарить шелковый галстук голодающему» (Godek, 1992, p. 21)[2]. Во-вторых, это свидетельства того, что борьба с монополиями не всегда ведет к росту благосостояния и/или повышению эффективности (Armentano, 1999; Armstrong, 2008; Blaug, 2001; Stucke, 2013). Б. Кауфман ставит вопрос об оптимальном уровне конкуренции, полагая, что в экономике должны сочетаться как конкуренция, так и кооперация (Kaufman, 2013).

Все упомянутые противоречивые моменты позволяют утверждать, что несмотря на десятилетия теоретического и эмпирического изучения конкуренции достаточно актуальным является концептуальный анализ этого феномена. В частности, интерес представляет исследование конкуренции как экономического блага, ценного и ограниченного, производство которого сопряжено с определенными издержками. Ведь блага разных типов, как известно из экономической теории, требуют разных институциональных структур для своего эффективного производства, поэтому решение чисто академического вопроса позиционирования конкуренции в различных типологиях экономических благ может иметь и прикладные последствия, давая основания для уточнения параметров регуляций, нацеливаемых на ее расширение или сужение.

Для решения поставленной задачи в следующем разделе статьи мы очертим различные подходы к пониманию конкуренции, затем более детально рассмотрим процессную трактовку, которая представляется наиболее полно отражающей практику конкуренции. Исходя из этого понимания, далее мы попытаемся обосновать наличие у конкуренции в экономике[3] ряда свойств экономических благ, обозначив, тем самым, возможные институциональные структуры ее производства, на основе чего в заключительном разделе сформулируем некоторые выводы прикладного характера.

Что такое конкуренция? Анализ трактовок

У. Коласки[4], сопоставляя трактовки антимонопольного законодательства в США и ЕС, замечает: «Экономист рассматривает конкуренцию не в терминах соперничества как такового, а в терминах функционирования рынка. Экономист скажет, что рынок совершенно конкурентен, когда фирмы устанавливают цену на свою продукцию на уровне предельных издержек, и издержки минимизируются за счет внутренней эффективности. Это не обязательно требует большого числа соперников. Когда вход и выход не требуют издержек, рынки могут быть совершенно конкурентны даже с одной фирмой, обслуживающей весь рынок» (Kolasky, 2004, p. 31). Он подчеркивает также, что даже на рынках, где движущими силами конкуренции служат не инновации, а цены, нет жесткой связи между концентрацией и конкуренцией: «В некоторых случаях, как было продемонстрировано многими дерегулированными отраслями, усиление конкуренции может вести к росту концентрации, поскольку агрессивная конкуренция перераспределяет прибыль от неэффективных фирм к более эффективным, тем самым выталкивая неэффективные фирмы и увеличивая рыночную концентрацию» (Ibid., pp. 32–33).

Коласки предлагает свое понимание конкуренции, полагая, что «*это процесс, посредством которого рыночные силы свободно действуют, гарантируя, что ограниченные ресурсы общества используются наиболее эффективно для максимизации совокупного экономического благосостояния*». По его мнению, «эта формулировка разрешает парадокс – как защитить конкуренцию, не защищая конкурентов. Конкуренция наиболее ожесточенна, когда конкуренты не имеют защиты со стороны своих

[2] Более широкий круг причин описан в работе (Emmert et al., 2005).

[3] Анализ других сфер конкуренции – в живой природе, спорте и т.д. – не входит в задачи этой статьи.

[4] Работавший в начале 2000-х гг. заместителем помощника Министра юстиции по международному правоприменению в антитрестовском отделе Министерства юстиции США.

правительств… Это имеет место в тех обстоятельствах, когда фирмы будут состязаться с наибольшими усилиями, мотивированные как надеждой на успех, так и страхом провала. Не следует опасаться, что в результате на рынке останется только одна фирма. Если рынок наиболее эффективно обслуживается единственной фирмой, использование антимонопольного законодательства для предотвращения такого исхода не только обременит общество дополнительными издержками действия на рынке двух или более фирм, но также потребует "усилий, достойных короля Канута"[5]» (Ibid., p. 35).

С нашей точки зрения, формулировка У. Коласки представляет собой типичное *функциональное* определение, отнюдь не раскрывающее *содержание* процесса конкуренции. Между тем, без такого раскрытия затруднительно продвинуться в развитии мер по поддержке конкуренции. В этой связи представляют интерес и другие подходы к уточнению понятия конкуренции.

Прежде всего, нельзя не отметить масштабную попытку создания общей теории конкуренции Ш.Ханта (Hunt, 2000), известной также как теория ресурсных преимуществ (Resource-Advantage theory). Определяя конкуренцию как «постоянную борьбу фирм за сравнительные преимущества в ресурсах, которые будут обеспечивать рыночную позицию конкурентного преимущества на некоторых сегментах рынка и, следовательно, наибольшую финансовую эффективность» (Ibid., p. 138), Хант формулирует следующие базовые предпосылки своей теории:

P1. Спрос неоднороден и динамичен как между отраслями, так и внутри отраслей.

P2. Информация, которой располагают потребители, несовершенна и дорогостояща.

P3. Мотивации ограничены эгоистическими интересами.

P4. Целью фирм является наивысшая финансовая эффективность.

P5. Информация, которой располагают фирмы, несовершенна и дорогостояща.

P6. Фирмы обладают финансовыми, физическими, юридическими, человеческими, организационными, информационными и отношенческими ресурсами.

P7. Свойствами ресурсов являются неоднородность и несовершенная мобильность.

P8. Роль менеджмента заключается в осознании, понимании, создании, отборе, применении и модификации стратегий.

P9. Конкурентная динамика инициирует неравновесие и инновации (Ibid., p. 106).

Развитые на основе этих предпосылок позитивные и нормативные положения новой теории не нашли поддержки среди исследователей. Они отметили такие ключевые недостатки подхода, как эклектичность, отсутствие учета практики маркетинга, недостаточная обоснованность практических рекомендаций и т.п. (Foss, 2000; Hodgson, 2000; Savitt, 2000).

Далее, П. Савиотти и Дж. Крафф, основываясь на идеях Ф. Хайека, Й. Шумпетера и И. Кирцнера, предложили трактовать конкуренцию как *взаимодействие* фирм, интенсивность которого зависит от схожести их продукции, и в рамках которого фирмы модифицируют последнюю путем качественных изменений, обусловливая процесс, в котором конкуренция выступает и как детерминант, и как следствие экономического развития (Saviotti & Kraff, 2004, p. 7).

Наконец, А. Фог определяет конкуренцию как игру, «в которой каждый из двух или более индивидов, организмов или организаций пытаются присвоить как можно больше ограниченного ресурса, которого не хватает на всех. То, что один выигрывает, другой теряет» (Fog, 2013, p. 28). Он выделяет 20 сфер, в которых происходит конкуренция, от биологической эволюции и «искусственной жизни» в компьютерном моделировании (artificial life) до войны и переговоров. В игре как общей модели конкуренции, он выделяет следующие роли или ролевые позиции: конкуренты, предмет соперничества (contested resource), бенефициары, жертвы, арбитры, законодатели (rule definers) и регуляторы, другие субъекты, затрагиваемые процессом конкуренции

[5] Имеется в виду Кнуд Великий, король Дании, Норвегии, Англии, Швеции (995–1035 гг.), который, согласно легенде, попробовал управлять морским приливом.

(affected others) (Ibid., pp. 11–12), отмечая, что в некоторых сферах конкуренции отдельные позиции могут быть пустыми. Например, в биологической эволюции отсутствуют арбитры, а роль законодателя выполняет природа.

Если попытаться как-то обобщить все приведенные определения конкуренции, мы придем к примерно следующему ее пониманию: это временна́я последовательность (совокупность) действий[6] и взаимодействий фирм, направленных на перераспределение покупок потребителей в пользу продукции, которую они производят.

Конкуренция как совокупность действий

Представление конкуренции как совокупности действий фирм, связывая ее с практикой хозяйствования, одновременно предоставляет потенциальные возможности для уточнения положений АМЗ: ведь предметом анализа антимонопольных властей выступают именно действия (конкурентные практики) фирм. Реализация таких возможностей требует более детального анализа логических следствий предлагаемого понимания.

Прежде всего уточним, что любое действие фирмы, направленное на перераспределение покупок потребителей в пользу продукции, которую она производит[7], – далее конкурентное действие, КД, – по существу состоит в создании *временной* (оспариваемой другими фирмами, оперирующими на том же или другом рынке) *локальной монополии*, или конкурентного преимущества. Ведь конкурентное преимущество, согласно ресурсному подходу к фирме, порождается возникновением у фирмы одного или совокупности ресурсов, одной из черт которых выступает их *неимитируемость* (Wernerfelt, 1984; Barney, 1991, 1994 и др.). Неимитируемость ресурса может быть обусловлена разными причинами, наиболее значимыми среди которых являются уникальность самого ресурса и ограниченность когнитивных (прежде всего, креативных) способностей конкурентов. Примером первого варианта могут служить люди с исключительными способностями («звезды»), за привлечение которых фирмы разворачивают настоящие битвы, примером второго – трудности осуществления реконструкции (обратного инжиниринга, reverse engineering) технологии изготовления некоторого товара, успешно продаваемого конкурентом.

Чем оспариваемые локальные монополии (ОЛМ) – конкурентные преимущества, создаваемые и разрушаемые посредством КД в процессах конкуренции, – отличаются от «естественных» и административных монополий? Основное отличие заключается в том, что на путях к преодолению первых нет экономических или административных барьеров, и *любое* предпринимательское КД, создающее конкурентное преимущество его актору, преодолевает ОЛМ. Наиболее надежный способ преодоления естественной монополии – изобретение технологии, создающей конкурентное преимущество у изобретателя. Хрестоматийным примером такого преодоления «естественной» монополии проводной телефонии было, как известно, изобретение мобильных телефонов, между провайдерами услуг которых (сетями) развернулась интенсивная конкуренция. Для преодоления административной монополии иных способов, кроме изменения формальных и неформальных институтов, очевидно, нет. Таким образом, и формирование, и разрушение ОЛМ оказывается содержанием конкурентного процесса. Например, именно необходимость обеспечения *оспариваемости* монополии (возможности лишить конкурента его преимущества) обусловливает законодательные ограничения сроков действия исключительных прав интеллектуальной собственности, фиксируемых патентами.

[6] Здесь и далее выражение «действие фирмы» мы используем как *сокращение* для более точного выражения «действия менеджеров и работников фирмы», поскольку только индивиды обладают способностью действовать, иметь цели и интересы, предпочтения и т.п. (Weber, 1968, p. 13).

[7] Р. Джейкобсон определял конкурентное действие как любой новый ход на рынке, который подрывает *status quo* рыночного процесса (Jacobson, 1992, p. 787). Статья (Smith et al., 1989) была одной из первых, где конкурентная стратегия фирмы трактовалась как последовательность конкурентных действий и ответов на действия конкурентов.

Если фирма стала обладателем конкурентного преимущества, проистекающего из наличия у нее неимитируемого ресурса, которое привлекло к ней покупателей, ранее приобретавших нужный им товар у других продавцов, то ответом последних на такое КД (формирование неимитируемого ресурса) становится поиск *функциональных аналогов* подобного ресурса, порождающих у них свои конкурентные преимущества, вполне возможно, совсем иной природы, но отвлекающих покупателей от товаров конкурента. Легко видеть, что поиск таких функциональных аналогов представляет собой не что иное как *предпринимательство*. Действительно, согласно позиции И. Кирцнера, именно акты предпринимательского открытия незамеченных возможностей получения прибыли являются сущностной чертой конкурентного процесса (Kirzner, 1997). Здесь важно подчеркнуть, что предпринимательские действия не исчерпываются технологическими или продуктовыми инновациями, они возможны в отношении создания и трансформации *всех видов ресурсов*, включая организационные и отношенческие.

В силу разнородности ресурсов и способностей, фирмы располагают разными возможностями и разнообразием осуществимых КД, их разными «репертуарами» или «портфелями». Эмпирические исследования продемонстрировали наличие положительной связи между разнообразием и частотой осуществления КД фирмой (конкурентной агрессивностью) и ее финансовой эффективностью (Ferrier et al., 1999; Siggelkow, 2001; Lee & Han, 2015).

Конкурентная агрессивность является одной из пяти составляющих такого конструкта, как *предпринимательская ориентация* фирмы[8] (Lumpkin & Dess, 1996, p. 136), важнейшим поведенческим проявлением которой выступает активный вход на новые рынки: «Сущностным действием в предпринимательстве является новый вход в рынок (new entry). Он может быть выполнен посредством входа на новый или уже существующий рынок с новыми или уже существующими продуктами или услугами. Новый вход – это запуск нового начинания (new venture), либо через созданную фирму (start-up firm), либо через существующую фирму, либо через внутрикорпоративное начинание (internal corporate venturing)... Новый вход, таким образом, – центральная идея, лежащая в основе понятия предпринимательства... Предпринимательская ориентация означает процессы, практики и действия по принятию решений, которые ведут к новым входам» (Ibid.).

Значимость внутрикорпоративного предпринимательства как основы формирования и реализации конкурентной стратегии была показана Р. Бургельманом (Burgelman, 1983), подчеркнувшим его важность не только на высшем, но и на среднем уровне менеджеров. Соответственно, корпоративная предпринимательская стратегия – это «направляемое некоторым в***и***дением (a vision-directed) и распространенное по всей организации предпринимательское поведение, целенаправленно и непрерывно обновляющее организацию и определяющее разнообразие ее действий посредством осознания и использования предпринимательских возможностей» (Ireland et al., 2009, p. 21).

Из приведенной связки конструктов, используемых в литературе по менеджменту, и предложенного понимания конкуренции логически следует, что наличие у фирмы предпринимательской ориентации должно быть положительно связано с ее конкурентными успехами. И действительно, мета-анализ 37 эмпирических исследований, направленных на выявление подобных связей, подтвердил такую связь (Rauch et al., 2009).

Конкурентные действия, будучи по своей природе предпринимательскими, не могут не отличаться значительным разнообразием и нестандартностью. Так, широкое распространение получили различные формы *кооперации* с конкурентами, получившие название коопкуренции (Brandenburger & Nalebuff, 1996) и определяемые как «парадоксальные отношения между двумя или более акторами, безотносительно к тому, находятся ли они в горизонтальных или вертикальных отношениях, одновре-

[8] Остальные четыре – автономность, инновационность, принятие рисков, активность (proactiveness).

менно включенными в кооперативные и конкурентные взаимодействия» (Bengtsson & Kock, 2014, p. 180). Другой пример – объявление фирмой себя «социально ответственной», с целью получения конкурентного преимущества в сегменте социально-ответственных покупателей (Bagnoli & Watts, 2003; Siegel & Vitaliano, 2007).

Можно ли, тем не менее, дать КД обобщенную характеристику структурного, а не функционального характера? Исходя из задач этой статьи, каждое КД можно охарактеризовать с точки зрения его результатов – непосредственных и конечных (внешних эффектов), а также издержек его осуществления.

Непосредственные результаты касаются двух субъектов: актора, осуществившего КД, – $Р_А$, и его конкурента (конкурентов), – $Р_К$. Для *успешного* КД (выгоды от которого для актора превышают его издержки) $Р_А$ положителен, в то время как $Р_К$ отрицателен (конкурент несет издержки).

Конечные результаты, инициируемые непосредственными, относятся как к самому актору и его конкуренту, так и к субъектам, находящимся вне пары «актор/конкурент». Механизм их возникновения опирается на информацию, получаемую субъектами рынка относительно непосредственных результатов, включает их способности предвидения последствий осуществленного КД и мотивацию избежать потери и/или получить выгоды. Тем самым, узнав об осуществленном успешном КД, потенциальные будущие «жертвы» его повторения *понуждаются* к поиску своих «ответных» предпринимательских КД во избежание будущих ожидаемых потерь. Другими словами, *инициативное* предпринимательство актора, осуществившего успешное КД, генерирует *вынужденное* предпринимательское поведение субъектов, предполагающих (или ожидающих), что это КД будет повторено против них[9]. Кроме того, часть субъектов рынка, получив информацию о прямых результатах КД, могут обнаружить новые возможности получения прибыли, которые ранее отсутствовали, что создает основу для их инициативного корпоративного предпринимательского действия. Очевидно, конкурентный процесс состоит в постоянном функционировании упомянутого механизма.

Отсюда следует, что положительное для роста экономики и благосостояния потребителей влияние конкуренции является не чем иным как *экстерналией* успешных КД. Как таковая, конкуренция, безусловно, приносит *ущерб* проигравшим, но ее *совокупные* внешние эффекты *превышают* совокупные ущербы[10].

Именно последнее обстоятельство лежит в основе «стандартного» объяснения того, почему иски о компенсации понесенных потерь проигравших конкурентов (в отличие от исков пострадавших от нарушений АМЗ) не рассматриваются судами: чистая социальная выгода от конкуренции превышает потери проигравшего (см., например: Posner, 2003, pp. 185–186). Однако это объяснение вызывает сомнения: во-первых, оно требует всякий раз эмпирического доказательства упомянутого превышения, что технически достаточно сложно; во-вторых, оставляет место для критики с позиций справедливости: для проигравшего конкурента тот факт, что кто-то другой получил большие выгоды, отнюдь не оправдывает его личные потери благосостояния.

Более корректным, с нашей точки зрения, является иное объяснение отказа в компенсации потерь проигравших конкурентов, содержащееся в другом месте книги Р. Познера: «если промышленность США понесла ущерб в результате того, что японская фирма продает по цене, равной ее предельным издержкам, то этот ущерб американская промышленность *нанесла себе сама* (курсив мой, – В.Т.) в результате неспособ-

[9] О различии инициативного (opportunity-based) и вынужденного (necessity-based) предпринимательства см. (Reynolds et al., 2002, p. 16).

[10] Например, эмпирический анализ показал, что между входом на рынок новых фирм и ростом производительности и инновационности фирм-инкумбентов существует определенная связь: снижение барьеров входа положительно сказывается на фирмах, близких к границе технологических возможностей. Что же касается фирм-инкумбентов, расположенных далеко от этой границы, рост угрозы входа зарубежных фирм сокращает их горизонт ожидаемой продолжительности существования (Aghion & Bessonova, 2006). Тем самым, снижение издержек входа и повышение уровня конкуренции ведет к общему росту технологического уровня отрасли.

ности американских фирм либо к минимизации своих издержек, либо к конкуренции» (Posner, 2003, p. 315). К этому нужно добавить и еще один аргумент: выплата компенсаций проигравшим в конкуренции означала бы *сдерживание* конкурентного процесса, поскольку лишала бы фирмы стимулов к вынужденному предпринимательству в поисках ответов на КД других фирм.

Институциональная структура производства конкуренции

Р. Коуз в лекции на церемонии вручения ему премии памяти Нобеля 9 декабря 1991 г. (Coase, 1992) фактически ввел понятие институциональной структуры производства (ИСП), хотя и не дал ему явного определения. Тем не менее оно достаточно широко используется в литературе для обозначения, вслед за Коузом, множества институтов как части институциональной среды, влияющих на издержки и выгоды производства какой-либо продукции, поощряя или подавляя соответствующую активность экономических агентов[11].

В период до принятия в Канаде и США первых антимонопольных актов, ИСП конкуренции не отличалась от ИСП экономик в целом: КД осуществлялись в рамках тех же формальных и неформальных правил, которые существовали на рынках. Формальные правила в основном были представлены законодательством, регулировавшим контрактные отношения (поскольку конкуренция в то время связывалась в первую очередь со сферой торговли), неформальные составляли обычаи делового оборота, нарушение которых могло повлечь за собой различные санкции, вплоть до бойкота нарушителя.

ИСП конкуренции усложнилась с расширением вмешательства государства в экономику в форме введения различного рода регуляций. В США, например, в рамках Нового курса Ф.Д. Рузвельта в 1933 г. был принят закон о восстановлении национальной промышленности. Его идея заключалась в том, чтобы организовать каждую отрасль так, чтобы фирмы, действуя в сотрудничестве друг с другом, с правительством и профсоюзами, ограничили бы конкуренцию и повысили цены так, чтобы получать излишек производителя, который использовали бы на рост зарплат с целью повышения покупательной способности и спроса, за счет чего получили бы средства для расширения производства, необходимого для удовлетворения спроса. Тем самым, в значительной части экономики – сельском хозяйстве, финансах, транспорте, энергетике и связи – конкуренция была значительно ограничена посредством запрета или ограничения входа на рынки новых игроков, регулирования цен, а также субсидирования части потребителей за счет других (Ginsburg, 2009, p. 2–3). Упомянутый закон был вскоре (1935 г.) решением Верховного Суда признан неконституционным, однако его влияние продолжается (и расширяется) во многих странах и в наше время. Самый яркий пример – проведение (почти повсеместно) промышленной политики (явной или неявной), создающей преимущества тем или иным секторам и сферам экономики и неравные условия конкуренции за деньги покупателей.

Таким образом, ИСП конкуренции в настоящее время такова, что разнообразие КД ограничено не только АМЗ, но и значительным числом регуляций, непосредственно не затрагивающих конкурентные процессы, но косвенно влияющими на возможности их осуществления.

Свойства конкуренции как экономического блага

Итак, конкуренция как совокупность КД производится частными производителями – субъектами рынка, а ее прямые результаты «потребляются» частными потребителями – также субъектами рынка. Влияние на определенного конкурента конкретного КД («потребление» им этих результатов) не распространяется *непосредственно* на

[11] Э. Росси предложил расширить содержание этого понятия, включив в него также и *внутрифирменные* институты, влияющие на издержки и выгоды (Rossi, 2015).

других, так что конкуренция как благо состязательна в потреблении; для того, чтобы исключить кого-либо из-под влияния конкуренции, достаточно сделать такого субъекта рынка административной монополией. Тем самым, «элементарная частица» конкуренции – конкурентное действие – обладает свойствами *частного* блага.

Наличие у конкуренции экстерналий, через которые, собственно говоря, и проявляется ее в целом положительное влияние на развитие экономики, позволяет трактовать ее как *социально-значимое* благо: согласно определению Р. Масгрейва, это блага, которые «рассматриваются как столь значимые (so meritorious), что их удовлетворение обеспечивается посредством государственного бюджета и платы за частных потребителей» (Musgrave, 1959, p. 13). Разумеется, государства не платят из бюджета за конкуренцию как таковую, однако они финансируют работу антимонопольных органов власти, наказывающих тех субъектов рынка, кто, по их мнению, нарушил АМЗ.

Объявление того или иного блага социально-значимым является следствием политического решения, перераспределяющего выгоды и издержки от одной группы к другой. Иными словами, социальная значимость блага определяется весьма произвольно, и последствия производства или потребления частного блага, благоприятные для одних, вовсе не являются таковыми для других: проигравшие в конкурентной борьбе несут прямые издержки; уровень конкуренции, превышающий некоторый порог, обусловливает замедление инновационных процессов (Aghion et al., 2005); высокое конкурентное давление подталкивает фирмы к неэтичному или просто преступному поведению (Shleifer, 2004); принятие Акта Шермана, как показывает эмпирический анализ, препятствовало экономическому развитию отраслей, подпавших под его действие (DiLorenzo, 1985); конкуренция может вести к снижению качества продукции (Ezrachi and Stucke, 2015), особенно при производстве доверительных благ (Acemoglu et al., 2008).

В этой связи уместно вспомнить высказывание К. Викселя, сделанное им более века назад: «если любые государственные расходы должны быть оправданными, являются ли они вновь предложенными или уже существующими, должно быть в целом предположено, что эти расходы как таковые, независимо от средств покрытия этих издержек, направлены на деятельность, полезную обществу в целом, что осознано всеми классами без исключения. Если это не так, если большая или меньшая часть сообщества была безразлична или даже возражала против предложенной деятельности государства, тогда я не в состоянии понять, как последняя может быть рассмотрена как удовлетворяющая коллективную потребность в строгом смысле слова. Если такая деятельность вообще должна быть предпринята, она должна быть до времени *оставлена частной инициативе* (курсив мой, – В.Т.). Представляется вопиюще несправедливым (blatant injustice), если кого-то будут принуждать участвовать в издержках некоторой деятельности, которая не соответствует его интересам или даже диаметрально противоположна им» (Wicksell, 1896, p. 89; цит. по.: Krepelka, 2007, p. 23).

Практические следствия

Разумеется, наивным было бы полагать, что правительства множества стран, принявших АМЗ, вдруг откажутся от него. Кроме того, и полная монополизация экономики вовсе не является средством повышения ее эффективности и благосостояния потребителей. Ведь критики АМЗ подчеркивают только *возможность* того, что единственная фирма отрасли не будет заниматься хищническим ценообразованием, снижением качества продукции и т.п., отнюдь не утверждая, что она *обязательно* будет вести себя так, как вела бы в условиях существования конкуренции. Поэтому обеспечение условия для производства в экономике такого блага, как конкуренция, вполне можно считать одной из охранительных функций государства.

Вопрос, однако, заключается в том, *что именно* и *как* подлежит защите, как выявляются *угрозы* конкуренции, каковы *индикаторы* возникновения таких угроз.

Предложенный в этой статье подход выдвигает на первый план такой индикатор угрозы конкуренции, как *проблематичность осуществления* КД, одинаково и инициативных, и ответных, причем ограничение возможности *не их изобретения* (это вопрос компетенций субъекта рынка), а их *выполнения*.

В чем может проявляться упомянутая проблематичность? Прежде всего, это трудности *новых входов* и *новых начинаний*, о которых шла речь выше, существование препятствий институционального, инфраструктурного или финансового характера, всего того, что вбирает в себя индекс экономической свободы (Index of Economic Freedom) (Gwartney et al., 2015). Подчеркнем, что речь идет *не только* об административных ограничениях или барьерах входа: индекс экономической свободы включает такие компоненты как размер государственных расходов и взимаемых налогов, масштабы государственного владения предприятиями; свобода международной торговли; уровень зарегулированности рынков; свобода доступа к устойчивой валюте; уровень защиты прав собственности[12]. Например, в РФ низкий уровень развития финансовых рынков создает трудности кредитования малого бизнеса, который «неинтересен» крупным банкам; низкий уровень защиты прав собственности ограничивает стимулы к росту малых и средних фирм, к креативному поиску КД, и т.д.

Другой возможный источник информации об угрозах конкуренции – это частные заявления (иски), но не об ущербах от разрешенных КД (их необоснованность рассмотрена выше), а об их последствиях в виде *препятствий для осуществления ответных КД*. В настоящее время совокупность практик, ограничивающих конкуренцию, достаточно хорошо известна это монополизация, сговоры, образование картелей, фиксация цен, мошенничество на торгах, связывание товаров при продаже, отказ от сделок, групповой бойкот, территориальное разделение сфер влияния, хищническое ценообразование и др. Однако, как было показано, успешные КД чаще всего суть следствия предпринимательской *изобретательности*, так что формирование закрытых списков запрещенных конкурентных практик вряд ли может быть продуктивным. Поэтому опора на субъектов рынка как поставщиков информации об ограничении конкуренции может оказаться достаточно действенной.

Разумеется, важно адвокатирование понимания конкуренции как совокупности КД и угроз конкуренции как ограничений возможностей их осуществления: без широкого распространения информации о таком подходе субъекты рынка, ставшие объектами подобных ограничений, вряд ли начнут активно выявлять эти ограничения и их причины.

В целом, как представляется, предложенный подход к выявлению угроз конкуренции расширяет существующие ныне подходы и позволяет получить более адекватную практике бизнеса картину состояния дел в области защиты и развития конкуренции.

Литература/References

Acemoglu, D., Kremer, M., and Mian, A. 2008. Incentives in markets, firms, and governments. *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 24, is. 2, 273–306.

Aghion, P., and Bessonova, E. 2006. On Entry and Growth: Theory and Evidence. *Revue de l'OFCE*, vol. 97 bis., is. 5, 259–278.

Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R., and Howitt, P. 2005. Competition and Innovation: An Inverted-U Relationship. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 120, no. 2, 701–728.

Armentano, D. T. 1999. *Antitrust: The Case for Repeal*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.

Armstrong, M. 2008. Interactions between Competition and Consumer Policy. *Competition Policy International*, vol. 4, no. 1, 97–147.

[12] Такой индекс может быть рассчитан не только для стран, но и для их частей (регионов).

Aydin, U., and Büthe, T. 2015. *Success and Limits of Competition Law & Policy in Developing Countries: Explaining Variations in Outcomes, Exploring Possibilities and Limits*. Paper presented at the Workshop «Competition Law and Policy in Developing Countries». Duke University, 4 May 2015 (http://kenan.ethics.duke.edu/wp-content/blogs.dir/2/files/2015/04/AydinButhe_SuccessAndLimits_2015-04-27.pdf).

Bagnoli, M., and Watts, S. 2003. Selling to Socially Responsible Consumers: Competition and the Private Provision of Public Goods. *Journal of Economics and Management Strategy*, vol. 12, is. 3, 419–445.

Barney, J. B. 1994. Bringing Managers Back In: A Resource-Based Analysis of the Role of Managers in Creating and Sustaining Competitive Advantages for Firms, pp. 1–36 / In: Malm, A. T. (ed.) *Does management matter? On competencies and competitive advantage*. The 1994 Crawford lectures. Lund, Sweden: Institute of Economic Research, Lund University.

Barney, J. B. 1991. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, vol. 17, no. 1, 99–120.

Bengtsson, M., and Kock, S. 2014. Coopetition — Quo vadis? Past accomplishments and future challenges. *Industrial Marketing Management*, vol. 43, is. 2, 180–188.

Blaug, M. 2001. Is competition such a good thing? Static efficiency versus dynamic efficiency. *Review of Industrial Organization*, vol. 19, is. 1, 37–48.

Brandenburger, A. M., and Nalebuff, B. J. 1996. *Co-optetition*. New York: Doubleday.

Buccirossi, P., Ciari, L., Duso, T., Spagnolo, G., and Vitale, C. (2013). Competition Policy and Productivity Growth: An Empirical Assessment. *Review of Economics and Statistics*, vol. 95, no. 4, 1324–1336.

Burgelman, R. A. 1983. Corporate Entrepreneurship and Strategic Management: Insights from a Process Study. *Management Science*, vol. 29, no. 12, 1349–1364.

Büthe, T. (2015). The Politics of Market Competition: Trade and Antitrust in a Global Economy, pp. 213–232 / In: Martin, L. (ed.) *Oxford Handbook of the Political Economy of International Trade*. New York: Oxford University Press.

Cooter, R. D. 1996. The Theory of Market Modernization of Law. *International Review of Law and Economics*, vol. 16, is. 2, 141–172.

Coase, R. H. (1992). The Institutional Structure of Production. *American Economic Review*, vol. 82, is. 4, 713–719.

DiLorenzo, T. J. 1985. The origins of antitrust: an interest-group perspective. *International Review of Law and Economics*, vol. 5, is. 1, 73–90.

Emmert, F., Kronthaler, F., and Stephan, J. F. 2005. *Analysis of Statements Made in Favour of and Against the Adoption of Competition Law in Developing and Transition Economies* (June 1, 2005). Halle Institut für Wirtschaftsforschung, Sonderheft 2005/1 (SSRN: http://ssrn.com/abstract=2341766).

Ezrachi, A., and Stucke, M. E. 2015. The Curious Case of Competition and Quality. *Journal of Antitrust Enforcement*, vol. 3, is. 2, 227–257.

Ferrier, W. J., Smith, K. G., and Grimm, C. M. 1999. The role of competitive action in market share erosion and industry dethronement: a study of industry leaders and challengers. *Academy of Management Journal*, vol. 42, no. 4, 372–388.

Fog, A. 2013. *Towards a universal theory of competition and selection*. Technical University of Denmark. July 4 (http://www.agner.org/cultsel/universal_competition_theory.pdf).

Foss, N. J. 2000. The Dangers and Attractions of Theoretical Eclecticism. *Journal of Macromarketing*, vol. 20, no. 1, 65–67.

Ginsburg, D. 2009. Synthetic competition, pp. 1–19 / In: Leveque, F., and Shelanski, H. (eds.) *Antitrust and regulation in the EU and US*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Godek, P. E. (1992). One U.S Export Eastern Europe Does Not Need. *Regulation*, vol. 15, no. 1–2, 20–21.

Gwartney, J., Lawson, R., and Hall, J. 2015. *Economic Freedom of the World: 2015 Annual Report*. Fraser Institute (http://www.freetheworld.com/2015/economic-freedom-of-the-world-2015.pdf).

Hodgson, G. M. 2000. The Marketing of Wisdom: Resource-Advantage Theory. *Journal of Macromarketing*, vol. 20, no. 1, 68–72.

Hoekman, B., and Mavroidis, P. C. 2002. *Economic Development, Competition Policy and the World Trade Organization*. World Bank Policy Research Working Paper 2917, October.

Hunt, S. D. 2000. *A General Theory of Competition: Resources, Competences, Productivity, Economic Growth*. Thousand Oaks, London and New Delhi: Sage Publications.

Ireland, R. D., Covin, J. G., and Kuratko, D. F. 2009. Conceptualizing corporate entrepreneurship strategy. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 33, is. 1, 19–46.

Jacobson, R. 1992. The "Austrian" school of strategy. *Academy of Management Review*, vol. 17, no. 4, 782–807.

Kaufman, B. 2013. The optimal level of market competition: neoclassical and new institutional conclusions critiqued and reformulated. *Journal of Economic Issues*, vol. 47, is. 3, 639–672.

Kirzner, I. 1997. Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, vol. 35, no. 1, 60–85.

Kolasky, W. J. 2004. What Is Competition? A Comparison of U.S. and European Perspectives. *Antitrust Bulletin*, vol. 49, no. 1–2, 29–53.

Krepelka, J. 2007. *Public Goods and Private Preferences: Are They Reconcilable*? University of Geneva, March (www.jankrepelka.com/p/Public_Goods_and_Private_Preferences.pdf).

Lee, J. J., and Han, Y. 2015. Frequency and Variety on Strategic Action Portfolios. *Journal of Global Business Management*, vol. 11, no. 1, 121–133.

Lumpkin, G. T., Dess, G. G. 1996. Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, vol. 21, no. 1, 135–172.

Musgrave, R. 1959. *The Theory of Public Finance*. New York: McGraw-Hill.

Posner, R. A. 2003. *Economic Analysis of Law*. New York: Aspen Publishers.

Rauch, A., Wiklund, J., Frese, M., and Lumpkin, G. T. 2009. Entrepreneurial Orientation and Business Performance: Cumulative Empirical Evidence. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, vol. 33, no. 3, 761–787.

Reynolds, P. D., Bygrave, W. D., Autio, E., Cox, L. W., and Hay, M. 2002. *Global Entrepreneurship Monitor*. London: Babson College, London Business School and Kauffman Foundation.

Rossi, E. 2015. The institutional structure of production revisited. *Journal of Institutional Economics*, vol. 11, is. 2, 301–327.

Saviotti, P.P., and Krafft, J. 2004. *Towards a generalised definition of competition*. Paper presented at DRUID Summer Conference «Industrial Dynamics, Innovation and Development». Elsinore, Denmark, June14–16, 2004.

Savitt, R. 2000. A Philosophical Essay about A General Theory of Competition: Resources, Competences, Productivity, Economic Growth. *Journal of Macromarketing*, vol. 20, no. 1, 73–76.

Shleifer, A. 2004. Does Competition Destroy Ethical Behavior? *American Economic Review*, vol. 94, no. 2, 414-418.

Siegel, D., and Vitaliano, D. 2007. An Empirical Analysis of the Strategic Use of Corporate Social Responsibility. *Journal of Economics and Management Strategy*, vol. 16, is. 3, 773–792.

Siggelkow, N. 2001. Change in the presence of fit: the rise, the fall, and the renaissance of Liz Claiborne. *Academy of Management Journal*, vol. 44, no. 4, 838–857.

Smith, K. G., Grimm, C., and Chen, M. 1989. Predictors of response time to competitive strategic actions: Preliminary theory and evidence. *Journal of Business Research*, vol. 18, is. 3, 245–259.

Stucke, M. E. 2013. Is competition always good? *Journal of Antitrust Enforcement*, vol. 1, no. 1, 162–197.

Voigt, S. 2009. The effects of competition policy on development – cross-country evidence using four new indicators. *Journal of Development Studies*, vol. 45, is. 8, 1225–1248.

Waked, D. 2008. Competition law in the developing world: The why and how of adoption and its implications for international competition law. *Global Antitrust Review*, is. 1, 69–96.

Weber, M. 1968. *Economy and Society*. Berkeley: University of California Press.

Wernerfelt, B. 1984. A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, vol. 5, no. 2, 171–180.

Wicksell, K. 1958. A New Principle of Just Taxation (1896), pp. 72–118 / In: Musgrave, R. A., and Peacock, A. T. (eds.) *Classics in the Theory of Public Finance*. London: Macmillan.

DOI: 10.18522/2073-6606-2017-15-1-29-43

ПЛАНИРОВАНИЕ В ЭКОНОМИКЕ XXI ВЕКА: КАКОЕ И ДЛЯ ЧЕГО?

Александр Владимирович Бузгалин,
доктор экономических наук, профессор,
профессор экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова,
визит-профессор Пекинского государственного университета,
г. Москва, Россия,
e-mail: buzgalin@mail.ru;

Андрей Иванович Колганов,
доктор экономических наук, профессор,
зав. лабораторией сравнительного анализа экономических систем
экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова,
г. Москва, Россия,
e-mail: onaglo@mail.ru

TERRA ECONOMICUS ✧ 2017 Том 15 № 1

Авторы раскрывают потенциал селективного планирования в современной рыночной экономике и отвечают на критику в адрес их публикаций со стороны О.Ю. Мамедова[1]. В статье показано, что планирование в современной рыночной экономике качественно отлично от планирования в СССР, хотя и может использовать некоторые его достижения. В экономике позднего капитализма планирование, предполагающее выделение общенациональных приоритетов и использование косвенных методов в частном секторе и прямых – в государственном, есть одно из эффективных средств модернизации экономики вообще и российской в частности. Такое планирование есть (1) нечто принципиально меньшее, чем советский план, адресованный общественным предприятиям и имеющий по преимуществу обязательный (директивный) характер. Но оно есть вместе с тем (2) нечто принципиально большее, нежели план-прогноз или индикативный план, ибо включает четко определенную систему «правил регулирования» (средств своей реализации), утверждаемую обществом и обязательную для реализации в том пространстве национальной экономики, на которое распространяется регулирование. Кроме того, оно (3) критически синтезирует разрозненные практики прошлого и использует достижения сетевого информационного общества и в этом смысле идет дальше всех прежних опытов планирования. Авторы также доказывают, что не только планирование, но и рынок имеют свои «провалы», причем к последним относятся такие неизбежные спутники рынка, как обман, мошенничество, воровство и т.п. Раскрываются пути снятия таких «провалов» государства, как бюрократизм и коррупция.

Ключевые слова: *планирование; план; рынок; государство; провалы рынка и государства; селективное государственное регулирование; модернизация российской экономики*

[1] См.: Октай Мамедов. 2016. «Троянский конь» директивности // Terra Economicus, т. 14, № 2, с. 6–25. DOI: 10.18522/2073-6606-2016-14-2-6-25.

© А.В. Бузгалин, А.И. Колганов, 2017

PLANNING IN THE ECONOMY OF THE XXI CENTURY: WHAT KIND OF AND WHAT IS IT FOR?

Alexander V. Buzgalin,
Doct. Econ. (DSc), Professor,
Lomonosov Moscow State University,
Moscow, Russia,
Visiting Professor,
Peking University, Beidging, China,
e-mail: buzgalin@mail.ru;

Andrey I. Kolganov,
Doct. Econ. (DSc), Professor,
Chief of Laboratory of the Faculty of Economics,
Lomonosov Moscow State University,
Moscow, Russia,
e-mail: onaglo@mail.ru

The authors describe the potential of selective planning in modern market economy and give respond to Prof. Oktay Mamedov's critique addressed to their publications (see: Oktay Mamedov. 2016. "Trojan horse" of Directive Planning. Terra Economicus, 2016, vol. 14, no. 2, pp. 6–25. DOI: 10.18522/2073-6606-2016-14-2-6-25). In particular, the article shows that planning in modern market economy is qualitatively different from Soviet one, but can use some of its solutions. Planning in the economy of late capitalism can formulate priorities of development and use indirect methods of selective regulation in private sector and direct methods in social sector for realization of priorities and modernization of economy, in particular, Russian. Such planning is, (1) something fundamentally smaller than the Soviet plan, which was addressed to the public enterprises and had mostly mandatory (directive) character. But at the same time it is (2) something essentially more than the plan-forecast and indicative plan because it includes a well-defined system of "regulatory rules" (means of implementing the plan), which is approved by the society and is mandatory for implementation in the area of the national economy, that is subject to regulation. In addition, it (3) critically synthesizes the disparate practices of the past and uses the achievements of network information society, and in this sense, goes beyond all previous experiences of planning. Authors also show that not only plan economy, but the market one has 'failures' as well, including such satellites of the market as deception, fraud, theft. The methods to overcome such 'failures' of the state as bureaucracy and corruption are also shown.

According to the arguments given by the authors the logic of selective economic planning is as follows. Plans can and should fix the democratically elaborated and accepted goals of socio-economic development and propose a set of measures for their implementation. Its tree goals are based on the dialogue of civil society, expert communities, academic and government institutions. Among the goals of social development are a priority for the progress of human qualities, and economic growth, the more purely quantitative, should be considered only as a means to achieve this goal. Means of implementation of the priorities accepted by the society in the modern economy of late capitalism may include indirect regulators addressed most part of the economy (mass production, trade and commercial services, finance, etc.) and a combination of direct and indirect methods to regulate the very limited public sector (mainly education, health, fundamental science, culture, infrastructure).

Direct and indirect methods of regulation are expedient to unite under a single program-plan. The implementation of the selective economic planning assumes that the economy will remain market-capitalist in its basis, because indirect regulators do not cancel the market conjuncture mechanisms, but only correct it.

Keywords: *planning; plan; market; state; failures of market and state; selective state regulation; modernization of Russian economy*

JEL classifications: *0200, P110, P170*

В российской экономике стагнация, в мировой – нарастающие турбулентности, и тема планирования вновь становится актуальной, превращаясь в один из центральных вопросов в экономических дискуссиях.

Когда-то, в последние годы существования СССР, планирование стало предметом все более активной критики как якобы неизбежно бюрократический механизм, неразрывно связанный с авторитарной политической системой, бюрократизмом и «экономикой дефицита».

Четверть века спустя, после целой эпохи экспансии неолиберализма в мире и попыток внедрить свободный рынок в России, наступает новая волна: экономисты все более разочаровываются в том, что невидимая рука рынка указывает в должном направлении – направлении прогресса Человека и Общества, развивающихся в гармонии с природой и с самими собой (см., напр.: Kotz, 2015; Solow, 2013). Как следствие, вновь поднимается тема планирования, к чему прямое отношение имеет серия публикаций авторов этого текста и наших коллег (Бузгалин и Колганов, 2016a; 2016b; 2016c; 2016d; Бузгалин, 2016).

Естественно, что этот новый импульс не мог не остаться без ответа со стороны сторонников максимально возможного ограничения роли государства в экономике. Этот ответ последовал, и мы благодарны О.Ю. Мамедову за системную и аргументированную критику наших текстов, представляющую собой своего рода "энциклопедию" аргументов противников народнохозяйственного планирования (Мамедов, 2016).

1. Прояснение позиции: о каком планировании идет речь?

Спор о терминах в науке обычно бывает бесплоден, но некоторые уточнения содержания используемых понятий важны. Итак, *что же мы понимаем под планированием*?

Критикуя нас, О.Ю. Мамедов пишет: «Соглашаясь с достоинствами всех видов планирования, мы отказываем в них только *макроэкономическому планированию*» (Мамедов, 2016, с. 9). Но, строго говоря, в нашей статье вообще не идет речь о макроэкономическом планировании. Мы не говорим о планировании макроэкономических показателей: объема и прироста ВВП, уровня инфляции, объема денежной массы, ставки процента, торгового и платежного баланса и т.д. Если же под макроэкономическим планированием подразумевается планирование в народнохозяйственном масштабе, то не надо подменять термины, ибо различия двух названных понятий не пустяковы: под первым в современной экономической теории обычно подразумевают макроэкономические прогнозы (на что мы, кстати, указываем в своих текстах специально), под вторым – собственно *планирование национальной экономики*.

Вот с этим-то видом планирования и предстоит нам разбираться.

Итак, оставим спор о терминах, ибо различия в понимании термина «макроэкономическое планирование» не избавляют нас от необходимости разбираться с природой планирования на общенациональном уровне, как бы мы его не называли. Обращаясь к

анализу последнего, нам, совершенно справедливо, указывают на то, что планирование бывает разное: бывает директивное, а бывает индикативное.

Напомним читателю нашу позицию. Прежде всего, мы пишем о возможности и необходимости развития планирования в современной рыночной экономике, которую мы, опираясь на разработки наших предшественников, называем «поздним капитализмом» (см.: Mandel, 1975; Jameson, 1991). В *такой* экономике, а отнюдь не в советской экономике эпохи сталинизма, народнохозяйственное планирование может быть разным и на практике является разным.

Во-первых, и мы об этом постоянно пишем, на протяжении XX – начала XXI вв. и страны «центра», и страны «периферии» использовали и используют индикативное планирование (см., напр.: Balassa, 1990), против которого наши оппоненты как правило не возражают.

Во-вторых, откроем «великую тайну»: в современной рыночной экономике есть и директивное планирование, которое, понятное дело, ограничивается теми сферами экономики, которые работают не на рыночных принципах, а такие сферы есть, и мы к этому вопросу еще вернемся.

Мы в своих текстах начинаем с анализа *опыта* развития этих видов планирования в *рыночных* экономиках, показываем (со статистикой в руках) их позитивное влияние на решение задач модернизации национальных экономик в самых разных странах: от Южной Кореи середины прошлого века (Kuznets, 1990) до послевоенной Франции (Cazes, 1990; Rosser and Rosser, 2004), Японии (Sato, 1990) и Скандинавских стран начала нынешнего столетия (подробнее см.: Бузгалин и Колганов, 2016b, с. 11–16). Обобщая этот опыт и сравнивая его с опытом СССР эпохи НЭПа (когда у нас еще не было народнохозяйственного директивного планирования) мы делаем вывод о целесообразности развития в современных условиях вообще и в нынешней России, в частности, селективного планирования, включающего ряд параметров. Приведем для ясности фрагмент одной из наших статей:

«Итак, авторы предлагают использовать в экономике позднего капитализма вообще и в современной российской экономике, в частности, «систему отношений и институтов, которые мы (с целью избежать отождествлений, с одной стороны, с прогнозами, а с другой – с директивным советским планированием) назовем ***селективным*** *(т.е. избирательным и ограниченным по методам и сферам применения)* ***планированием.*** Его системное качество – определение обществом и утверждение государством на определенный период четко зафиксированных *целей* и основных «*правил игры*» в области косвенного (для частного сектора) и прямого (для общественного сектора) регулирования той *части* национальной экономики, на которую распространяется общественное регулирование.

Существенно, что такое планирование осуществляется в остающейся по преимуществу *рыночно-капиталистической*, базирующейся главным образом на *частной собственности* экономике и *двояко ограничено*: как по масштабу, так и по кругу средств воздействия (в сфере частного бизнеса они остаются только косвенными).

Такое планирование есть (1) нечто принципиально *меньшее*, чем советский план, адресованный общественным предприятиям и имеющий по преимуществу обязательный (директивный) характер. Но оно есть вместе с тем (2) нечто принципиально *большее*, нежели план-прогноз или индикативный план, ибо включает четко определенную систему «правил регулирования» (средств своей реализации), утверждаемую обществом и обязательную для реализации в том пространстве национальной экономики, на которое распространяется регулирование. Кроме того, оно (3) критически *синтезирует* разрозненные практики прошлого и использует достижения сетевого информационного общества и в этом смысле идет *дальше* всех прежних опытов планирования» (Бузгалин и Колганов, 2016d, с. 36–37).

Так что, предлагаем мы всеобъемлющее директивное планирование? Очевидно, что нет.

Так почему же нас так активно критикуют за то, чего мы не предлагаем?

Ответ кроется в контекстах наших текстов. И это не постмодернистская игра с терминами. Наши оппоненты совершенно справедливо чувствуют, что основной пафос нашей статьи направлен на елико возможное (не выходя за рамки капиталистического способа производства) ограничение механизмов действия свободной рыночной конкуренции, на ограничение гегемонии капитала и повышение роли в экономике регулирующих действий общества. И именно против этого выступает наш критик. Что ж, эта позиция хорошо известна, но в споре, как известно, важны не декларации, а аргументы. Рассмотрим последние повнимательнее.

2. Возможна ли нерыночная экономика?

Один из ключевых методологических аргументов нашего критика состоит в следующем: «Необходимость и неизбежность в обозримой исторической перспективе *государственной* организации общественной жизни и общественного производства, организации, обладающей не экономической, а надстроечной природой, организации, генерируемой из сферы, находящейся *за* пределами экономики, – вот в чем мы усматриваем опасность «внеэкономического» планирования для экономики» (Мамедов, 2016. С. 9).

Этот тезис, в свою очередь, прямо сопряжен с еще одним: «**субъектом макроэкономического планирования может выступать *только государство»*** (там же).

Оба утверждения, однако, неверны, хотя и кажутся многим очевидными.

Начнем с того, что никакая экономическая деятельность никогда не осуществлялась и не осуществляется вне волевых форм. На поверхности явлений рыночная трансакция есть не что иное, как юридический договор, а реальный актор (действующее лицо), вступающий в отношения на рынке от имени фирмы, есть юридическое лицо, полномочия которого подтверждаются соответствующим правовым документом, принимаемым на основе определенной правовой (по форме) процедуры. Означает ли это, что корпорация не есть экономический актор? То же можно сказать и о малом бизнесе и даже о домохозяйстве.

Точно так же и с государством. На поверхности явлений это политический институт, уполномоченный гражданами на определенные экономические действия в рамках определенных правовых процедур, что и зафиксировано в соответствующих правовых документах (Конституция и т.п.). Но из этого отнюдь не следует, что этот институт не вступает от имени общества в определенные экономические отношения. Даже если на время абстрагироваться от планирования, легко вспомнить, что государство в любой стране является собственником некоторого круга предприятий-товаропроизводителей, что оно осуществляет государственные закупки и иные действия, затрагивающие движение от 30–35 (в США) до 45–50 (в Западной Европе) процентов ВВП. Достаточно общеизвестно и то, что никакие хозяйственные решения не принимаются без учета внеэкономических факторов, на них влияющих, и их внеэкономических последствий. И здесь государство играло, играет, и будет играть весьма существенную роль (см., напр. (Levy, 2006), где представлен обширный анализ форм государственного участия в экономике на различных стадиях эволюции позднего капитализма). Более того, цели экономической деятельности человека вообще носят принципиально внеэкономический характер. Внеэкономическое вмешательство может быть пагубным, а может быть жизненно необходимым для экономики. Поэтому усматривать некую катастрофу в самой по себе возможности внеэкономического влияния на экономику, по меньшей мере, странно.

Гораздо более сложным является вопрос о том, *является ли планирование экономической деятельностью*. Если под экономикой в соответствии с традициями неоклассики подразумевать исключительно рыночные трансакции, то ответ, несомненно, будет отрицательным. Но если понятие «экономика» определять в рамках классической

политико-экономической парадигмы, то тогда мы можем сказать, что экономика – это система производственных отношений, диалектически связанных с определенной системой производительных сил и проявляющихся как определенная система волевых отношений и институтов. Соответственно, производственные отношения в рамках этой парадигмы определяются как объективные отношения, в которые люди вступают в процессе общественного производства, обмена, распределения и потребления благ.

Спрашивается: вступают ли люди в общественные отношения в процессе производства, осуществляемого при помощи планирования?

Спор на эту тему начался едва ли не сто лет назад и не оставляет нас до сих пор. Ответ авторов достаточно категоричен: да, вступают. Планирование есть форма объективного производственного отношения – планомерности, в которое вступают производители и потребители благ и которое опосредует и регулирует процесс производства, обмена, распределения и потребления благ.

Именно в это отношение вступают производители и потребители авианосцев и предоставляемых в общественном секторе образовательных и медицинских услуг даже в такой цитадели либерализма, как США.

Здесь, естественно, наш критик должен возразить: но ведь планирование есть сознательная деятельность, какие же здесь могут быть производственные отношения? И наш оппонент, естественно, не отказывает себе в удовольствии задать вопрос: «Что означает «сознательное регулирование экономики»? По-настоящему – это предложение перевернуть объективный механизм движения и организации общественного производства, заменив его «сознательным» планированием. В результате такой «перевернутости», пусть в теоретической модели, но надстройка становится базисом, а базис – надстройкой! Это – отказ от научного экономического мировоззрения…» (Мамедов, 2016, с. 12).

Казалось бы, нас припечатали к стенке. Но, скажите на милость, где это мы предлагаем *заменить* «объективный механизм движения и организации общественного производства» сознательным регулированием экономики? В экономике все акторы действуют сознательно, и планирование лишь передвигает эти сознательные действия с уровня отдельного лица, домохозяйства, фирмы или их объединений на уровень народного хозяйства. Разумеется, этот переход не только количественный, но и качественный, ибо он позволяет учесть и согласовать между собой прежде разрозненные и обособленные хозяйственные решения, и тем самым отчасти выйти за рамки частного хозяйства обособленных производителей. Однако никакого отказа от приоритета экономического в рамках социального и замены базиса надстройкой в таком подходе нет. Не государственная надстройка по своему произволу организует экономику, – этот кошмар есть только в воображении наших критиков, но отнюдь не в нашей статье. Говоря словами критикующего, «объективное самодвижение как результат разрешения внутренних противоречий экономики» достигается здесь не изолированными, не стихийными, а скоординированными действиями, осуществляемыми не обособленными, а солидарно действующими производителями.

И еще одна «деталь»: хотя без государства в современном обществе планирование народнохозяйственного масштаба, действительно, не осуществимо, субъектом такого планирования не является, не являлось, и не может являться *только* государство. Опыт развитых рыночных экономик показывает (и мы об этом тоже писали в своих текстах), что наиболее эффективные результаты в сфере планирования достигаются там и тогда, где и когда оно осуществляется государством в диалоге с фирмами и их объединениями, а также институтами гражданского общества, представляющими интересы предпринимателей, наемных работников, потребителей и т.п. (см., напр., об опыте Японии в этой сфере: Moriguchi, 1980).

Наши критики, однако, на это не обращают внимания: многим из них до сих пор при слове «планирование» сразу же на ум приходит ГУЛаг и только ГУЛаг. Но мы-то пишем, намеренно повторим, о другом. Впрочем, даже во время самого жесткого директивного планирования советского образца оно в той или иной мере не обходи-

лось без участия мест и трудовых коллективов. Тем более это верно для практического опыта тех разновидностей планирования, о которых мы ведем речь.

Но поскольку наши оппоненты столь постоянны в отсылках к опыту СССР, обратимся к нему и мы.

3. Еще раз к вопросу об СССР, «провалах государства», о том, для чего все же нужно планирование, и о государстве как абсолютном зле для экономики

Для критиков планирования, как мы уже заметили, уроки советской экономики однозначны: такая система ведет к ГУЛагам, голодоморам, дефициту и неизбежно рушится.

Что ж, этот подход нам хорошо знаком, и в нем есть рациональное зерно: политический авторитаризм, массовое насилие, дефицит потребительских (и не только) товаров – все это реальные черты первых опытов создания не-капиталистического общества, и авторы писали об этом в десятках своих текстов (см., напр.: Бузгалин и Колганов, 2010; Бузгалин, 2011; 2012).

Но только ли в этом ценность советских практик и практик мировой социалистической системы? Посмотрев на историю рождения рыночной экономики (период первоначального накопления капитала) ученый должен был бы прийти в неописуемый ужас от того моря зла, которое она принесла миру: безудержный колониальный грабеж, плантационное рабство, кровавое законодательство и виселицы на дорогах Великобритании, грабители, получающие дворянские титулы, непрерывные войны, в том числе – гражданские…

Нас могут справедливо спросить: а при чем здесь рынок? На что мы ответим: а при чем здесь план? Вы могли бы указать на исторический пример *рождения* капитализма, в рамках которого не было бы всего этого кошмара? *Генезис* общенационального директивного планирования тоже оказался сопряжен с насилием и трагическими противоречиями, но из этого не следует, что это имманентная черта производственного отношения «планомерность», точно так же, как из того, что в реальной истории генезис капитализма был кровав и жесток, не следует, что производственные отношения товарного производства по своей природе есть отношения, основанные на грабежах и убийствах.

Позволим здесь себе важное методологическое замечание: реальный рынок всегда включает в себя не только эквивалентный обмен, но и обман, мошенничество, воровство, грабежи и т.п.[2], что подтверждает простой факт существования армий юристов и полицейских в любой стране с рыночной экономикой. Но теоретическая абстракция рынка исходит из того, что этих явлений нет.

Точно так же реальное планирование всегда сопряжено с бюрократизмом, коррупцией и т.п., но теоретическая абстракция отношения «планомерность» в исходном пункте строится на допущении предпосылки, что государство адекватно отражает интересы общества.

Позволим себе в этой связи две ремарки.

Во-первых, на названной выше предпосылке основана вся идеология либерализма: государство есть институт, которому граждане делегируют реализацию своих общих интересов – обеспечение безопасности и т.п.; это марксисты говорят о том, что госу-

[2] Всем хорошо известно, что названные черты есть атрибут любого реального рынка, точно так же как коррупция и т.п. есть атрибут любого реального государственного регулирования. Безусловно, не все продавцы на рынке дурят покупателей (хотя поговорка «Не обманешь – не продашь!» не нами придумана), точно так же как не все государственные чиновники берут взятки. Более того, абстрактная модель рынка, что в классической политэкономии, что в неоклассике, вполне правомерно строится на допущении, что этих провалов нет. Но тогда не менее правомерно строить абстрактную модель плана, так же не принимая на первом этапе исследования во внимание провалы государства и переходя к их исследованию на последующих. Но вот парадокс, мы-то о бюрократизме как проблеме планирования пишем во всех своих материалах, а вот наши либеральные критики что-то не спешат исследовать воровство, обман и им подобные спутники реального рынка.

дарство в капиталистической системе отражает в первую очередь интересы господствующего класса – буржуазии, во вторую очередь – интересы себя любимого – бюрократического аппарата, и только в третью и под давлением оппонирующего класса – интересы общества в целом.

Во-вторых, современная экономическая наука – в лице классического и нового институционализма, вслед за марксизмом так-таки поставила как *экономико-теоретическую* проблему соотношения формальных и неформальных институтов, бюрократизма и коррупции как «провалов государства» и т.п. Следующим шагом должна стать констатация того, что *обман, мошенничество, воровство, грабежи, государственное насилие и т.п. есть имманентные и неустранимые на практике провалы рынка*, которые при определенных условиях могут не более чем минимизироваться. И только по видимости парадоксальным будет то, что *«лекарство» от провалов государства и от провалов рынка будет одно и то же – развитие подлинной демократии и гражданского общества* (см., напр. об одном из возможных решений – так называемой participatory economy, основанной на демократическом горизонтальном итерационном планировании: Devine, 2002; Gomez-Ramirez, 2014; Laibman, 2011).

Вернемся к нашей дискуссии.

Будучи нацелены на критику в первую очередь советской системы планирования, наши критики ломятся буквально в открытую дверь, всячески доказывая, что советская модель директивной плановой экономики не выдержала соревнования с развитыми капиталистическими экономиками. При этом характерно, что доказывается это не обращением к экономическим фактам (которых автор мог бы привести в подтверждение своей позиции предостаточно), а обращением к мнениям различных зарубежных экономистов. Самое удивительное при этом, что, цитируя критические высказывания о советской экономике Пола Крейга Робертса (далеко не самого авторитетного и сильного критика советской модели), О.Ю. Мамедов предпочитает умолчать, что Робертс является точно так же и критиком либерального капитализма (см., напр., его книгу: Roberts, 2013).

Но довольно об СССР. За что же еще нас критикуют наши оппоненты?

4. Что, как и с какой целью можно и должно планировать

Процитировав на двух страницах (Мамедов, 2016, с. 13–14) длиннющий отрывок из учебника, взятого с американского портала дистанционного обучения Boundless, о сравнении плановой и рыночной экономик (естественно, в пользу последней), О.Ю. Мамедов переходит к вопросу о целях планирования.

Обвинив авторов в желании «пообещать невыполнимое», наш оппонент патетически восклицает: «Каким образом механизмы планирования будут задавать векторы развития – сие тайна велика есть!» (*Мамедов, 2016, с.* 15). Да, разумеется, это тайна, но только в том случае, если игнорируется давно уже существующая разгадка этой загадки. Эту «разгадку» дает реальный опыт индикативного планирования и селективного регулирования рыночной экономики, например, в рамках активной промышленной политики в ФРГ, Японии, Франции, Италии и т.д. в 50–70-е гг. XX в. или в Финляндии и Китае в первые полтора десятилетия XXI столетия.

Более того, авторы специально раскрыли и теоретически обобщили этот опыт в своих текстах по планированию, показав, как на основе диалога гражданского общества, экспертных сообществ, научных и государственных институтов в новом столетии может формироваться дерево целей народнохозяйственного планирования.

Но может быть есть некая тайна в средствах достижения целей, в *методах планирования*?

Напомнив читателю, что планирование бывает разное: бывает директивное, а бывает индикативное, – наш критик переходит к обличению Бузгалина и Колганова,

упрекая нас в том, что мы сначала анализируем опыт индикативного планирования в капиталистических системах, а потом, якобы, предлагаем директивное планирование советского типа. «Но, позвольте, – возражает нам оппонент, – хвалят за "индикативные планы", а подсовывают-то директивное планирование, – что же это деется?».

Обвинение серьезное, но вот вопрос: а кто, собственно говоря, «подсовывает»?

Бузгалин и Колганов, которые, тщательно разжевывая свою позицию, разъясняют, в каких сферах, как и почему в практиках разных стран используются косвенные методы регулирования, являющиеся средствами реализации селективных планов, а где, когда и почему используются (в условиях капитализма – в крайне ограниченных масштабах) прямые методы реализации государственных директив? Или нашим ссылкам на мировой опыт индикативного планирования и селективного регулирования экономики не смогли ничего противопоставить и решили приписать нам лозунг широчайшего внедрения директивного планирования?

Проблема, однако, в том, что мы такой идеи не продвигаем, и обосновать свои критические замечания нашему оппоненту нечем, кроме надежд на аудиторию, не читавшую наши статьи.

Возможно, чувствуя слабость этой позиции, наш критик решает бросить козыри на стол. Мол, что бы ни предлагали авторы – регулирование, индикативное планирование, директивное планирование, – все равно будет плохо. Почему? Вот аргумент: «*государство ничего другого, кроме того, что оно делало на протяжении семидесяти (!) лет советской власти, в эпоху своего абсолютного всевластия и абсолютной безнаказанности, когда полностью разрушила свою историческую добычу – российскую экономику, иное сотворить не в состоянии*» (Мамедов, 2016, с. 20).

Более того, нынешнее российское государство тоже представляется автору критикуемой нами статьи монстром, подмявшим под себя практически весь бизнес. От него, от него, проклятого, все наши беды! – доказывает он на протяжении последних трех страниц своего текста.

Самое странное, что мы – намеренно повторим – согласны с нашими либеральными критиками вообще (включая и О.Ю. Мамедова), в частности, и в том, что советская система имела глубокие противоречия, анализу которых мы посвятили немало наших работ, и в том, что нынешнее российское государство глубоко бюрократизировано и страдает от коррупции. Согласны мы с ним и в том, что *без последовательной демократизации государства и развития социальной активности граждан* (о последней «мелочи», правда, в данной статье ничего не говорится) *решение задач эко-социо-гуманитарно-ориентированного развития экономики невозможно*.

Но мы принципиально не согласны с критиками планирования и государственного регулирования в том, что главное средство борьбы с бюрократизмом – как можно более глубокая либерализация. Более того, и в странах Запада, и в России попытки реализации неолиберальных экономических принципов на деле оборачиваются ростом бюрократии, аппарата насилия и коррупции, тогда как наименьшим уровень коррупции и бюрократизации экономики по всем международным рейтингам оказывается в странах, где одновременно развиваются и масштабное государственное регулирование, и процессы демократизации власти[3].

[3] Международные статистические данные свидетельствуют: наименьший уровень коррупции и бюрократизации характерен для стран с наибольшим удельным весом государства в экономике. Так, по данным за 2016 г. Дания, Финляндия, Швеция, Норвегия входят в шестерку самых некоррумпированных стран, США занимают в этом рейтинге 18-е место, а РФ – 131-е (Transparency International, 2016), причем эти позиции в рейтинге, с небольшими вариациями, характерны для рассматриваемых стран и в предшествующие годы. При этом страны Северной Европы, несмотря на неолиберальную глобализацию, продолжают удерживать высокую долю государственных расходов в ВВП. Так, например, в 2014 г. доля государственных расходов составила в Швеции 51,5%, в Дании – 55,3%, в Норвегии – 45,9% в Финляндии – 58,1% от ВВП, в то время как в США – 38% (OECD, 2016), в России – 19,5% (The Global Economy, 2016). В качестве показателя уровня бюрократизма примем индекс экономической свободы – интегральный показатель, при расчете которого экономическая свобода понимается как отсутствие вмешательства правительства и отсутствие бюрократических барьеров для свободно протекающих

Вернемся к проблемам планирования.

Выше мы говорили о «тайне» формирования целей плана и о различии между директивным и индикативным планированием. Последние размышления позволяют нам дать ответ и на вопрос о «тайнах» *средств реализации плановых целей*.

Реализация целей плана обеспечивается, как хорошо известно, при помощи (1) активной промышленной политики – селективного налогового, кредитного, финансового, таможенного и т.п. (т.е. не директивного, а косвенного) регулирования плюс (2) при помощи прямых плановых действий государства – инвестиций, закупок и т.п.

В этих методах общественного целеполагания и общественного воздействия на производство, обмен и распределение с целью реализации данных целей мы никакой тайны не видим: они, повторим, известны не только из практик рыночных экономик, но и из учебников, эти практики описывающих.

Мы же в своих статьях постарались показать, что народнохозяйственные планы могут и должны фиксировать демократически выработанные и принятые цели общественного развития и предлагать систему мер их реализации. Среди первых приоритетом должен быть прогресс человеческих качеств, а экономический рост, тем более чисто количественный, должен рассматриваться как одно из средств реализации этой цели.

Что касается средств, то они, повторим, в современной экономике – экономике позднего капитализма – могут включать косвенные регуляторы, адресованные большей части экономики (массовое производство, торговля и коммерческие услуги, финансы и т.п.), и комбинацию прямых и косвенных методов для регулирования весьма ограниченного (преимущественно сферами образования, здравоохранения, фундаментальной науки, культуры, инфраструктуры) общественного сектора. При этом, намеренно повторим наш рефрен-«припев», экономика в своей основе будет попрежнему оставаться рыночно-капиталистической. О социалистической революции и экономике посткапитализма мы в статьях о планировании ничего не пишем.

5. Где и сколь широко можно и должно использовать плановые методы?

Этот наш рефрен, однако, не убеждает профессора, который адресует нам новое обвинение: «Авторы профессионально, если позволительно будет сказать, «темнят», поскольку прекрасно понимают, что «*определенные ограниченные сферы» – это та часть рыночной экономики, которая выталкивается из рыночной системы именно посредством планирования; еще точнее – отдается на поедание планированию, а главное – переводимая на иной,* ***нерыночный*** *механизм функционирования»* (Мамедов, 2016, с. 15). Обвинение серьезное, причем именно обвинение: мы, дескать, пусть и профессионально, но темним. Позволим себе не менее жесткий ответ.

Во-первых, мы не раз и не два *прямо и недвусмысленно* пишем о том, что да, планирование – это механизм, противоположный рыночному саморегулированию, что оно действительно выводит из сферы рынка в определенные сферы экономической жизни. В случае с директивным планом – по преимуществу (стоимостные формы учета в реальном планировании всегда используются), в случае с селективным планом, выполнение которого обеспечивается при помощи косвенных регуляторов, – в некоторой мере (регуляторы не отменяют действие механизмов рыночной конъюнктуры, а лишь корректируют последнюю). И здесь нет никакой «темноты», тем более что любому экономисту хорошо известно: начиная с XX в. (а то и раньше) *в рыночной экономике существуют такие сектора, которые «выталкиваются из рыночной системы» не*

рыночных процессов, за исключением необходимой защиты граждан и обеспечения базовых гарантий свободы. По данному индексу Финляндия, Швеция и Норвегия входят в первые два–три десятка стран-лидеров по уровню экономической свободы, составляя группу «преимущественно свободных» стран со значениями индекса в районе 70 единиц (из максимальных 100, соответствующих абсолютной экономической свободе), Россия входит в группу «преимущественно несвободных стран» и занимает 114-е место со значением индекса 57,1 (приводится по: The Heritage Foundation, 2017).

чьей-то злой волей, а явлением, давно известным под именем «провалы рынка»; что существуют сектора производства общественных благ и квази-общественных благ, каковые могут быть предоставлены потребителям на нерыночной основе заведомо эффективнее, чем на рыночной.

И это все – не область научной полемики. Это факты. Так функционирует вот уже более полувека любая развитая рыночная экономика. И если кто-то, подобно некоторым теоретикам австрийской школы, считает, что эти практики следует изменить, радикально либерализовав экономику, – нет, не российскую, а, например, североамериканскую, – то так и надо писать, адресуя свою критику не Бузгалину и Колганову, а президенту и правительству США: уважаемые господа, откажитесь, наконец, от ваших программ по регулированию экономики, выбросьте, в конце концов, на помойку пережитки рузвельтовского реформаторства!

После приведенных выше критических замечаний О.Ю. Мамедов снова цитирует учебный материал (курс лекций в университете штата Джорджия) о соотношении рыночной и плановой экономик, где последняя характеризуется довольно уничижительным образом, и довольно восклицает: «Стоит ли удивляться, что выпускники американских университетов настроены весьма скептично относительно необходимости и эффективности макроэкономического планирования». Разумеется, если смотреть на экономическую действительность только через призму таких лекций, то результат предсказуем. Но, к счастью, существует еще и практика реальной экономической жизни. Да и другие учебники, а также многочисленные монографии и статьи весьма уважаемых и вполне прорыночных авторов (включая нобелевских лауреатов и экс-руководителей сугубо рыночных структур типа Дж. Стиглица[4]), которые читают выпускники американских университетов, многие из которых отнюдь не скептически относятся к необходимости макроэкономического регулирования и селективного народнохозяйственного планирования, голосуя на выборах за социалиста Сандерса, а не правого консерватора и сторонника сокращения государственного регулирования Трампа (хорошо известно, что не менее половины молодых американцев с высшим образованием голосовали именно за первого).

Продолжим. В своей статье оппонирующий нам автор просит читателей не верить в осуществимость ограниченного планирования, утверждая: «логика государства как единственного реального субъекта макроэкономического планирования будет подталкивать его к огосударствлению новых сфер, пока не охватит всю национальную экономику» (Мамедов, 2016, с. 16). Правда, примеров такого поведения государства в рыночной экономике, которое, начавшись бы с ограниченного планирования, затем бы охватило планированием всю экономику, наш критик не приводит. По одной простой причине – таких примеров в истории планирования в рыночных экономиках нет.

Поведав о грозящем при внедрении любого планирования кошмаре, нам предлагают и лекарство: «Единственное «противоядие» этому внутреннему государственному империализму – бесконечная либерализация рыночной экономики и бесконечная борьба с любыми попытками огосударствления национальной экономики».

Собственно говоря, в этом императиве – главный посыл всех размышлений автора. Но, как мы уже отмечали, мнение, что любое огосударствление – зло, – точка зрения не новая, и имеющая своих сторонников. Единственное, что к этому добавляет в данной статье наш оппонент, так это идея «бесконечной либерализации». Что этот императив означает, пока не совсем ясно, но зато ясно, что практика мировой экономики с идеей вывести государство из экономики никак не соглашается, ни в одном своем

[4] См., напр., доклад (Stiglitz, 2014), в котором автор приводит аргументы в пользу того, что менее активные рынки капитала не только являются более безопасными, но и лучше выполняют общественные функции, для которых эти рынки и предназначены.

звене – сохраняя везде как минимум треть, а как правило – две пятых, а то и половину экономики под своим контролем[5].

* * *

Подытожим. Главным вопросом нашей полемики, по сути дела, являются не споры о масштабах государственного регулирования и не разногласия в трактовке тех или иных терминов. И не то, что кто-то путает, а кто-то не путает директивное и индикативное планирование. И даже не то, были советские плановые практики исключительно «черной дырой», рождающей дефицит и репрессии, или несли в себе (наряду со всеми противоречиями) и значительный позитивный опыт. Главное в том, что автор критикующей нас статьи считает (по Гамбургскому счету), что любое (даже косвенное) государственное регулирование есть зло.

Эта позиция хорошо известна, и с ней мы давно ведем полемику (равно как и профессор Мамедов, ведущий полемику со сторонниками активизации государственного регулирования в России, и не только). Но это предмет совершенно других дискуссий.

Целью же нашей серии статей по проблемам планирования было не доказательство необходимости расширения государственного регулирования в экономике позднего капитализма вообще и его полупереваренной российской версии, в частности.

Мы в своих текстах утверждали нечто иное.

Мы утверждаем, что, во-первых, в современных условиях в экономике любой страны, как бы мала (или велика) не была в ней роль государства, последнее не только устанавливает «правила игры», но и воздействует на экономические процессы, в том числе – на рыночную конъюнктуру. Соответственно, это воздействие эффективнее проводить не в порядке разовых пожарных мер, зависящих от политической конъюнктуры, а в рамках плана, устанавливающего цели развития и систему средств их реализации.

Во-вторых, мы доказываем, что дерево целей социально-экономического развития в современных условиях предпочтительно формировать сознательно, демократически, на основе широкого общественного диалога, не оставляя эту задачу исключительно в руках рынка, ибо «невидимая рука» рынка все больше указывает не в ту сторону: не в сторону обеспечения экономических условий прогресса человеческих качеств, а в сторону все большей финансиализации и роста посредничества.

Соответственно, в-третьих, система мер, обеспечивающих реализацию принятых обществом приоритетов, может включать как прямые (государственные закупки и инвестиции, социальные, экологические и иные нормативы), так и косвенные (селективные налоговые, кредитные и т.п. стимулы и барьеры) методы. Но и те, и другие (сколь бы ограничены или широки по сфере действия они не были) целесообразно объединять в рамках единой программы-плана.

Наконец, мы показали, что и у планирования, и у рыночного саморегулирования в экономике позднего капитализма имеются значимые «провалы»: плановую деятельность деформируют бюрократизм, коррупция и т.п., рынок – принципиальная неопределенность (мешающая удовлетворению части запросов общества), обман, махинации, кражи и т.д. Главное средство борьбы и с тем, и с другим – активизация социального творчества граждан, возрастание роли институтов гражданского общества и последовательная демократизация политической системы.

P. S.

Не удержимся в постскриптуме от короткой, но важной ремарки. В своем критическом материале О.Ю. Мамедов немалое место уделяет филологическим изысканиям, возводя в ранг фундаментального и принципиального различие между словами «вы-

[5] См., напр., данные о доле государственных расходов в странах мира, приводимые в качестве составляющей индекса экономической свободы (The Heritage Foundation, 2017).

нуждены» и «должны», и уверяя нас, что если субъекты экономической жизни вынуждены что-то делать, то это правильно и хорошо, а если должны – то очень плохо. Это открытие понадобилось ему для того, чтобы прицепиться к слову «должны» в критикуемой статье.

Слово «должны» извлекается им из аннотации к статье, и далее следует упрек: «Это абстрактное, ничем не обосновываемое и ниоткуда не выводимое, «долженствование» и обнаруживает всю слабость и малодоказательность основания авторской концепции» (Мамедов, 2016, с. 11).

Конечно, где уж в аннотации взяться основаниям, аргументам и доказательствам! Кроме того, опять подмена: здесь речь идет не о долженствовании как принципе организации экономики, а долженствовании перемен в экономической политике. Это все, конечно же, пустяки по сравнению с главными вопросами нашей дискуссии, но раз уж наш оппонент решил им посвятить некую часть своего текста, мы сочли невежливым оставить эти рассуждения без ответа…

Литература

Бузгалин, А. В. (ред.) 2016. *Планирование: перезагрузка*. М.: Культурная революция.

Бузгалин, А. В. 2012. Почему СССР не хочет становиться прошлым? (Загадка «мутантного социализма») // *Философские науки*, № 1, с. 33–46.

Бузгалин, А. В. 2011. Социально-экономическая система реального социализма и ее саморефлексия. Три текста, с. 22–57 / В: Булавка, Л., Крумм, Р. (ред.) *Застой. Потенциал СССР накануне распада*. М.: Культурная революция.

Бузгалин, А., Колганов, А. 2016a. Планирование: потенциал и роль в рыночной экономике XXI века // *Вопросы экономики*, № 1, с. 63–80.

Бузгалин, А., Колганов, А. 2016b. Возрождение планирования: уроки истории (политико-экономический дискурс) // *Проблемы теории и практики управления*, № 1, с. 8–21.

Бузгалин, А., Колганов, А. 2016c. Национальное планирование: противоречия возрождения // *Проблемы теории и практики управления*, № 7, с. 8–20.

Бузгалин, А. В., Колганов, А. И. 2016d. Теория планомерности и задачи развития селективного планирования в рыночной экономике // *Вопросы политической экономии*, № 1, с. 21–43.

Бузгалин, А. В., Колганов, А. И. 2010. *10 мифов об СССР*. М.: Яуза: Эксмо.

Мамедов, О. Ю. 2016. «Троянский конь» директивности // *Terra Economicus*, т. 14, № 2, с. 6–25. DOI: 10.18522/2073-6606-2016-14-2-6-25.

Balassa, B. 1990. Indicative planning in developing countries // *Journal of Comparative Economics*, vol. 14, issue 4, 560–574.

Cazes, B. 1990. Indicative planning in France // *Journal of Comparative Economics*, vol. 14, issue 4, 607–619.

Devine, P. 2002. Participatory planning through negotiated coordination // *Science and Society*, vol. 66, issue 1, 72–85.

The Global Economy, 2016. Government spending as percent of GDP // *theGlobalEconomy.com* (http://www.theglobaleconomy.com/Russia/Government_size/ – Access date February 19, 2017).

Gomez-Ramirez, L. 2014. On theories of a democratic planned economy and the coevolution of "Pro-democratic planning" preferences // *International Critical Thought*, vol. 4, no. 2, 178-197.

The Heritage Foundation. 2017. 2017 Index of Economic Freedom // *The Heritage Foundation. Institute for Economic Freedom* (http://www.heritage.org/index/ranking – Access date February 19, 2017).

Jameson, F. 1991. *Postmodernism, or, The Cultural Logic of Late Capitalism*. Durham: Duke University Press.

Kotz, D. 2015. *The Rise and Fall of Neoliberal Capitalism*. Cambridge, Massachusetts and London, England: Harvard University Press.

Kuznets, P. 1990. Indicative planning in Korea // *Journal of Comparative Economics*, vol. 14, issue 4, 657–676.

Laibman, D. 2011. Incentive design, iterative planning and local knowledge in a maturing Socialist economy // *International Critical Thought*, vol. 1, issue 1, 35–56.

Levy, J. (ed.) 2006. *The State After Statism: New State Activities in the Age of Liberalization*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Mandel, E. 1975. *Late Capitalism*. London: Verso.

Moriguchi, Ch. 1980. Japan's recent experiences of quantitative economic planning // *Revue économique*, vol. 31, no. 5 Le VIIIéme plan, 853–856.

OECD. 2016. General government spending // *OECD Data* (https://data.oecd.org/gga/general-government-spending.htm – Access date February 19, 2017).

Roberts, P. C. 2013. *The Failure of Laissez Faire Capitalism and Economic Dissolution of the West*. Atlanta, GA: Clarity Press.

Rosser, J. B., and Rosser, M. V. 2004. Whither indicative planning, the case of France, pp. 179–201 / In: Rosser, J. B., and Rosser, M. V. *Comparative Economics in a Transforming World Economy*. Massachusetts, Cambridge, London: MIT Press.

Sato, K. 1990. Indicative planning in Japan // *Journal of Comparative Economics*, vol. 14, no. 4, 635–641.

Solow, R. 2013. Stray thoughts on how it might go, pp. 137-144 / In: Palacios-Huerta, I. (ed.) *In 100 Years Leading Economists Predict the Future*. Cambridge, MA; London: The MIT Press.

Stiglitz, J. E. 2014. Tapping the brakes: Are less active markets safer and better for the economy? // *Paper prepared for presentation at Atlanta Federal Reserve Conference, April 15, 2014* (https://www.frbatlanta.org/-/media/documents/news/conferences/2014/fmc/Stiglitz.pdf – Access date February 19, 2017).

Transparency International. 2016. *Corruption Perceptions Index 2016* (http://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016#table – Access date February 19, 2017).

References

Balassa, B. 1990. Indicative planning in developing countries // *Journal of Comparative Economics*, vol. 14, issue 4, 560–574.

Buzgalin, A. and Kolganov, A. 2016a. Planification: Potential and role in XXI century market economy. *Voprosy Ekonomiki*, no. 1, 63–80. (In Russian.)

Buzgalin, A. and Kolganov, A. 2016b. The revival of planning: The lessons of history (political economy discourse). *Problemy teorii i praktiki upravleniya [The International Journal Theoretical and Practical Aspects of Management]*, no. 1, 8–21. (In Russian.)

Buzgalin, A. and Kolganov, A. 2016c. National planning: Contradictions of the revival. *Problemy teorii i praktiki upravleniya [The International Journal Theoretical and Practical Aspects of Management]*, no. 7, 8–20. (In Russian.)

Buzgalin, A. V. (2012). Why the USSR does not want to become the Past? (The mystery of Mutant Socialism)]. *Filosofskie nauki [Russian Journal of Philosophical Science]*, no. 1, 33–46. (In Russian.)

Buzgalin, A. V. (ed.) 2016. Planning: reloaded. Moscow: Cultural Revolution Publ., 389 p. (In Russian.)

Buzgalin, A. V. 2011. Sotsial'no-ekonomicheskaya sistema real'nogo sotsializma i ee samorefleksiya. Tri teksta [The socio-economic system of real Socialism and its self-reflection. Three texts], pp. 22–57 / In: Bulavka, L., and Krumm, R. (eds.) *Zastoy. Potentsial*

SSSR nakanune raspada [Stagnation. The Potential of the USSR on the Eve of the Collapse]. Moscow: Cultural Revolution Publ. (In Russian.)

Buzgalin, A. V. and Kolganov, A. I. 2010. *10 mifov ob SSSR [10 Myths About the USSR]*. Moscow: Yauza: Eksmo Publ., 448 p. (In Russian.)

Buzgalin, A. V. and Kolganov, A. I. 2016d. Theory of systematically development (regularity) and objectives of the development of selective planning in market economy // *Voprosy politicheskoy ekonomii [Issues of Political Economy]*, no. 1, 21–43. (In Russian.)

Cazes, B. 1990. Indicative planning in France // *Journal of Comparative Economics*, vol. 14, issue 4, 607–619.

Devine, P. 2002. Participatory planning through negotiated coordination // *Science and Society*, vol. 66, issue 1, 72–85.

Gomez-Ramirez, L. 2014. On theories of a democratic planned economy and the coevolution of "Pro-democratic planning" preferences // *International Critical Thought*, vol. 4, no. 2, 178-197.

Jameson, F. 1991. *Postmodernism, or, The Cultural Logic of Late Capitalism*. Durham: Duke University Press.

Kotz, D. 2015. *The Rise and Fall of Neoliberal Capitalism*. Cambridge, Massachusetts and London, England: Harvard University Press.

Kuznets, P. 1990. Indicative planning in Korea // *Journal of Comparative Economics*, vol. 14, issue 4, 657–676.

Laibman, D. 2011. Incentive design, iterative planning and local knowledge in a maturing Socialist economy // *International Critical Thought*, vol. 1, issue 1, 35–56.

Levy, J. (ed.) 2006. *The State After Statism: New State Activities in the Age of Liberalization*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Mamedov O. 2016. "Trojan horse" of directive planning. *Terra Economicus*, vol. 14, no. 2, 6–25. DOI: 10.18522/2073-6606-2016-14-2-6-25. (In Russian.)

Mandel, E. 1975. *Late Capitalism*. London: Verso.

Moriguchi, Ch. 1980. Japan's recent experiences of quantitative economic planning // *Revue économique*, vol. 31, no. 5 Le VIIIéme plan, 853–856.

OECD. 2016. General government spending // *OECD Data* (https://data.oecd.org/gga/general-government-spending.htm – Access date February 19, 2017).

Roberts, P. C. 2013. *The Failure of Laissez Faire Capitalism and Economic Dissolution of the West*. Atlanta, GA: Clarity Press.

Rosser, J. B., and Rosser, M. V. 2004. Whither indicative planning, the case of France, pp. 179–201 / In: Rosser, J. B., and Rosser, M. V. *Comparative Economics in a Transforming World Economy*. Massachusetts, Cambridge, London: MIT Press.

Sato, K. 1990. Indicative planning in Japan // *Journal of Comparative Economics*, vol. 14, no. 4, 635–641.

Solow, R. 2013. Stray thoughts on how it might go, pp. 137144 / In: Palacios-Huerta, I. (ed.) *In 100 Years Leading Economists Predict the Future*. Cambridge, MA; London: The MIT Press.

Stiglitz, J. E. 2014. Tapping the brakes: Are less active markets safer and better for the economy? // *Paper prepared for presentation at Atlanta Federal Reserve Conference, April 15, 2014* (https://www.frbatlanta.org/-/media/documents/news/conferences/2014/fmc/Stiglitz.pdf – Access date February 19, 2017).

The Global Economy, 2016. Government spending as percent of GDP // *theGlobalEconomy.com* (http://www.theglobaleconomy.com/Russia/Government_size/ – Access date February 19, 2017).

The Heritage Foundation. 2017. 2017 Index of Economic Freedom // *The Heritage Foundation. Institute for Economic Freedom* (http://www.heritage.org/index/ranking – Access date February 19, 2017).

Transparency International. 2016. *Corruption Perceptions Index 2016* (http://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016#table – Access date February 19, 2017).

DOI: 10.18522/2073-6606-2017-15-1-44-67

ЭКОНОМИКА БЛИЖАЙШЕГО БУДУЩЕГО

Сергей Вадимович Цирель,
доктор технических наук. главный научный сотрудник,
Санкт-Петербургский горный университет,
г. Санкт-Петербург, Россия,
e-mail: tsirel58@gmail.com

Основным объектом изучения являются процессы распада социального государства и выстраивания иного общества, с другой социально-гендерной структурой. Анализируется влияние перемен в третьем мире, автоматизации и роботизации на рост безработицы и перестройку социально-экономической структуры западных стран. Рассматриваются две формы (российская и западная) реакции на снижение потребности в рабочей силе. Наиболее подробно рассматривается социально-гендерная структура нового западного общества. В новом обществе автоматизация и роботизация отнимают у людей множество привычных профессий, и основной формой занятости становится работа, связанная с непосредственными контактами между людьми (расширенная сфера занятий типа care work). Предполагается, что общество разделится на несколько страт, связанных со способностями людей к высокоинтеллектуальному труду или к контактам между людьми, в том числе телесным. Сделан вывод, что в наихудшем положении окажутся малообщительные мужчины-интроверты. При этом отмечается, что еще неясные контуры будущего общества, которое только еще начинает формироваться, уже сегодня оказывают значительное влияние на политические и политико-экономические процессы в мире. При этом само будущее общество является переходным этапом между обычной человеческой историей и совсем новой историей. В этой совсем новой истории возможны широкое использование машинного разума для чисто человеческих занятий и встраивание электронных устройств в человеческое тело (киборгизация). Однако наиболее важным фактором, более всего изменяющим социально-экономические отношения, станет вмешательство в генетическую природу человека, практически неизбежное после исчезновения естественного отбора в человеческом обществе.

Ключевые слова: *социальное государство; занятость; политическая нестабильность; дефляция; луддит; робот; автоматизация; искусственный разум; социальная работа; социально-гендерная структура; генная инженерия человека*

THE ECONOMY OF THE NEAREST FUTURE

Sergey V. Tsirel,
Doct. Sci. (Tech.), Leading Staff Researcher,
Saint-Petersburg Mining University,
Saint-Petersburg, Russia,
e-mail: tsirel58@gmail.com

© С.В. Цирель, 2017

The main object of studying are processes of disintegration of the social state and building of other society with other social and gender structure. Influence of changes in the third world, automation and robotization on growth of unemployment and reorganization of social and economic structure of the Western countries are analyzed. Two forms (Russian and Western) of reactions to decrease in manpower requirement are considered. The social and gender structure of new Western society is considered. In new society automation and robotization take away a set of usual professions from people, and the work involving direct contacts between people (expanded sphere of occupations like care work) becomes the main work arrangement. It is supposed what societies will be divided into several strata, related to the people's capabilities for highly intellectual work or to contacts between people, including corporal ones. The conclusion is drawn that male introverts will fall into the worst state. At the same time it is noted that not clear contours of future society which only still begin to shape exert considerable impact on political and economic processes. At the same time future society is a transitional stage between common human story and absolutely modern history. In this absolutely modern history, wide use of machine mind for purely human occupations and embedding of electronic devices in a human body (cyborgization) are possible. However, intervention in genetic human nature, almost inevitable after disappearance of natural selection in human society will become the most important factor which is most of all changing the social and economic relations.

Keywords: *welfare state; employment; luddite; political instability; deflation; robot; automation; artificial intelligence; care work; social and gender structure; human genome engineering*

JEL classifications: *F01, F60, J21, N30, O12, P10, A14*

TERRA ECONOMICUS ✧ 2017 Том 15 № 1

До самого последнего времени тема экономики будущего была уделом футурологов, в крайнем случае, футурологов-экономистов, и само понятие прогноза имело слегка крамольный оттенок в научной экономической литературе. Однако времена меняются, ускорение научно-технического прогресса, глобализация, изменения соотношения размеров и роли экономик Запада и Востока, автоматизация, роботизация, применение 3D-принтеров, и т.д. привело к тому, что теми или иными футурологическими вопросами занялись ведущие представители экономической науки, дотоле пренебрегавшие этим низким жанром (Рубини и Стивен, 2011; Рейнхарт и Рогофф, 2011; Шиллер, 2013; Родрик, 2014; Стиглиц и др., 2016 и т.д.). И хотя никакой реальной научной методологии прогнозирования не выработано ни внутри экономической науки, ни за ее пределами (даже, наоборот, полунаучная методология, основанная на циклах Кондратьева или, реже, – других циклических процессах, стала давать все большие сбои), сама тема прогнозирования заняла важное место среди проблем, изучаемых экономистами.

Вступление 1. Возможен ли научный экономический прогноз?

Сама возможность прогноза экономического или политического будущего издавна составляла проблему, которая волновала всех мыслящих людей. В эпоху всеобщей веры в Бога главной проблемой была свобода воли человека, по мере секуляризации общественного сознания центр тяжести смещается к вопросу существования или несуществования законов экономической истории, дающих возможность сделать прогноз. Современному человеку, особенно человеку свободомыслящему и причастному

к научному сообществу очень, трудно сделать выбор между альтернативами. С одной стороны, ему хочется иметь свободу воли, пусть даже ограниченную не только физическими законами, но и некоторыми социальными закономерностями, однако во всяком случае свобода должна быть настолько велика, чтобы исторический прогноз был невозможен. Наиболее последовательно эта точка зрения аргументирована в книге К. Поппера «Нищета историцизма» (Поппер, 1993). С другой стороны, человеку науки чужда мысль: какая-то сторона действительности, вернее, не какая-то, а само будущее человечества находится за пределами научного анализа.

Синергетика или нелинейная наука впервые дала принципиальную возможность отвечать на этот вопрос в согласии с обеими установками. Как писали Е.Н. Князева и С.П. Курдюмов (Князева и Курдюмов, 2001): «Будущее открыто и не единственно, но оно не является произвольным. Существует ограниченный набор возможностей будущего развития; для всякой сложной системы существует дискретный спектр структур-аттракторов ее эволюции. Этот спектр определяется исключительно ее собственными свойствами. В нелинейных ситуациях нестабильности и ветвления эволюционных путей человек играет решающую роль в выборе наиболее благоприятной – и в то же время осуществимой в данной среде – будущей структуры, одной из спектра возможных структур-аттракторов. Из-за неизбежных элементов хаоса, флуктуаций, наличия странных аттракторов имеются определенные границы нашего проникновения в будущее, существует горизонт нашего видения будущего. В то же время синергетический подход позволяет нам видеть реальные черты будущей организации, анализируя сегодняшние пространственные конфигурации сложных структур, возникающих в определенного типа быстрых эволюционных режимах».

Однако декларация столь многообещающего подхода не породила реальной методологии его применения. Многие экономические и социальные показатели не имеют однозначных численных значений, нет способов выделить дискретный спектр структур-аттракторов, или, точнее, каждый экономист, когда занимается футурологией, сам создает свой спектр и внутри него занимается отбором альтернатив. Поэтому, понимая недоступность чисто научного подхода (из-за чего экономисты стараются избежать ответов на вопросы, которые им чаще всего задают политики и дилетанты), подойдем к проблеме прогнозирования будущего с более прикладных позиций и обратим внимание на элементарный, на первый взгляд, вопрос – каким образом следует приступать к составлению прогноза.

К сожалению, на этот вопрос я не в силах дать обоснованный ответ, убедительный для любого оппонента-скептика. Поэтому в этом месте статьи в качестве постулата или допущения принят тезис, что начальный этап прогноза, составляющий не менее 50% всей работы, заключается в определении, к какой области знаний (входящей в экономические науки или находящейся за ее пределами) относится данный вопрос и, соответственно, какими методами его надо решать. Может показаться, что я говорю о нахождении основной тенденции, определяющей будущее. Разумеется, во многих случаях так дело и обстоит, но в принципе речь идет о большем – надо определить, какие методы, из какой области знания более всего подходят для решения проблемы (снижая пафос утверждения, отмечу, что завтра эти методы могут поменяться).

Мое основное допущение могло навести на мысль, что автор полностью отвергает использование математических методов. Но это отнюдь не так. Даже если искомый взгляд приходит как озарение, этому озарению предшествует большая подготовительная работа, частью которой являются математический и статистический анализ. Еще более наглядна роль математики при поиске методом проб и ошибок. В отличие от анализа настоящего и прошлого, при прогнозе будущего математические модели не дают ни правильного ответа на поставленные вопросы, ни даже искомого набора альтернатив будущего развития, о которых шла речь выше. Они дают список возможных

альтернатив при допущениях, явно сформулированных или подразумеваемых при их выводе; анализ возможных значений входящих в них коэффициентов еще более сжимает спектр возможностей, делая его доступным для обзора и, главное, для использования при выборе взгляда, области знаний, парадигмы, наиболее подходящей при самом прогнозировании. В идеальном (с точки зрения использования математических методов) случае неформальное сопоставление математических моделей и их решений является первым этапом, а второй этап вообще отсутствует, ибо все модели, включая выбранную, уже были созданы и проанализированы до момента выбора.

Вступление 2. На какие сроки мы можем предсказывать?

В этом маленьком разделе я хочу высказать также довольно более спорную мысль о том, что существует отрезок будущего, наиболее доступный для прогнозирования, отграниченный сверху и снизу.

Наличие ограничения сверху не вызывает особых сомнений. Если не учитывать очевидные (для науки сегодняшнего дня, завтра они могут быть оспорены!) ограничения – например, все люди смертны, запасы полезных ископаемых не беспредельны, в течение ближайших десятков тысяч/сотен тысяч/миллионов лет случится извержение супервулкана, новое оледенение, инверсия магнитных полюсов и т.д. – далекое будущее недоступно для прогноза. В рамках ограничений К. Поппера (подробнее см.: Розов, 1995), мы не можем выйти за пределы известных ныне тенденций (и их прогнозируемых модификаций) и, тем более, охватить время, в котором важную практическую роль будут играть научные открытия и изобретения, не сделанные и не ожидающиеся сегодня. Чем больше эти тенденции, открытия и изобретения будут определять содержание будущей эпохи, тем меньше мы можем о ней сказать.

Менее очевидно наличие нижней границы. Вполне понятно, что лучше всего прогнозируется следующий момент, ближайший час, завтрашний день. Самый лучший прогноз – это экстраполяция общеизвестных (чаще всего линейных) тенденций для устойчиво меняющихся объектов, и существующее состояние (значение) – для всех остальных, т.е. мало и/или неустойчиво меняющихся процессов. Однако такой тривиальный прогноз не представляет ценности и не рассматривается как прогноз. Потребитель прогноза хочет знать, что стрясется, случится, произойдет или не произойдет завтра, причем с тем большей точностью, чем ближе прогнозируемое время.

Мое утверждение о наличии нижней границы состоит не в том, что более дальнее будущее можно точнее предсказать, чем завтрашний день, а в том, что отношение погрешности прогноза к допускаемому нами отклонению снижается с отдалением от нынешнего дня. Подобно тому, как мы (разумеется, при наличии денег или доступного кредита) сравниваем товары и услуги не по цене, а по соотношению цена/качество.

Соответственно, масштаб плохо прогнозируемых событий убывает при приближении к нынешнему моменту медленнее, чем допускаемые (ожидаемые) нами отклонения от тривиального прогноза. Аналогичные явления известны для колебаний биржевых цен (Мандельброт, 2004, Peters, 2003).

Математически они могут быть поняты как фрактальный характер (или нецелая размерность) процесса. Фактически речь идет о ежемесячных, еженедельных и ежедневных новостях в СМИ, в том числе достаточно масштабных и неожиданных, и естественно не предсказанных никем из аналитиков. Источники таких событий весьма разнообразны, они включают случайные происшествия природного и техногенного происхождения, быстрые переходы скрытых малозаметных процессов в явную стадию, неожиданно ранние проявления предсказанных отдаленных процессов и т.д. Отметим, что похожее утверждение относительно экономических и финансовых процессов уже высказывал лауреат Нобелевской премии по экономике 2013 г. Роберт Шиллер (Шиллер, 2013).

Средняя наиболее доступная для прогнозирования стадия, естественно, имеет разную длительность для различных исторических времен и процессов. Для общемиро-

вых явлений, как мы полагаем, она начинается через несколько лет (для определенности 3–7 лет) и заканчивается через одно-два поколения (для определенности 30–60 лет).

Вступление 3. Сложность и подробность прогноза

Вполне очевидно, что будущее время, равно как настоящее и прошедшее, будет определяться совокупностью различных тенденций. Тем не менее, на наш взгляд, не имеет смысла в прогнозе учитывать (или в полной мере учитывать) более одного–двух, максимум трех явлений. Прежде всего потому, что вероятность угадать все главные тенденции чрезвычайно мала, при наращивании количества учитываемых процессов и построении многофакторных сценариев очень велик риск ошибиться хотя бы в одном из выбранных факторов и существенно исказить угадываемое будущее. Важнее предсказать хотя бы главные контуры, чем обставить и украсить их сомнительными подробностями.

Теперь после затянувшегося вступления приступим к самому прогнозу, или точнее, к выбору той области экономики и тех главных тенденций, на которых будет построен прогноз.

Технический прогресс и изменения мирового разделения труда как два основных фактора роста безработицы и деградации социальных государств

Пожалуй, самые основные социально-экономические процессы сегодняшнего дня – это изменения, связанные с неравенством. Конвергенция экономического уровня (например ВВП на душу населения) Запада и Востока, первого и третьего мира сопровождается нарастанием социального неравенства внутри стран, охватившим третий мир, Россию (осколок второго мира) и западные страны.

Говоря иными словами, можно констатировать деградацию социальных государств. При этом, конечно, можно долго спорить о том, уместно ли общественное устройство без частной собственности, рынка и демократии называть социальным государством, т.е. можно ли было считать социальными государствами СССР и другие социалистические страны. Однако наличие сходных черт и взаимозависимой истории создания социальных государств Запада и гуманизации постсталинского советского строя никто оспаривать не будет. Также оставим в стороне причины гибели советского социализма и распада СССР (например, был ли прав Р. Коллинз (Коллинз, 2015, с. 67–112) или нет). Для продолжения аналогии с западными странами важно, что, независимо от характера главных причин распада СССР, меры социального равенства, установившиеся к моменту его гибели, уже сами по себе могли похоронить советский социализм. К числу этих гуманных, но экономически убийственных мер (особенно в свете близкого обвала нефтяных цен) относятся конституционное правило, требовавшее трудоустройства каждого человека, в том числе не испытывающего никаких позывов к труду; крайне жесткие законы о защите труда, препятствующие увольнению самых неспособных и недобросовестных работников; уравниловка при оплате труда; ранние и высокие пенсии (120 или даже 132 рубля) почти для всех новых пенсионеров и т.д. Причем на первых этапах горбачевской перестройки вместо устранения этих перекосов многим категориям работников были повышены зарплаты и понижен пенсионный возраст, что стало одной причин экономического коллапса СССР на фоне резко снизившихся нефтяных цен.

Как известно, в конечном счете былое торжество социального равенства в СССР обернулось в 1990-е гг. резким социальным расслоением, массовой безработицей и уничтожением множества форм социальной защиты бедных, в том числе и тех, которые в течение XX в. стали восприниматься не как социальное завоевание, а как неотъемлемые права граждан.

Примерно в те же годы, но совсем иначе происходила деградация социальных государств на Западе. Вопреки широко распространенному мнению в годы разгула «тэтче-

ризма» и «рейганомики» существенного уменьшения доли государственных расходов в ВВП (и, в частности, снижения социальных расходов) не произошло. Сокращение социальных расходов, о которых было так много написано, составило в разных странах от 3–5 до 15–20% (Цирель, 2007).

Не случились в 80–90-е гг. XX в. предсказанные Э. Тоффлером (Тоффлер, 2004) и другими социологами и футурологами массовые автоматизация и роботизация. Тем не менее общая численность рабочего класса западных стран и их заработки действительно в 70-е гг. прекратили свой рост и даже стали сокращаться.

Основным процессом, вопреки всяким предсказаниям, стал нарастающий перевод производственных мощностей в страны третьего мира. Надо сказать, что идея использовать самых дешевых работников играла важную роль с самого начала существования капитализма и принимала различные формы. С XVII по первую половину XIX в. это было массовое использование женского и детского труда, а также организация надомного производства в наиболее бедных и малоземельных деревнях. Самой жесткой формой подобной эксплуатации было рабство, закат которого начался с запретов на ввоз новых рабов в страны Нового света и из страны в страну (1823, 1834, 1840-е гг. и др.), а решающим ударом стала отмена рабства в южных штатах США (1863). Однако и после запрета рабства в США во многих колониях Африки и Карибского моря те или иные формы рабства сохранялись еще долгое время, хотя уже не оказывали такого влияния на мировую экономику.

Тем не менее попытки другими способами найти дешевую рабочую силу продолжались и дальше. Одной из такой попыток был перенос предприятий в весьма бедные колониальные и полуколониальные страны. А. Кларк в книге «Прощай, нищета» весьма наглядно описывает фабрику в Бомбее (Кларк, 2012, с. 489–512). Крайне плохая организация труда, очень низкая квалификация работников и высокая стоимость транспортирования товаров с лихвой перекрывали всю дополнительную прибыль от 12-часового рабочего дня и очень низкой оплаты труда.

Со времен заводов Форда сперва в США, а потом и в других западных странах стандартом стал считаться 8-часовой интенсивный труд грамотных, квалифицированных и хорошо оплачиваемых работников. Дальнейшие завоевания рабочего класса, частично произошедшие под влиянием советской пропаганды и страха перед социальными потрясениями, в том числе ежегодные отпуска, больничные, профсоюзная защита, пособия по безработице и др., еще более подняли стоимость труда, но не привели к снижению темпов роста производства. Напротив, 50-е и 60-е гг. были годами наиболее быстрого роста промышленности в западных странах и в мире в целом.

Почему же идиллия социальных государств в начале 70-х дала трещину, а с конца тех же годов начался процесс деиндустриализации западных стран? На эти вопросы существует множество взаимоисключающих и еще больше взаимодополняющих ответов. Я же остановлюсь лишь на тех вещах, которые мне представляются наиболее важными.

Бесспорными причинами роста успешности и масштабности промышленных проектов в странах третьего мира были рост грамотности их населения и, особенно, изменение экономической политики Китая, наиболее крупной и грамотной страны с уникальными трудовыми традициями и культом образованности. В качестве следующей по важности причины обычно указывают развитие средств связи – сперва факсов, а потом сотовых телефонов и электронной почты. Однако мне представляется, что их роль была не столь велика, а сотовая связь и интернет получили массовое распространение в странах третьего мира существенно позже. И хотя телефакс (новая техника для передачи давно существовавших фототелеграмм) гораздо удобнее междугородного телеграфа и бумажных писем, не это сыграло основную роль.

Существенно важнее, на мой взгляд, была роль медицины, прежде всего новых антибиотиков и лекарств против страшных азиатских болезней[1]. Медицинские средства

[1] Например, в начале XIX в. до появления антисептики средний срок жизни колониального чиновника на Востоке составлял, по разным данным, от 1 до 3 лет, что могло привлечь к работе в колониях различных авантюристов и безнадежных должников, но не перспективных инженеров и предпринимателей.

наряду со строительством новых отелей сняли страх инженеров и менеджеров перед Азией с ее жуткими болезнями (некоторую роль мог сыграть более сухой климат Китая по сравнению с ранее доступной Индией) и позволили им длительное время заниматься налаживанием производств в Азии, а также при необходимости вызывать себе в помощь самых различных специалистов.

На этом фоне роботизация и автоматизация ушли на второй план, слова «искусственный интеллект» покинули первые страницы газет и журналов. Промышленные производства, в том числе весьма передовые, поехали в массовом масштабе в Китай и другие страны, а им навстречу двинулись дешевые мигранты из менее успешных стран, многие из них пошли работать за меньшие зарплаты на производства, оставшиеся в западных странах.

В конечном счете получившуюся картину в самом огрубленном (до окарикатуривания) виде можно сформулировать следующим образом.

В России, несмотря на падение цен, основной доход приносят углеводороды и другое сырье, т.е. основную часть дохода страны создают капиталоемкие отрасли, в которых занята малая часть населения. На Западе основными добытчиками стали менеджеры, финансисты, инженеры и ученые, также составляющие небольшой процент трудоспособного населения. Разумеется, и те и другие немногочисленны по сравнению с армией работников сферы услуг, представленными в основном людьми с второсортным (хотя зачастую и высшим) образованием и невысокими заработками.

А теперь наложим на эту картину роботизацию и автоматизацию, которые отступили на задний план в 80–90-е гг. XX в., но в настоящее время наконец возвращаются к нам, усиленные нанотехнологиями, супермощными компьютерами, 3D-принтерами и другими достижениями техники XXI столетия.

Прежде всего оказалось, что за это время автоматы и роботы стали способны выполнять не только промышленные операции, но резко увеличивать производительность труда в сфере услуг. Маленькие бумажки со штрих-кодами, наклеенные на каждый товар на полках магазинов, существенно увеличили производительность работы продавцов и кассиров, а также в разы упростили логистику самых крупных и универсальных магазинов. В результате число занятых в массовой розничной торговле сократилось вдвое и более. Вероятно, это самый эффектный пример пользы автоматизации в сфере услуг, хотя далеко не единственный.

В конечном счете потребность в рабочей силе стала действительно сокращаться, безработица расти, а вместе с этим стала увеличиваться и дифференциация доходов. Если в странах континентальной Европы, особенно в Скандинавии с ее социал-демократическими традициями, данные процессы (еще?) не привели к резкому росту показателей имущественного расслоения, то в англоязычных странах, особенно в США, коэффициент Джини увеличился в 1,5 и более раз (Piketty, 2014).

Таким образом, автоматизация и роботизация продолжили процесс, начатый миграцией производств и изменением мирового разделения труда. Вполне очевидно, что при дальнейшей роботизации производства и сферы услуг число занятых еще более сократится, а требования к каждому работнику, наоборот, значительно возрастут. В первую очередь от работника потребуется сочетание дисциплинированности и творчества, в массовом масштабе распространенное лишь в западных странах (но в настоящее время получает широкое распространение в самом Китае и особенно на Тайване, в Сингапуре и Гонконге). Так как потребность в работниках экстракласса будет относительно невелика, то высокие западные зарплаты не станут большой обузой для работодателя. Поэтому можно ожидать возвращения некоторой части наиболее продвинутых производств обратно в США, Японию и Европу.

Разумеется, Китай поборется за свое место в мировом разделении труда, удерживая всеми способами промышленные производства – монополизацией доступа к сырью, снижением зарплат, массовым копированием роботов предыдущих поколений, уско-

ренным вложением денег в разработку и внедрение новых технологий, улучшением качества образования и объема исследований и разработок и т.д. Особое впечатление производит заявление Терри Гоу (World Robotics, 2013; Bonev, 2013), руководителя тайванской фирмы Foxconn, крупнейшего в мире производителя микроэлектроники, который утверждал, что его компания в течение трех лет заменит часть своих работников на заводах в Китае на 1 млн роботов, т.е. практически удвоит мировой парк промышленных роботов. На момент анонса Foxconn, по его данным, уже изготовил 10 000 роботов и планировал увеличить это число до 300 000 в 2012 г. и до 1 млн к 2014-му. Однако фактические успехи в 2012 г. были примерно в 20 раз меньше обещанных, а сами роботы Foxbot оценивались специалистами как дешевые и достаточно надежные, но заметно уступающие лучшим мировым образцам по своим возможностям и удобству использования. В мае 2015 г. было задействовано примерно 50 000 роботов, это уже существенно больше, но составляет те же 5% от обещанного (Гринин и Гринин, 2015, с. 283). И вряд ли уровень применения робототехники в Китае покажет обещанные высокие темпы роста, ибо зарплаты вчерашних крестьян по-прежнему невелики, а роботы скорее нужны для доказательства суперсовременности производства и безупречного качества продукции, чем для снижения ее себестоимости.

Экономический эффект использования роботов, 3D-принтеров, автоматизированных систем в наибольшей степени проявляется в странах с высокой стоимостью рабочей силы. Вместе с этим, перевод столь сильно автоматизированных предприятий в развитые страны в малой степени снизит занятость на периферии и полупериферии, но почти не увеличит ее в центре Мир-системы. И там и там останутся миллионы людей, недостаточно способных или недостаточно образованных и не востребованных новой экономикой. Большие массы населения, особенно с низкой дисциплиной труда, в развитых и развивающихся странах окажутся скорее обузой для своих правителей и фактором давления на рынок труда, нежели фактором развития. При этом, если начинающийся китайский кризис не примет драматических форм, то основная часть промышленного производства, ориентированного на экспорт и не вернувшегося на Запад, так и останется в Китае и сопредельных странах.

В весьма сложном положении, особенно в социальном плане (как легко видеть по происходящим политическим процессам), окажутся именно США и другие западные страны. Но тем не менее, как мне представляется, реальный экономический урон, который они понесут, будет не столь велик, несмотря на весьма неблагоприятную возрастную структуру населения и различные социально-политические проблемы. Западные страны накопили наибольший опыт эффективного и некриминального обеспечения занятости населения вне материального производства и простейших форм услуг. Однако начавшаяся в последние годы перестройка общества в западных странах идет весьма болезненно и приводит к серьезной политической и экономической нестабильности, гораздо более существенной, чем можно было бы ожидать, исходя из реального масштаба произошедших к настоящему времени изменений. Но отложим обсуждение наблюдающихся в настоящее время перемен до заключительной части статьи, а сейчас рассмотрим вопрос, к какому обществу мы можем прийти в достаточно скором времени.

Два пути создания новой занятости

Хотя список новых занятий может быть достаточно велик, но основное значение, по-видимому, будут иметь две уже наблюдаемые в настоящее время формы занятости, которые назовем российской и западной (Цирель, 2014). Как будет видно из дальнейшего, эти названия весьма условны, первую форму можно было бы также назвать сырьевой, а вторую – японской или даже традиционной, но все же будем придерживаться именно выбранных наименований.

Российская форма искусственного создания занятости в значительной мере складывается из деятельности, мешающей обычной жизни, и еще более масштабной де-

ятельности по преодолению этих помех. Два основных контура – во-первых, воровство и порча материальных ценностей => охрана ценностей, домов, офисов и т.д.; во-вторых, создание сложных и неудобных правил => деятельность по выполнению и обходу правил. Российский читатель не нуждается в комментариях, ему без автора известно, что работа охранника превратилась в одно из главных занятий российских мужчин, что значительная часть российского бизнеса – это карманные фирмы при разных ведомствах, которые создают ненужные материальные и нематериальные объекты, которые требуют эти ведомства и т.д.

Поэтому я не буду подробно расписывать эти занятия, а лишь подчеркну, что вся эта вредная, портящая жизнь людей деятельность на самом деле важна и даже полезна для российской экономики. Главные ее функции состоят в передаче значительной части сырьевых доходов от узкого круга лиц, напрямую связанных с извлечением и экспортом сырья, широким народным массам, а также в мультипликации сырьевых доходов с помощью расширения внутреннего спроса и развития неторгуемого сектора товаров и услуг. Кроме того, лишние затраты на различные товары и услуги стимулируют более интенсивную работу людей самых разных профессий. Это имеет явное сходство с кейнсианским разбрасыванием денег с самолета, но источником средств выступает не печатный станок, а сырьевой экспорт. Так что в отличие от чисто кейнсианского механизма (хотя и в России перераспределение в значительной степени идет через государственный бюджет) подобная деятельность, пока нефть стоила дорого, не вредила финансовой системе и не угрожала чрезмерной инфляцией или снижением доходов населения. В настоящее время наблюдается, как ни странно на первый взгляд, весьма медленное (по отношению к величине падения нефтяных цен) разрушение обоих направлений перераспределения резко уменьшившихся финансовых потоков (по-видимому, важную роль в этом играет резко сократившийся вывоз капитала). Они, с одной стороны, превращаются в дорогостоящую обузу для российской экономики и российского бюджета в частности, а, с другой стороны, в условиях снижения реальных доходов и угасания патриотического подъема, становятся еще более необходимыми для поддержания социальной стабильности, как в высших эшелонах власти, так и среди населения страны.

К перечисленным занятиям надо добавить расширившуюся в последнее время «гаражную экономику» (Лория, 2016), отличительными особенностями которой являются отсутствие официальных структур, неуплата налогов и часто сомнительные пути добывания сырья и оборудования. Хотя круг ее занятий чрезвычайно широк, но если все же попытаться обозначить его одним предложением, то самой подходящей фразой будет: «производство и сбыт различных суррогатов», сделанных то ли в соседнем гараже, то ли где-то в трущобах третьего мира. Кроме того, источником занятости и стимулом для развития гаражной и полугаражной экономики является низкое качество многих российских товаров (как изготовленных в России, так и закупленных у самых дешевых экспортеров) и необходимость в ремонте множества автономных и встроенных технических систем. В результате, как ни странно, плохая организация труда и общества в целом, низкое качество продукции играют, скорее, положительную роль. Хоть они и понижают уровень жизни, но также замедляют рост безработицы и распад традиционной структуры общества.

Разумеется, все перечисленные направления деятельности, в немалой степени коррупционные и даже криминальные, характерны не только для России, но и для множества других плохо организованных сырьевых стран, однако, пожалуй, именно в России они приобрели наиболее массовый масштаб и богатое разнообразие форм. Впрочем, если цены на нефть не пойдут вверх, то можно ожидать серьезных изменений в российской занятости, в частности, снижения роли первых двух составляющих и резкого роста третьей составляющей, связанной с суррогатными товарами и услугами, включая легализацию части таких занятий.

Второй вариант, который выше был назван западным, это уже наблюдающееся хотя и не столь масштабное расширение занятости, обязательной частью которой является личный и даже интимный контакт между людьми, в том числе телесный. Той занятости, которая по своей сути плохо поддается или вовсе не поддается замене человека роботом. Например, доля только медицинской помощи в экономике США с 1960 по 2014 г. выросла с 5 до 17,5% (National Health Expenditures, 2015).

В состав этой деятельности входят:

- медицинская помощь;
- уход за стариками, инвалидами и тяжелыми больными;
- воспитание детей и уход за детьми;
- руководство физической подготовкой, косметология, массаж и др.;
- индивидуальные образовательные услуги;
- индивидуальное консультирование по самым различным темам, например интерьерный дизайн и выбор одежды;
- индивидуальная и коллективная психологическая помощь, включая просто общение (компаньоны и компаньонки);
- различные услуги сексуального свойства;
- ролевые игры различного сорта.

В настоящий момент этот список объединяет очень разные профессии – от почтенных занятий профессионалов (врачей, профессоров, юристов) до презренной проституции. Однако границы почтенных и непочтенных занятий из этого списка размываются – порноактрисы (вроде Саши Грей) становятся вполне уважаемыми членами общества, а профессора мелких провинциальных вузов превращаются в низкооплачиваемый пролетариат (или даже прекариат без гарантий длительной занятости и других мер защиты труда). Другим свидетельством наличия общности между перечисленными занятиями могут служить фильмы «The Sessions» (в русском переводе «Суррогат», США, 2012 г.) или «She's Lost Control» (в русском переводе «Теряя контроль», США, 2014 г.), деятельность героинь которых одновременно относится как к медицине, так и к проституции. Кроме того, происходит еще множество других разнонаправленных (и существенно различающихся от страны к стране) перемен мест в неформальных табелях о рангах профессий и относительных уровнях их оплаты. Для нас важно отметить, что пункты приведенного выше списка смыкаются и даже пересекаются между собой, что еще раз показывает наличие общности между перечисляемыми занятиями. В отличие от первых основных видов российской формы искусственной занятости, практически вся подобная деятельности (вежливо ее можно назвать расширенной сферой «care work», по-хамски – занятиями гейши) действительно удовлетворяет потребности человека, от жизненно необходимых до весьма экзотических, а не усложняет получение тех же самых товаров и услуг, которые не требуют такой армии работников в лучше организованных обществах.

Рискуя испортить прогноз сомнительными подробностями, должен добавить, что возможности участия в подобных занятиях у женщин заметно выше, чем у мужчин, а у экстравертов – выше, чем у интровертов, особенно стеснительных, неразговорчивых и неловких в общении. В оправдание могу лишь сказать, что и многие другие исследователи отмечают, что количество рабочих мест быстрее всего сокращается в традиционно мужских профессиях, а традиционно женские профессии держатся гораздо лучше (см. например: статья Экономика будущего, 2015).

Еще походя заметим, что неразговорчивые и неловкие в общении интроверты являются не только плохими производителями личных услуг, но и худшими потребителями, несмотря на реальную нужду во многих видах подобных услуг. Важно то, что разнообразие потребностей у каждого человека весьма велико, и снижение занятости по удовлетворению одних потребностей ведет к расширению сферы занятий по удовлетворению других. Разумеется, это не происходит синхронно, многим новым по-

требностям надо созреть и переоформиться из домашних в публичные, и период перестройки, как мы видим, оказывается не коротким и не простым.

Однако в данном случае вряд ли стоит опасаться весьма длительного разрыва (но и короткий процесс перестройки также принимает достаточно болезненные формы, психологически тяжелые для тех, чей труд более не нужен обществу), ибо эта якобы новая сфера деятельности на самом деле весьма не нова. Начиная с самых ранних традиционных обществ при представителях элиты состоял целый штат людей, которые не готовили обеды и не стирали белье, а лишь ублажали знать словесно и тактильно. Причем, чем выше был ранг вельможи, тем больше людей трудились над ублажением его души и тела.

И, несмотря на длинную традицию личного услужения в бедных и отсталых странах, наибольший прирост подобной занятости я предвижу не в традиционных странах периферии, а именно в богатых странах первого мира. В силу большего богатства, более широкого круга лиц, готовых покупать личные услуги (низшие сословия традиционных обществ не умеют это делать и зачастую не нуждаются в этом), большего умения совмещать традиционные занятия по оказанию помощи другим лицам с возможностями современной техники, а также умения оставлять личные услуги в рамках контрактных отношений, не превращая их в индивидуальное рабство. В дальнейшем, разумеется, данная тенденция распространится и на третий мир и может даже стать препятствием для модернизации и демократизации переходных обществ. Более того, складывающаяся при этом социально-гендерная структура общества, по-видимому, будет способствовать разрушению даже вполне зрелых, давно сложившихся демократий.

Социально-гендерная структура западного общества ближайших десятилетий

При описании предполагаемой структуры общества ближайшего будущего, кроме весьма распространенных и не вызывающих бурных споров прогнозов о роли автоматизации и робототехники мне потребуются весьма дискуссионные утверждения о гендерных различиях.

Первое утверждение – это тезис о меньшей дисперсии интеллектуальных способностей (прежде всего IQ) женщин, чем мужчин, при приблизительно равных значениях средних показателей, и соответственно, их меньшей доле среди самых глупых и самых умных. Впервые подобные утверждения были высказаны еще самим Ч. Дарвином (Darwin, 1897) и подробно описаны в статье (Shields, 1982). Не единственным, но самым массовым источником, на которые опирались эти утверждения, были массовые измерения IQ и школьных успехов, проведенные в Шотландии в первой половине XIX в. (Hollingworth, 1914; Fraiser, 1919; Roberts, 1945; Scottish Council, 1933; 1949). Существует обширная литература, которая либо утверждает, что выявленные тогда различия дисперсии были преувеличены, являются недостоверными, либо не могут быть распространены на современный период из-за того, что были проведены в период явно выраженного неравенства женщин и мужчин (Wai, 2010; Lubinski, 2006; Hyde, 2009; Hedges, 1995; Ali 2009 и др.). Действительно, современные измерения показывают, что в развитых странах с наивысшим уровнем гендерного равноправия различия дисперсии сократились, хотя все же не свелись к нулю и не потеряли значимости; при этом еще выяснилось, что существуют расовые различия – например, у монголоидов гендерные различия дисперсии умственных способностей много меньше, чем у белой расы, и т.д.

Другим основанием подобных утверждений служит более высокая доля мужчин, как среди нарушителей общественного порядка, преступников, умственно отсталых, самоубийц и др., так и среди великих ученых, самых богатых людей, новаторов в культуре и политике и др. Хотя различия уровней преступности и количества самоубийств также несколько сократились с убыванием гендерного неравенства, но явно не имеют тенденции к полному исчезновению (Cooper, 2009; Васильчикова, 2009; Thomas 2010; Health, United States …, 2011).

Второе утверждение, появившееся относительно недавно, также не являющееся полностью общепринятым, но и не вызывающее столь бурных споров – это разный уровень бисексуальности среди женщин и мужчин. Если среди мужчин геи и даже явные бисексуалы весьма заметны, но составляют относительно небольшой процент, то среди женщин наблюдается иное распределение. Согласно наиболее распространенным современным представлениям (не противоречащим повседневному опыту), значительной части вполне гетеросексуальных женщин свойственна легкая степень бисексуальности (Dickson 2013; Wienke, 2015; Field 2013). При современной свободе сексуальных нравов она легко превращается из дружеских объятий и поцелуев в наличие некоторого лесбийского опыта у значительной доли женщин.

Споры относительно обоих утверждений не закончены и вряд ли будут скоро закончены, однако автор в своих прогнозах будет опираться на те представления, которые ему представляются наиболее адекватными, даже если на самом деле они несут в себе некоторую долю сексистских предрассудков.

В самом идеализированном виде, который никогда и нигде не будет достигнут (о причинах см. ниже), конфигурация социально-гендерной структуры будущего западного общества, на взгляд автора, сложится из трех групп-слоев. Для пущего эффекта эти слои описываются почти как аскриптивные сословия феодального общества, но на самом деле, даже во времена наиболее выраженного проявления подобной конфигурации общества, все три слоя не будут иметь резких границ, и зачастую друзья и близкие родственники сохранят тесное общение между собой, принадлежа к разным слоям.

Самый верхний слой (условно 10%) будет состоять из политиков, менеджеров высшего звена, финансистов, программистов, инженеров и ученых. Это будет преимущественно (условно на две трети) мужское сообщество, в котором частично сохранятся гендерные роли, свойственные современному времени и даже традиционным временам.

Второй слой, наиболее многочисленный (условно половина работоспособного населения), – это будут люди, имеющие хотя и не постоянную, но нормально оплачиваемую работу, обеспечивающую безбедное существование за собственный счет и за счет непросроченных кредитов. Среди этого слоя будут преобладать две группы. Во-первых, люди, занятые в более или менее компьютеризированных системах (и находящиеся под угрозой сокращения из-за дальнейшей автоматизации процессов) и, во-вторых, те, кто заняты в обсуждавшейся выше расширенной сфере «care work». Первая группа как целое вряд ли будет иметь какие-то гендерные особенности, скорее ее особенность станет заключаться в постоянном омоложении, сокращении в первую очередь работников самого старшего возраста, наименее готовых к быстрым изменениям технологий и своих рабочих обязанностей. Во второй и, по-видимому, большей, группе будут резко преобладать женщины, в первую очередь женщины–экстраверты. Условно примем, что в сумме обеих групп доля женщин будет составлять от 60% до двух третей. Естественно, большая часть из них не сможет найти себе мужей (или партнеров для длительных отношений) с сопоставимыми доходами и социальным статусом. Мужчины из верхнего слоя будут оккупированы либо женщинами своего же слоя, либо молодыми красотками, а мужчины из нижнего слоя, о котором речь пойдет ниже, вряд ли будут высоко цениться. Поэтому значительная часть женщин будет образовывать лесбийские и квазилесбийские союзы, не исключающие временных и даже длительных отношений с «недостойными» в социальном отношении мужчинами или краткосрочных и бесперспективных отношений с мужчинами из высшего слоя.

Самый нижний, третий слой (с учетом предшествующих оценок, на него должно приходиться около 40% трудоспособного населения) будет состоять в основном из мужчин, интравертов, и особенно, мужчин-интравертов. Отметим, что образцовый мужчина из массовых сословий XIX–XX вв. – молчаливый интраверт с золотыми ру-

TERRA ECONOMICUS ✧ 2017 Том 15 № 1

ками, физически сильный, выносливый и трудолюбивый, верный своей семье и профессии, в странах первого мира окажется столь же и даже более ненужным типом, чем говорливый бездельник и мот. Такие люди не будут голодать и бедствовать, получая различные индивидуальные или всеобщие пособия, но будут иметь низкий социальный статус и доходы, заметно меньшие медианных. На их долю выпадут непочетные занятия вроде особо грязных и неприятных профессий (типа работы в моргах или сортирования отходов для дальнейшей переработки), которые еще не сумели автоматизировать и передать роботам, нелегальных занятий проституцией и стриптизом[2], содержание за счет половых партнеров, а также откровенно преступная деятельность (воровство, уличное мошенничество, наркоторговля и др.). Очевидным образом этот слой будет включать непропорционально большое количество потомков недавних иммигрантов с иным цветом кожи, зачастую другой религией (прежде всего мусульманской), более низким уровнем образования, а также представителей традиционных социальных низов и разрушающегося рабочего класса.

Таким образом, формируется значительный слой населения, с преобладанием мужчин из бедных сословий, не имеющих ни внятных занятий, ни перспектив в будущем. Это создает весьма опасную ситуацию, чреватую социальными катаклизмами. Не очень вероятный, на взгляд автора, благоприятный исход или, точнее, просто намек на него, представлен в Приложении 1. В основном тексте идет речь о менее благоприятном варианте.

Преступность, снизившаяся в последние полтора десятилетия практически во всех развитых странах, в первую очередь за счет переноса агрессии из реального мира в виртуальный, снова проявит себя в реальном мире, что еще более усилит разрушение общественного мира, свойственного социальным государствам Запада. Разрушение социального государства в настоящее время наиболее ярко проявляется в электоральном поведении избирателей США и стран ЕС, где разнообразные крайне правые или, наоборот, крайне левые популисты (по многим вопросам сблизившиеся между собой) вытесняют традиционных левых и правых политиков, не способных поддержать прежние стандарты и образ жизни. Понимание, что деградация социального государства связана не только с перегибами в политике мультикультурализма, чрезмерной открытости для инокультурных мигрантов, но в еще большей мере со старением населения, изменением технологий, серьезными переменами в мировом разделении труда и др., недоступно множеству большой или даже большей части недостаточно образованных избирателей старшего возраста. Им кажется, что простые решения, предлагаемые различными популистами, легко вернут золотой век их молодости. Мы вполне можем ожидать, что в дополнение к кровавым молодежным карнавалам, терактам фанатиков и выплескам компьютерных стрелялок в реальный мир войдут еще бунты луддитов, возможно, превосходящие по масштабам все вышеперечисленные беспорядки.

Более адекватное понимание изменений, произошедших в мире за последние десятилетия, доступно в основном образованной (как правило, более молодой) части избирателей, немалая доля которой имеет радикально-левые политические взгляды, реализация которых, во всяком случае в ближайшее время, практически невозможна. Обвинения традиционных политиков в неспособности сдержать свои предвыборные обещания соединяются со справедливыми (а подчас – и не слишком справедливыми) обвинениями в коррупции, что еще более разрушает сложившийся политический ландшафт. На сегодняшний день даже трудно представить, какие безответственные маргиналы могут оказаться во главе стран Запада, если уже Орбан, Зееман, Трамп, Марин Ле-Пен и т.д. либо уже у власти, либо на пути к ней. Безусловно, не все из них, дорвавшись до власти, окажутся такими же отчаянными популистами, как во время избирательных кампаний (хороший пример – Ципрас), но можно не сомневаться, что

[2] При этом будут существовать сходные легальные занятия, но они будут доступны лишь наиболее здоровым и внешне красивым людям, обладающим вдобавок хорошими способностями к человеческим контактам.

многие властные популисты внесут немалый вклад в изменение или даже разрушение западного мира.

Естественно предполагать, что важным пунктом конфронтации левых и правых популистов останется вопрос о мигрантах из бывших колоний и просто стран третьего мира, причем по мере сокращения количества рабочих мест правые популисты (противники иммигрантов) получат дополнительные очки в спорах с левыми популистами. Поэтому, по моим предположениям, западный мир, в общем относительно легко выдержав сам слом экономических и социальных структур, может понести значительный урон от его политических последствий. Причем, как показывает опыт последних лет, разрушение политической структуры западных стран началось раньше и происходит быстрее, чем только начинающиеся изменения социально-гендерной структуры. По-видимому, катастрофические опасения традиционалистов и ксенофобов, их неприятие изменившегося мира, с одной стороны, и розовые мечтания глобалистов и мультикультуристов, с другой, в столкновениях между собой могут принести больший ущерб западному миру, и гегемонии США в частности, чем реальные перемены технологического уклада и социально-гендерной структуры. Во всяком случае, за пределами нашей страны популярность России и лично президента Путина, проводящего весьма рискованную для мировой стабильности политику, во многом основываются на умении российской пропаганды находить общий язык одновременно с левыми и, особенно, правыми популистами в разных странах мира.

Второе следствие ускоренной автоматизации и роботизации производственных и социальных процессов относится именно к сфере экономики. Появившиеся в 90-е «гедонистические» поправки в статистических отчетах при расчетах инфляции сперва воспринимались лишь как попытки занизить инфляцию (каковыми они отчасти и являлись). Казалось бы, так ли мне важно, что компьютер, купленный в этом году за ту же тысячу долларов, что и в прошлом, производит математические операции в три раза быстрее и имеет в два раза большую память, если фактические потребительские свойства компьютера выросли на единицы процентов или остались примерно такими же. Однако потом подобные улучшения потребительских свойств (хотя бы как формальных параметров) стали захватывать все более широкий круг товаров и представлять все больший интерес для потребителей, особенно молодых. Если добавить к этому реальный рост выпуска компьютеров, смартфонов и др. на одного рабочего и снижение его зарплаты (особенно при переводе производства в страну третьего мира), то фиктивное занижение инфляции в конечном счете обернулось резким замедлением фактической инфляции и даже реальной дефляцией, ведущей к снижению конечного потребления (зачем покупать сегодня, если завтра это будет дешевле). Как отмечают Л. Гринин и А. Коротаев (Гринин и Коротаев, 2014), нынешняя дефляция имеет некоторые сходства с дефляцией, характерной для фаз Б кондратьевских циклов времен золотого стандарта. До самого последнего времени потребительская дефляция (или почти нулевая инфляция) цен компенсировалась ростом стоимости акций (суммарной мировой капитализацией) и ценами commodities. Однако сейчас рост капитализации прекратился или даже сменился небольшим спадом, а стоимость сырьевых товаров резко сократилась, и более всего потерял самый мощный, нефтяной рынок.

Реально для государств, обремененных высоким государственным долгом, в долгосрочном плане было бы выгодно (хотя и весьма болезненно) поднять инфляцию до 5–10 и более % и сжечь свои долги. Однако введение высокой учетной ставки при дефляционных тенденциях в экономике грозило бы еще большей серией неприятностей – высокими затратами на обслуживание государственного долга, значительным или даже почти полным затуханием инвестиционной активности и в наихудшем случае распадом банковской системы, изрядно оторвавшейся от реальной ситуации в экономике (например, путем расширения сферы действия параллельной системы криптовалют). Выход из этой скользкой ситуации до сих пор не найден, а радикаль-

ные предложения по дедолларизации мировой экономики грозят разрушительными последствиями для такого количества экономических и политических акторов, что не могут быть реализованы в обозримые сроки. Остается лишь надеяться, что появление новых товаров и услуг даст импульс мировой экономике (см. выше) и выведет ее из состояния оцепенения, в котором она в настоящее время пребывает. Или в дополнение к изменениям экономического и социального характера мы также находимся в процессе гигантских трансформаций финансовой сферы, принципиально меняющих роль денег, например, происходит превращение основной функции денег из средств платежа в средство оценки перспективности заемщика, представляющее собой, как правило, отрицательную величину (Фрумкин, 2014, с. 103–142).

Впрочем, нельзя исключить и традиционный, длительный и неприятный, выход из экономики долгов (Рейнхарт и Рогофф, 2011). Тот факт, что это не произошло в Японии, давно сочетающей дефляцию с большим государственным долгом, и не происходит сейчас в других странах с растущими долгами, еще не отменяет такой возможности в будущем. В качестве отдаленной аналогии можно привести пример отношения к иммигрантам в западных странах. В России до самого последнего времени удивлялись тому, как западное общество продолжает радушно принимать людей с другими обычаями, другим уровнем культуры, другим физическим обликом и др., несмотря на возрастание затрат на оказание им социальной помощи и увеличение количества эксцессов (включая теракты). Но в последние годы, как уже указывалось выше, по тем или иным причинам значительная часть избирателей изменила свое отношение к мигрантам, что стало одним из главных факторов политических перемен в западных странах.

Однако отвлечемся от нынешних неурядиц и катаклизмов ближайшего будущего и вернемся к тому предполагаемому миру, который описывался несколькими страницами ранее. Если бы описанное выше общественное устроение существовало достаточно долго, то изменения затронули бы не только социально-гендерную структуру общественного устройства, но и социально-гендерную структуру самого человечества или хотя бы населения западных стран. Бесполезность мужчин-интровертов не высшего сорта в общественном разделении труда, их опасность для социального порядка, низкий спрос на них на брачном рынке и просто низкий общественный статус привели бы к сокращению их количества в составе населения. Разумеется, не за счет отстрела ненужных особей (даже Восточная Азия уже далека от таких акций), а за счет регулирования пола при деторождении (что, надо полагать, будет достигнуто очень скоро). Женские союзы, одинокие женщины и даже гетеросексуальные семьи с низким статусом мужа хотели бы иметь преимущественно дочерей, а не сыновей, это резко изменило бы соотношение полов.

Распад новой социальной структуры и перспективы полной перестройки человеческого общества (вторая половина XXI в.)

Однако, как можно предположить, описанное выше общество индивидуальных личных услуг вряд ли долго просуществует (более 1–1,5 поколений), так как будет размываться с двух сторон.

Первая сторона, о которой пойдет речь – это падение спроса на индивидуальные услуги, требующие человеческого контакта из-за возможности, дешевизны и даже желательности их замены услугами роботов, обладающих теми или иными формами искусственного интеллекта. Если вчера мы считали игру в шахматы с компьютером чем-то второсортным, то сегодня машины обыгрывают чемпионов мира, и большая часть шахматных партий в мире проводится именно между человеком и электронным устройством. Очень скоро вслед за шахматами последует игра в го. По-видимому, примерно лет через десять роботизированный автотранспорт без водителя перестанет казаться экзотикой и опасностью на дорогах, что резко сократит количество шоферов такси, курьеров, разносчиков товаров и др.

Вслед за этим услуги роботов станут широко использоваться и в деятельности, ныне связанной с контактом между людьми. Электронные официанты, сиделки, компаньоны, сексуальные партнеры для многих станут не только морально допустимыми (допускаемыми из-за дешевизны), но даже более желательными, чем люди (и звери), которых они заменяют. Например, автору текста, большому любителю кошек, трудно представить, как можно держать дома вместо живых, теплых и непредсказуемых созданий какие-то электронные игрушки, но уже в настоящее время электронные домашние животные широко распространены в Японии и получают распространение в других странах Восточной Азии, и даже в США. Весьма возможно, что через 30–40 лет, или даже раньше, уже настоящие домашние животные будут считаться разведением антисанитарии, мучительством зверей и вообще анахронизмом, а их электронные подобия с искусственным животным интеллектом – нормой. Широкое распространение сексуальных игрушек и роботизированных имитаций сексуальных партнеров, по-видимому, указывает, что и в других сферах человеческих отношений, население Восточной Азии будет не столь сильно заинтересовано в профессиях, связанных с личными контактами, и описываемые структурные изменения менее затронут восточноазиатские страны, чем страны Запада.

Нельзя исключить вариант (более популярный в футурологических сочинениях, чем описанный выше), что люди достаточно скоро привыкнут передавать роботам сугубо человеческие на сегодняшний день занятия. В этом случае описанный мною мир лишь начнет создаваться и не приобретет четких очертаний до своего разрушения под влиянием процессов компьютеризации и роботизации близкого и осязаемого окружающего мира. Однако, как представляется автору, интимные (во всех смыслах этого слова) контакты между людьми не так скоро падут жертвой новомодных компьютерных технологий, как пишущие машинки или виниловые пластинки. В качестве отдаленной аналогии можно указать на неживые, но важные для сознания образованных людей бумажные книги, продолжающие издаваться, несмотря на быстрое развитие электронных читалок и других гаджетов, способных заменить книгу, и при этом предоставить читателю дополнительные возможности и удобства.

Второе направление, которое не даст полностью сформироваться описанному выше миру – это медицинское и особенно евгеническое вмешательство в генетику человека. В настоящее время в развитых странах до взрослого возраста доживает 99–99,5% родившихся детей, т.е. естественный отбор среди живорожденных практически прекратился. Если учесть, что в настоящее время к жизнеспособным относят родившихся на сроке беременности от 22 недель и с весом от 500 граммов, то выживают даже младенцы с заведомо повышенными рисками генетических отклонений.

Существуют разные мнения в отношении того, в какой мере прекращение естественного отбора среди живорожденных сказывается на накоплении мутаций (Reed & Aquadro, 2006). По мнению А. Кондрашова (Кондрашов, Маркина, 2012), за поколение степень деградации составляет от 1–2 до 10%, причем сам А. Кондрашов склоняется к верхней оценке. Многие другие биологи считают эти оценки завышенными, споры в интернете (например, в блоге А. Маркова[3]) выявили большие разногласия, причем почти идентичный разброс мнений наблюдался как среди биологов, так и среди дилетантов.

Основные аргументы против вырождения (или быстрого вырождения) из-за прекращения естественного отбора сводились к следующему:

а) «запас живорожденных» главным образом страхует против вымирания в трудных условиях и позволяет быстро занять экологические ниши, но играет малую роль в устранении вредных мутаций;

б) современная медицина позволяет элиминировать влияние умеренных генетических отклонений на физическое и психическое здоровье человека;

[3] См.: http://macroevolution.livejournal.com/36027.html; http://macroevolution.livejournal.com/38950.html

в) утрата многих качеств, важных для существования в дикой природе, не сказывается на качестве жизни и возможностях человека в современном мире (например некоторое снижение обоняния или зрения);

г) половой отбор, сексуальная привлекательность наиболее полноценных личностей, их достижения во многом заменяют естественный отбор.

В ответ приводились следующие контраргументы (дополненные здесь соображениями автора):

а) маловероятно, что гибель в детском и подростковом возрасте 60–75% родившихся, естественно включая наиболее больных и слабых, не имеет прямого отношения к естественному отбору. В частности, «недоношенность» и беспомощность человеческих детей по сравнению с детенышами других приматов указывает на то, что у вида Homo sapiens сокращен внутриутробный отбор на поздних стадиях беременности;

б, в) если даже влияние умеренных генетических отклонений мало сказывается на здоровье первых поколений без отбора, то при дальнейшем накоплении вредных мутаций в следующих поколениях произойдет сложение накопленного ранее и дополнительного вредного «генетического груза»;

г) половой отбор предотвращал бы накопление вредных мутаций, если бы люди с генетическими отклонениями вообще выбывали с брачного рынка, а не находили бы подобных себе и не производили с ними потомство примерно такой же численности, как полностью здоровые люди. Половой отбор при социальной поддержке больных и слабых способствует не вымыванию вредных мутаций, а расслоению человечества на разные сорта без всякого генетического вмешательства в природу человека.

Одни биологи наверняка найдут аргументы против этих социал-дарвинистских тезисов, другие биологи – новую порцию контраргументов, но автор, далекий от биологических проблем, на этом прекращает обсуждение.

Кто бы ни был прав в предыдущем споре, вполне очевидно, что за ближайшие полвека вырождение человечества не примет катастрофического размера, даже если современные лекарства и электромагнитное загрязнение эфира действительно ускоряют мутации. Для обсуждаемой темы острота отношения людей к проблеме важнее остроты самой проблемы.

Одна из главных причин спокойного отношения к возможности вырождения, рискам генетического уродства своих детей до последнего времени состояла в том, что распространение современных медицины, гигиены, норм питания и др. ведет не только к вырождению, но также, наоборот, к улучшению фенотипа. Причем до самого последнего времени благотворное влияние акселерации на фенотип (а возможно – и на генотип, если меньшая заболеваемость инфекционными болезнями в детстве сокращает число мутаций следующего и последующих поколений) преобладало над негативным влиянием прекращения естественного отбора на генотип. Однако в настоящее время акселерация в развитых странах заканчивается, и вполне вероятно, что следующие поколения будут уже уступать предыдущим по физическим параметрам и превосходить их по доле детей с физическими и умственными отклонениями. Также вполне возможно, что отмечающийся в последние десятилетия рост количества дегенератов, аутистов, даунов и др. связан не только с более тщательной диагностикой и изменением критериев, но также с реальным накоплением мутаций.

Если общество через 15–20–30 лет будет более остро реагировать на обсуждаемые проблемы, то это увеличит вероятность и масштабы генетического вмешательства в природу человека.

Приведу еще ряд аргументов в пользу высокой вероятности достаточно скорого вмешательства в генетику человека и попыток улучшения человеческой природы (евгеники).

В последнее время все более широкое распространение приобретают генетические методы лечения опухолей (генотерапия). В 2013 г. оба ведущих научных журнала, Nature и Science, дружно отметили генетические методы в онкологии как одно из главных научных достижений прошедшего года. По-видимому, в обозримое время генотерапия станет четвертым, и наиболее безболезненным, методом лечения рака наряду с хирургическим вмешательством, химиотерапией и облучением. Это, с одной стороны, способствует ускоренному развитию генетических методов в медицине (откуда уже недалеко до евгеники), а с другой стороны, повышает доверие общества к этим методам. Разрабатываемые в последние годы и быстро прогрессирующие эффективные методы прямого вмешательства в геном животных и людей приближают сроки наступления прогнозируемых событий (Mali et al., 2014;. Baltimore et al., 2015;. Zetsche et al., 2015 и др.).

Снижающаяся эффективность главного достижения медицины XX столетия и основного метода борьбы с инфекционными заболеваниями – антибиотиков, равно как растущая вредность новых поколений антибиотиков заставляют медицинскую науку в ускоренном порядке искать новые методы лечения. И среди вероятных новых методов, идущих на смену антибиотикам, весьма важную роль играют генетические методы, что также ускоряет их развитие и повышает доверие общества к ним.

Последняя и, возможно, важнейшая причина и одновременно механизм распространения евгенических приемов приведена в книге Ф. Фукуямы (Fukuyama, 2003). Он пишет о том, что желание родителей, и прежде всего матерей, – чтобы их ребенок был самым умным(ой), самым красивым(ой) и др. и ни в коем случае не уродился идиотом, уродом или калекой – является очень сильным мотивом, способным преодолеть суровые законодательные запреты. Если градус страха общества перед вырождением существенно возрастет, а генетические методы предотвращения уродств и/или улучшения породы станут доступными, то потом будет очень трудно загнать джинна обратно в бутылку.

Другой, еще более жуткий механизм распространения евгенических методов улучшения человеческой природы заключается в том, что китайское правительство, рассматривающее отдельных людей не как самоценных субъектов, а как средства умножения благосостояния и могущества державы, заставит китайских граждан в директивном массовом порядке улучшать породу своих детей. Или, в мягком варианте, позволит гражданам рожать вторых и третьих детей, но только генно-модифицированных, особо умных. Тогда и остальные развитые страны не смогут избежать массового распространения генно-модифицированных людей.

Разумеется, легко можно допустить, что генная модификация человека поначалу окажется неудачной, что люди с исправленными генами приобретут больше новых болезней, чем преимуществ. Однако, если эти явления не будут иметь катастрофических масштабов, то результатом станет лишь откладывание массового вмешательства в человеческую природу, а не полный отказ от него. Ибо альтернативой вмешательству, по-видимому, является вырождение человечества.

Предполагая, что широкие опыты по коррекции генома человека придутся на 30–40-е гг. нашего столетия, автор приходит к выводу, что реальные проблемы, связанные с появлением новых подвидов homo sapiens возникнут уже в 70-е или даже в 60-е гг. XXI в. Хотя подобные перспективы обычно принято рассматривать в апокалиптическом ключе, все же трагический ход событий необязателен. Но в любом случае возникнут новые, невиданные ранее проблемы, прежде всего проблемы неравенства, причем не только социально-экономического, но юридического и политического, а также вообще возможностей функционирования демократии в обществе генетически различных людей и др. И если автор не ошибся в своих прогнозах, то здесь начинается описание совсем иной истории, заслуживающей специальных исследований.

Литература

Васильчикова, Н. В., Кухарук, В. В. 2009. *Криминология. Конспект лекций*. М.: Юрайт-Издат, 144 с.

Гринин, Л. Е., Гринин, А. Л. 2015. *От рубил до нанороботов. Мир на пути к эпохе самоуправляемых систем*. М.: Учитель, 424 с.

Гринин, Л. Е., Коротаев А. В. 2014. Инфляционные и дефляционные тренды мировой экономики, или Распространение «японской болезни» // *Полит.ру*, 2 мая (http://polit.ru/article/2014/05/02/disease/ – дата доступа: 10.07.2016).

Кларк, Г. 2012. *Прощай, нищета! Краткая экономическая история мира*. М.: Издательство Института Гайдара, 544 с.

Князева, Е. Н., Курдюмов, С. П. 2001. Будущее и его горизонты: синергетическая методология в прогнозировании // *Синергетика*. Тр. Семинара, т. 4. М.: Издательство МГУ, с. 5–19.

Коллинз, Р. 2015. *Макроистория: Очерки социологии большой длительности*. М.: URSS, 504 с.

Кондрашов, А., Маркина, Н. 2012. Жизнь без отбора: благо или опасность? // *Троицкий вариант*, № 23(117), 20 ноября.

Лория, Е. 2016. *«Гаражная экономика» спасает россиян от нищеты и безработицы* // *Известия*, 19 апреля (http://izvestia.ru/news/610539#ixzz4E18GbHY2 – дата доступа: 10.07.2016).

Мандельброт, Б. 2004. *Фракталы, случай и финансы*. Москва – Ижевск: НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», 256 с.

Поппер, К. Р. 1993. *Нищета историцизма*. М.: Прогресс VIA, 185 с.

Рейнхарт, К., Рогофф, К. 2011. *На этот раз все будет иначе*. М.: Карьера Пресс, 528 с.

Родрик, Д. 2014. *Парадокс глобализации. Демократия и будущее мировой экономики*. М.: Изд-во института Гайдара, 576 с.

Розов, Н. С. 1995. Возможность теоретической истории: ответ на вызов Карла Поппера // *Вопросы философии*, № 12, с. 55–69.

Рубини, Н., Стивен, М. 2011. *Как я предсказал кризис. Экстренный курс подготовки к будущим потрясениям*. М.: Эксмо, 384 с.

Стиглиц, Дж., Сен, А., Фитусси, Ж.-П. 2016. *Неверно оценивая нашу жизнь: Почему ВВП не имеет смысла?* М.: Изд-во ин-та Гайдара, 210 с.

Тоффлер, Э. 2004. *Третья волна*. М.: Издательство АСТ, 261 с.

Фрумкин, К. Г. 2014. *После капитализма. Будущее западной цивилизации*. М.: Алгоритм, 240 с.

Цирель, С. В. 2007. Влияние государственного вмешательства в экономику и социального неравенства на экономический рост // *Вопросы экономики*, № 5, с. 100–116.

Цирель, С. В. 2014. О том, что будет после точки сингулярности, с. 340–381 / В: Гринин, Л. Е., Коротаев, А. В., Марков, А. В. (ред.) *Эволюция: от протозвезд к сингулярности*. Волгоград: Учитель.

Шиллер, Р. 2013. *Иррациональный оптимизм: Как безрассудное поведение управляет рынками*. М.: Альпина Паблишерг, 229 с.

Fast Salt Times. 2015. *Экономика будущего: роботы для всех или для богатых?* 26 августа (http://fastsalttimes.com/sections/solution/454.html – дата доступа: 10.07.2016).

Ali, M. S., Suliman, M. I., Kareem, A., and Iqbal, M. 2009. Comparison of gender performance on an intelligence test among medical students // *Journal of Ayub Medical College, Abbottabad*, vol. 21(3), 163–165.

Baltimore, D, Berg, P, Botchan, M., et al. 2015. Biotechnology: a prudent path forward for genomic engineering and germline gene modification // *Science*, vol. 348, 36– 38.

Bonev, I. 2013. The truth about Foxconn's Foxbot industrial robots // *Control and Robotics Laboratory*, February 14 (http://coro.etsmtl.ca/blog/?p=73 – Access date 10.07.2016).

Cooper, A., and Smith, E. L. 2011. Homicide Trends in the United States, 1980–2008 // *U.S. Department of Justice Office of Justice Programs Bureau of Justice Statistics*, November.

Darwin, C. 1897. The descent of man and selection in relation to sex. New York: Appleton.

Dickson, N., van Roode, Th., Cameron, C., and Paul, Ch. 2013. Stability and Change in Same-Sex Attraction, Experience, and Identity by Sex and Age in a New Zealand Birth Cohort // *Archives of Sexual Behavior*, 42(5), 753–763.

Field, N., Mercer, C. H., and Sonnenberg P. 2013. Associations between health and sexual lifestyles in Britain: findings from the third National Survey of Sexual Attitudes and Lifestyles (Natsal-3) // *The Lancet*, 382(9907), 30 November, 1830–1844.

Fraiser, G. W. 1919. A comparative study of the variability of boys and girls // *Journal of Applied Psychology*, vol. 3, 151–155.

Fukuyama, F. 2003. *Our Posthuman Future: Consequences of the Biotechnology Revolution*. New York: Picador, 256 p.

Health, United States, 2010: With Special Feature on Death and Dying. 2011. Hyattsville: National Center for Health Statistics.

Hedges, L. V., and Nowell, A. 1995. Sex Differences in Mental Test Scores, Variability, and Numbers of High-Scoring Individuals // *Science*, vol. 269(5220), 41–45.

Hollingworth, L. S. 1914. Variability as related to sex differences in achievement // *American Journal of Sociology*, vol. 19, 510–530.

Hyde, J. S. and Mertz, J. E. 2009. Gender, culture, and mathematics performance // *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 106(22), 8801–8807.

Lubinski, D., and Benbow, C. P. 2006. Study of Mathematically Precocious Youth After 35 Years: Uncovering Antecedents for the Development of Math-Science Expertis // *Perspectives on Psychological Science*, vol. 1(4), 316–345.

Mali, P., Yang, L., Esvelt, K. M., et al. 2013. RNA-guided human genome engineering via Cas9 // *Science*, vol. 339, 823–826.

Peters, E. E. 2003. *Fractal Market Analysis*. John Wiley&Sons, Inc., 336 p.

Piketty, Th. 2014. *Capital in the Twenty-First Century*. Harvard University Press, 686 p.

Reed, F. A., and Aquadro, C. F. 2006. Mutation, selection and the future of human evolution // *Trends in genetics*, vol. 22, 479–484.

Roberts, J. A. F. 1945. On the difference between the sexes in dispersion of intelligence // *British Medical Journal*, vol. 1, 127–138.

Scottish Council for Research in Education. 1949. *The trend of Scottish intelligence*. London: University of London Press.

Scottish Council for Research in Education. 1933. *The intelligence of Scottish schoolchildren: A national survey of an age group*. London: London University Press.

Shields, S. A. 1982. The variability hypothesis: The history of a biological model of sex-differences in intelligence // *Signs*, vol. 7, 769–797.

Thomas, K., and Gunnell, D. 2010. Suicide in England and Wales 1861–2007: a time-trends analysis // *Oxford Journals. Medicine & Health. International Journal of Epidemiology*, vol. 39 (6), 1464–1475.

Wai, J., Cacchio, M., Putallaz, M., and Makel, M. C. 2010. Sex differences in the right tail of cognitive abilities: A 30 year examination // *Intelligence*, vol. 38 (4), 412–423.

Wienke, C., and Whaley, R. B. 2015. Same-Gender Sexual Partnering: A Re-Analysis of Trend Data // *Journal of Sex Research*, vol. 52 (2), 162–173.

World Robotics 2013 (http://www.worldrobotics.org/index.php?id=downloads – Access date – 10.07.2016).

Zetsche, B., Gootenberg, J. S., Abudayyehet, O. O. et al. 2015. Cpf1 Is a Single RNA-Guided Endonuclease of a Class 2 CRISPR-Cas System // *Cell*, vol. 163, 759–771.

References

Ali, M. S., Suliman, M. I., Kareem, A., and Iqbal, M. 2009. Comparison of gender performance on an intelligence test among medical students. *Journal of Ayub Medical College, Abbottabad*, vol. 21(3), 163–165.

Baltimore, D, Berg, P, Botchan, M., et al. 2015. Biotechnology: a prudent path forward for genomic engineering and germline gene modification. *Science*, vol. 348, 36– 38.

Bonev, I. 2013. The truth about Foxconn's Foxbot industrial robots. *Control and Robotics Laboratory*, February 14 (http://coro.etsmtl.ca/blog/?p=73 – Access date 10.07.2016).

Clark, G. 2012. *Farewell to poverty! Brief economic history of the world*. Moscow: Publishing House of Gaidar Institute, 544 p. (In Russian.)

Collins, R. 2015. *Macrohistory: Essays on Sociology of Great Duration*. Moscow: URSS Publ., 504 p. (In Russian.)

Cooper, A., and Smith, E. L. 2011. Homicide Trends in the United States, 1980–2008. *U.S. Department of Justice Office of Justice Programs Bureau of Justice Statistics*, November.

Darwin, C. 1897. The descent of man and selection in relation to sex. New York: Appleton.

Dickson, N., van Roode, Th., Cameron, C., and Paul, Ch. 2013. Stability and Change in Same-Sex Attraction, Experience, and Identity by Sex and Age in a New Zealand Birth Cohort. *Archives of Sexual Behavior*, 42(5), 753–763.

Fast Salt Times. 2015. *The economy of the future: robots for all or for the rich?* August 26 (http://fastsalttimes.com/sections/solution/454.html – Access date: October, 07, 2016). (In Russian.)

Field, N., Mercer, C. H., and Sonnenberg P. 2013. Associations between health and sexual lifestyles in Britain: findings from the third National Survey of Sexual Attitudes and Lifestyles (Natsal-3). *The Lancet*, 382(9907), 30 November, 1830–1844.

Fraiser, G. W. 1919. A comparative study of the variability of boys and girls. *Journal of Applied Psychology*, vol. 3, 151–155.

Frumkin, K. G. 2014. *After capitalism. The future of Western civilization*. Moscow: Algorithm Publ., 240 p. (In Russian.)

Fukuyama, F. 2003. *Our Posthuman Future: Consequences of the Biotechnology Revolution*. New York: Picador, 256 p.

Grinin, L. E, and Grinin, A. L. 2015. *From choppers to nanorobots. The world is on the path to an era of self-governing systems*. Moscow: Uchitel Publ., 424 p. (In Russian.)

Grinin, L. E., and Korotaev, A. V. 2014. Inflation and Deflation Trends of the World Economy, or Dissemination of the «Japanese Disease». *Polit.ru*, May 2 (http://polit.ru/article/2014/05/02/disease – Access date: October, 07, 2016). (In Russian.)

Health, United States, 2010: With Special Feature on Death and Dying. 2011. Hyattsville: National Center for Health Statistics.

Hedges, L. V., and Nowell, A. 1995. Sex Differences in Mental Test Scores, Variability, and Numbers of High-Scoring Individuals. *Science*, vol. 269(5220), 41–45.

Hollingworth, L. S. 1914. Variability as related to sex differences in achievement. *American Journal of Sociology*, vol. 19, 510–530.

Hyde, J. S. and Mertz, J. E. 2009. Gender, culture, and mathematics performance. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 106(22), 8801–8807.

Knyazeva, E. N., and Kurdyumov, S. P 2001. The Future and Its Horizons: Synergetic Methodology in Forecasting. *Synergetics. Seminar*, vol. 4. Moscow: Moscow State University Publishig, 5–19. (In Russian.)

Kondrashov, A., and Markina, N. 2012. Life without selection: benefit or danger? *Troitsky variant*, № 23(117), November, 20. (In Russian.)

Loria, E. 2016. «Garage economy» saves Russians from poverty and unemployment. *Izvestia*, April 19 (http://izvestia.ru/news/610539#ixzz4E18GbHY2 – Access date: July 10, 2016). (In Russian.)

Lubinski, D., and Benbow, C. P. 2006. Study of Mathematically Precocious Youth After 35 Years: Uncovering Antecedents for the Development of Math-Science Expertis. *Perspectives on Psychological Science*, vol. 1(4), 316–345.

Mali, P., Yang, L., Esvelt, K. M., et al. 2013. RNA-guided human genome engineering via Cas9. *Science*, vol. 339, 823–826.

Mandelbrot, B. 2004. *Fractals, case and finances*. Moscow – Izhevsk: Scientific Research Center «Regular and Chaotic Dynamics», 256 p. (In Russian.)

Peters, E. E. 2003. *Fractal Market Analysis*. John Wiley&Sons, Inc., 336 p.

Piketty, Th. 2014. *Capital in the Twenty-First Century*. Harvard University Press, 686 p.

Popper, K. R. 1993. *Poverty of Historicism*. Moscow: Progress VIA Publ., 185 p. (In Russian.)

Reed, F. A., and Aquadro, C. F. 2006. Mutation, selection and the future of human evolution. *Trends in genetics*, vol. 22, 479–484.

Reinhart, K., and Rogoff, K. 2011. *This time everything will be different*. Moscow: Career Press, 528 pp. (In Russian.)

Roberts, J. A. F. 1945. On the difference between the sexes in dispersion of intelligence. *British Medical Journal*, vol. 1, 127–138.

Rodrik, D. 2014. *Paradox of globalization. Democracy and the future of the world economy*. Moscow: Publishing House of Gaidar Institute, 576 p. (In Russian.)

Roubini, N., and Stephen, M. 2011. *How I predicted the crisis. Emergency training for future shocks*. Moscow: Eksmo Publ., 384 p. (In Russian.)

Rozov, N. S. 1995. The possibility of theoretical history: An answer to Karl Popper's challenge. *Issues of Philosophy*, no. 12, 55–69. (In Russian.)

Schiller, R. 2013. *Irrational optimism: How reckless behavior drives the markets*. Moscow: Alpina Publishers, 229 p. (In Russian.)

Scottish Council for Research in Education. 1933. *The intelligence of Scottish schoolchildren: A national survey of an age group*. London: London University Press.

Scottish Council for Research in Education. 1949. *The trend of Scottish intelligence*. London: University of London Press.

Shields, S. A. 1982. The variability hypothesis: The history of a biological model of sex-differences in intelligence. *Signs*, vol. 7, 769–797.

Stiglitz, J., Sen, A., and Fitoussi, J.-P. 2016. *Incorrectly evaluating our lives: Why does GDP makes no sense?* Moscow: Gaidar Institute Publ., 210 p. (In Russian.)

Thomas, K., and Gunnell, D. 2010. Suicide in England and Wales 1861–2007: a time-trends analysis. *Oxford Journals. Medicine & Health. International Journal of Epidemiology*, vol. 39 (6), 1464–1475.

Toffler, E. 2004. *The Third Wave*. Moscow: AST Publ., 261 p. (In Russian.)

Tsirel, S. V. 2007. The impact of state intervention in the economy and social inequality on economic growth. *Voprosy Ekonomiki*, no. 5, 100–116. (In Russian.)

Tsirel, S. V. 2014. What will be after the point of singularity, pp. 340–381 / In: Grinin, L. E., Korotaev, A. V., and Markov, A. V. (eds.) *Evolution: from protostars to singularities*. Volgograd: Uchitel Publ. (In Russian.)

Vasilchikova, N. V, and Kukharuk, V. V. 2009. *Criminology. The lecture notes*. Moscow: Yurayt-Izdat Publ., 144 p. (In Russian.)

Wai, J., Cacchio, M., Putallaz, M., and Makel, M. C. 2010. Sex differences in the right tail of cognitive abilities: A 30 year examination. *Intelligence*, vol. 38 (4), 412–423.

Wienke, C., and Whaley, R. B. 2015. Same-Gender Sexual Partnering: A Re-Analysis of Trend Data. *Journal of Sex Research*, vol. 52 (2), 162–173.

World Robotics 2013 (http://www.worldrobotics.org/index.php?id=downloads – Access date – 10.07.2016).

Zetsche, B., Gootenberg, J. S., Abudayyehet, O. O. et al. 2015. Cpf1 Is a Single RNA-Guided Endonuclease of a Class 2 CRISPR-Cas System. *Cell*, vol. 163, 759–771.

Приложение 1

Одна из основных сегодняшних идей о будущем экономики заключается во все более широком распространении не просто производственных автоматов и промышленных роботов, но также настоящих самоуправляющихся систем (Гринин, Гринин, 2015), устройств, машин, заводов, технологий (в том числе со значительной социальной составляющей), которыми управляют сами машины (компьютерные программы). В принципе, против самой идеи возразить нельзя. Но когда эта идея от компьютера для игры в го или промышленного робота переходит в торжество искусственного сверхинтеллекта, то либо мой здравый смысл, либо мое ретроградное сознание (которое я гордо именую здравым смыслом) говорят: «Нет, с этим дело обстоит не так просто».

Мы прекрасно знаем, сколько аварий происходит из-за человеческой лени, нерасторопности, забывчивости и др., того, что совокупно обозначается как «человеческий фактор». Но одновременно мы не менее хорошо знаем, сколько ошибок содержат самые отлаженные программы, насколько плохо предсказуемо их поведение при сбоях или в местах проявления ошибок кода и др. Я не собираюсь сравнивать количество и силу последствий человеческих и компьютерных ошибок. Вряд ли возможно представить себе такую выборку и такой метод сравнения, которые позволят нам сопоставить их между собой. Проблема, как мне кажется, лежит в иной плоскости – мы слишком плохо понимаем, что будут или что не будут делать программы в абсолютно нештатных ситуациях. Они будут допускать другие ошибки, может быть, более тяжелые, может, наоборот, менее тяжкие, но именно другие, которые мы не сможем предвидеть и с которыми мы вряд ли сможем справиться. Никакие «законы робототехники» не смогут решить моральных дилемм, ситуаций, из которых в принципе нет хорошего выхода из положения, и которые так любят придумывать социологи и психологи для сопоставления разных культур (начиная с классической задачи о допустимости бросания толстяка под поезд для того, чтобы спасти других $N \geq 2$ человек). Единственное более или менее конкретное предположение состоит в том, что спросом будут пользоваться только роботы (например, самоуправляющиеся автомобили), которые, не обращая внимания на все прочее, будут спасать именно своего пассажира (покупателя).

Можно допустить, что когда-либо в отдаленном будущем эти проблемы будут решены в пользу роботов (если вообще выбор будут делать люди, а не сами роботы или киборги), но в том близком будущем, о котором мы говорим, проведенные рассуждения означают только то, что рядом с любой самой-самой самоуправляющейся системой будут находиться люди. И в критические моменты эти люди будут перехватывать у роботов руководство ситуацией. Еще раз повторю, что решения, которые эти люди примут, могут быть не только лучше, но и хуже тех, что могли бы принять роботы (если они при поломке не утратят способность функционировать). Для нас важны не качества принимаемых решений, а количество и качества самих людей, которых примут на такую работу (наладчика, инженера, исследователя, менеджера, капитана и др. – название не играет роли). Очевидно, что этих людей будет немного, что сами они должны обладать техническими и социальными знаниями, умениями контактировать с людьми и техническими объектами, сохранять самообладание в сложнейших ситуациях и быстро принимать тяжелые решения. Иными словами, это в большей степени место работы для элиты, но не для людей со средними способностями и ниже.

Поэтому в глобальной перспективе дальнейшее развитие техники, в том числе самоуправляющейся, не переменит человеческое общество (как, например, урбанизация), а продолжит ту тенденцию, начальный этап которой мы может наблюдать уже сегодня – сокращение занятости обычных жителей развитых стран, прежде всего мужчин и интровертов.

Однако в локальных случаях и локальной перспективе мы можем увидеть прямо противоположную тенденцию. Когда мы остановили работу автоматизированных систем, то для управления не только системой в целом (для чего нужны люди с незаурядными качествами и знаниями), но и отдельными ее элементами, вплоть до восстановления разрушенных ею сооружений и механизмов (зачастую включая соединение труб, закручивание гаек, спаивание контактов и др.) потребуются обычные рабочие и инженеры. Таким образом, в автоматизированном и роботизированном обществе, во всяком случае, на его ранних стадиях, потребуется значительное и увеличивающееся число обычных индустриальных работников-ремонтников, которые будут защищать нас от аварий и катаклизмов нового мира. И именно эти занятия, похожие на работу пожарных и их времяпрепровождение в перерыве между пожарами, могут стать той последней соломинкой, которая спасет общество от гнева миллионов мужчин, потерявших место в новом мире.

DOI: 10.18522/2073-6606-2017-15-1-68-78

SHOCK THERAPY AS A GENERATOR OF LIMITS TO RATIONALITY IN THE RUSSIAN TRANSITIONAL ECONOMY IN THE 1990S

Ivan V. Rozmainsky,
Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor,
National Research University – Higher School of Economics,
Faculty of Liberal Arts and Sciences (Smolny College) of Saint Petersburg State University,
Saint Petersburg, Russia,
e-mail: irozmain@yandex.ru

The paper offers Post Keynesian/Institutionalist critique of the shock therapy policy in Russia by means of analyzing its influence on rationality of the Russian economic agents in the 1990s. The main idea is that the shock therapy policy's implementation contributed to an institutional hiatus and led to both rising information overload and higher uncertainty. It created barriers to calculated valuations of expected costs and benefits in the process of decision-making. As a result, behaviour of agents became more arational. In the process of decision-making agents of the Post-Soviet Russian economy relied more on emotions, advertising, group pressure and "behaviour of others" rather than individual optimizing techniques. All these aspects were substitutes for real knowledge. The paper considers forms of arational behaviour of agents in the processes of consumption, investment and financial decision-making and its negative consequences. So such arational behaviour contributed to the great economic crash of the Russian transitional economy in the 1990s. Consumers generated adverse tendencies because of conspicuous consumption of the Western goods at the expense of demand for domestic goods. Investors refused to buy fixed capital goods due to higher uncertainty and provoked both investment collapse and technological degradation. Finally, agents that demanded on the financial markets were fooled by numerous financial fraudulent "players". It steered away funds from financing real investment projects.

Keywords: *shock therapy; uncertainty; rationality; transition; institutional hiatus*

JEL classifications: *E21, P21, P51*

ШОКОВАЯ ТЕРАПИЯ КАК ГЕНЕРАТОР ОГРАНИЧИТЕЛЕЙ РАЦИОНАЛЬНОСТИ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ В 1990-Е ГОДЫ

Иван В. Розмаинский,
кандидат экономических наук, доцент,
Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики,
факультет свободных искусств и наук Санкт-Петербургского
государственного университета,
г. Санкт-Петербург, Россия,
e-mail: irozmain@yandex.ru

© И.В. Розмаинский, 2017

В статье предлагается критика политики шоковой терапии в России 1990-х годов с позиций посткейнсианства и институционализма. Эта критика осуществляется посредством анализа влияния такой политики на рациональность российских экономических агентов в тот период. Основная идея состоит в том, что реализация принципов шоковой терапии внесло вклад в институциональный хиатус и привело как к избытку информации, так и завышенной неопределенности. Это создало барьеры для осуществления расчетов по оценкам ожидаемых выгод и издержек в процессе принятия решений. В результате поведение агентов стало более арациональным. В процессе принятия решений агенты полагались более на эмоции, рекламу, групповое давление и «поведение остальных», а не на методы индивидуальной оптимизации. Все эти аспекты выступают в качестве субститутов настоящего знания. В статье рассматриваются формы арационального поведения агентов в процессе принятия потребительских, инвестиционных и финансовых решений и их негативные последствия. Таким образом, арациональное поведение внесло свой вклад в экономический крах российской переходной экономики в 1990-е годы. Потребители генерировали неблагоприятные тенденции из-за демонстративного потребления западных товаров за счет спроса на отечественные блага. Инвесторы отказывались от покупок основного капитала вследствие завышенной неопределенности и провоцировали как инвестиционный коллапс, так и технологическую деградацию. Наконец, агентов, предъявлявших спрос на финансовых рынках, обманывали многочисленные финансовые мошенники. Это уводило финансовые ресурсы из финансирования реальных инвестиционных проектов.

Ключевые слова: *шоковая терапия; неопределенность; рациональность; переход; институциональный хиатус*

TERRA ECONOMICUS ✧ 2017 Том 15 № 1

1. Introduction

The Russian transitional economy of the 1990s was characterized by fantastic collapse of both production and investment activity. In 1998 real GDP was equal to 57%, and real investment was equal to only 21% of pre-reform 1990 values (Dzarasov, 2011, p. 199). These are indicators of very bad macroeconomic performance of the economy in these years and, of course, the big mistakes of reforming it: "… in Russia shock therapy left the country in a much more parlous state" (Murrell, 1993, p. 112) than before it. Today we can see incarnations of consequences of these errors in, for example, very outdated and obsolete equipment of many Russian enterprises: the average age of industrial fixed capital has fallen from 11 years in 1990 to 21 years in 2004; and later data are not published at all.

Such systemic failure of the reforms of the 1990s is, perhaps, main cause of the most Russians' inimical attitude to the ideals of "liberalism and democracy". Talks about "liberalism" and other Western values are now perceived by many Russian people as an "invitation" to sink into the depth of new economic and social collapse. The attacks on the political and economic freedoms by the contemporary Putin's regime are often approved because for many people "maximum of liberalism" in the 1990s were associated with awful systemic breakdown. Various "toughenings" are treated by many agents as the factors of ordering and stabilisation. All this is important if we want to understand not only the roots of technological backwardness of the Russian economy, but also an enigma of antidemocratic tendencies in the Russian social life, in general, and popularity of the authoritarian regime by Putin, in particular. We should analyze more deeply causes of economic

crash of Russia in the 1990s because these causes are "responsible" also for the current "drift" of Russia from the ideals of the Western societies and increased economic underdevelopment.

Many Heterodox (both Post Keynesian and Institutionalist) economists criticized the shock therapy policy in various transitional economies including Russia (Dow et al., 2008; Dzarasov, 2010; Kozul-Wright and Rayment, 1997; Lah and Sušjan, 1999; Marangos, 2002; Sapir, 1999; Tsang, 1996). These scientists noted that shock therapy was inspired by the Neoclassical doctrine and did not recognized many important institutional aspects – in particular, "importance and complexity of institution-building" (Kozul-Wright and Rayment, 1997, p. 641) emphasized by Heterodox economics.

This paper offers new aspects of the critique of application of shock therapy to the Russian economy in the 1990s. The main idea is that *shock therapy was a phenomenon contributing to institutional hiatus* (Kozul-Wright and Rayment, 1997) *and negatively influencing on the rationality of economic agents via provoking informational limitations of rational choice*. In the conditions of the shock therapy policy's implementation economic agents behaved in a much less rational manner. It led to adverse macroeconomic performance and other negative consequences. We will show why and how shock therapy was conducive to arational behaviour of the Russian economic agents in the 1990s in the all significant spheres of the "demand side": consumption decisions, investment decisions and financial decisions. So shock therapy generated adverse changes in the level and composition of aggregate demand and contributed to the great economic crash. It is necessary to note that arational behaviour is treated here as decision-making not based on use of calculations and knowledge (Dequech, 2000a).

2. On Limits to Rationality in the Market and Planned Economies

The presence of obstacles to rational behaviour in the developed market economy has been broadly recognized in the Heterodox Economics, especially in the Post Keynesianism (Lavoie, 1994; 2006; Davidson, 1991; 1996) and Institutionalism (Hodgson, 1994; 1997). The point is that *fully optimising behaviour can take place only if there is a correspondence between the cognitive possibilities of agents and the information set*. If information stock is very big or complex or if agents have no relevant data at all (Hodgson, 1997), they cannot behave rationally in the Neoclassical fashion and are forced to develop various ways dealing with these difficulties. Such behaviour is consistent with so-called procedural rationality (Lavoie, 1994, p. 544): "Such approach to rationality, in cases of uncertainty or of insufficient capabilities to process existing information, consists of means to avoid complex calculations and considerations, and of procedures enabling decisions to be taken despite incomplete information. Agents follow procedures that are sensible given their bounded knowledge and computational capabilities". "Faced with uncertainty, people rely on heuristics or rules of thumb…" (Raines and Leathers, 2011, p. 548).

In order to overcome informational limitations, economic agents generate some informal institutions. These informal institutions include habits and rules of thumb, moral principles, entrepreneurial culture, long-terms links between industry and banking, etc. (Lah and Sušjan, 1999; Tsang, 1996; Lavoie, 2006). The described informal institutions are supplemented by formal ones: contract law, legal protection of property rights, etc. These "elements" of the economic system provide favorable environment for making sensible economic decisions. The important point is that favourable economic evolution requires smooth and uninterrupted development of institutions. For example, the transition from the craft production system to the mass production one requires the "framework" in the form of "mass marketing" (Nell, 1998, pp. 232–233), and the emergence of endogenous inside money requires the "framework" in the form of the Central Bank as a lender of last resort (Minsky, 1986).

Sharp destruction of some institutions can be very harmful for economic system. That is why, for example, Keynes rejected the decrease in the money wage level as a means of struggle against unemployment because according to his view contracts fixing money wage are one of the important stabilizers (Keynes, 1936, ch. 19, 20; Davidson, 1972; 1999, p. 583).

The additional barriers to rationality are generated in the planned economy. As Kregel (1995, p. 168) pointed out, "an economy based on exchange for private gain in the form of learned behaviour, a particular form of human culture which cannot be expected to resurface unaided which more than 75 years in the Soviet Union, and over 40 in most of Eastern Europe have been spent trying to form 'New Socialist Man'".

In order to understand this sentence we should take into account that rational behaviour implies "calculatedness" (Leibenstein, 1976, pp. 72–82), i.e. detailed personal account of current and future benefits and costs that are concerned with the decision-making. Only politically, socially and psychologically independent people with deliberate objectives, personal responsibility and care for own material welfare will make rational decision in their economic life. That is why *rationality is not universal feature of human behaviour; it should be treated as the behavioural norm formed by religious, cultural and social factors*. The most famous illustration of last sentence is Weber (1965) conception of the Protestant ethic influence on rise of capitalism. Western capitalistic society itself compels people to be rational, as it implicitly follows from the famous work of Leibenstein (1976, ch. 5).

On the other hand, *the planned economy implies both political and social dependency of people and low level of personal responsibility*. Many social-and-economic relations are based on the state paternalism (Kornai, 1980). In the planned economies people usually shift the burden of individual decision-making responsibility to somebody's shoulders. As a rule, this "somebody" is the state. The level of wage, consumption bundle and other important objects of economic choice are determined by the state in exchange for guaranteeing of staple economic goods and social maintenance. People are insured against starvation, homelessness, bankruptcy, misery, unemployment. Their personal efforts do not make them bankrupt or unemployed and allow them to enrich. Needless to say, planned economy leads to very high degree of psychological dependence of people and their very low propensity to innovate in any spheres of economic life. *Arational behaviour of participants of the planned economy is a natural consequence of fundamental institutional properties of such system* such as the state property of the most productive assets, the command style of coordination, fixed prices, the guaranteed sales and employment.

3. Shock Therapy as a Generator of Informational Obstacles to Rationality: The General View

The transitional economy as the system moving from the "planned socialism" to the "market capitalism" is (by definition) characterized by fundamental changes of its institutional structure. Such "shift" in institutions itself leads to enormous obstacles to rational behaviour. The *institutional hiatus* (Kozul-Wright and Rayment, 1997, p. 643) takes place: "the old command system had collapsed before the new coordinating mechanisms of the market economy could be put in its place and generate effective responses" (see also Kornai, 1993). Such phenomenon as "transition uncertainty" takes place (Marangos, 2002, p. 575).

However, the situation becomes worse when shock therapy takes place because such strategy – implying quick and simultaneous implementation of radical reforms such as price/foreign trade liberalisation, privatization and financial stabilization – means not shift but break in the institutional base of the economic system. As a result, "the destruction of the old was hardly matched by the creation of market-oriented institutions of economic control" (Murrell, 1993, p. 137).

The transitional economy of Russia in the 1990s was the obvious example. In 1991, this country had still some analogue of the planned economy: "Price controls and state orders each applied to about 75 percent of economic activity" (Murrell, 1993, p. 132). A law on contract and other basic institutions of the market capitalism had been not created yet. The 1992 year was first year of implementation of the shock therapy policy. The outcomes were the following: privatization without rules of law, price liberalization without workable competition, the government refusal from enterprise administration and control without emergence of efficient entrepreneurship and management, advertisement of "luxury life" without introduction of moral rules of civil society, etc. The result was "informational chaos" in the form of both enormous information overload in the sphere of consumption decisions and extreme uncertainty in the sphere of investment and financial decisions (the same informational problems appeared in other transition economies, for example, in Slovenia – see Lah and Sušjan (1999), but in more "moderate" manner). The point is that these information problems did not permit to make considerably calculated decisions. Economic agents started to behave in a considerably less rational manner. Their behaviour was turned to be often arational.

The point is that *complexity and uncertainty lead to inability to behave in unboundedly rational manner*; and absence of norms and habits of rationality in the behavioural principles can exclude even bounded (procedural) rationality.

In turn, both inability and unwillingness to behave rationally – to collect, process and evaluate all relevant information – is the essential cause of – up to now unexplored – "propensity to herd". "Herding is the tendency for agents to follow their competitors" (Parenteau, 1999, p. 52). Personal "propensity to herd" measures (indirectly, of course) intensity of such tendency for each concrete agent. Aggregation of personal "propensities to herd" gives collective "propensity to herd". The more the latter "indicator", the more consensus of opinion is high.

The degree of consensus of opinion, in turn, does the influence on economic decisions in the "demand-side" of the economy, in particular, on the consumption decisions (Lah and Sušjan, 1999), and also investment and financial decisions (Keynes, 1936, ch. 12; Pollin, 1999, pp. 44–45). In the 1990s it led to very adverse economic consequences for the level and composition of aggregate demand and macroeconomic performance. Below we will show how – generated by shock therapy – informational barriers to rational behaviour affected adversely on consumption, investment and financial decisions of the Russian economic agents in the 1990s.

4. Lack of Rationality in the Processes of Consumption Decision-Making Due to Shock Therapy

Due to the great economic downturn under the shock therapy policy's implementation in the 1990s many Russian economic agents started to receive income that was less than "minimal consumption bundle". It means that they were on the lowest level of famous «Maslow pyramid»: they hardly satisfied their physiological needs. As we already noted, consumption decisions of such "poor" households had made in the conditions hindering rational behaviour. The consumption decisions were making in the situation of massive inflow of imported goods with unknown quality and characteristics (Lah and Sušjan, 1999, p. 593–600). Furthermore, these people had no "appropriate" consumption culture and experience of making economic choices, because the planned economy of shortage (Kornai, 1980) characterized by massive rationing. *Such rationing was the important barrier to develop consumption decision-making skills*.

All these aspects were reasons for both information overload in the sphere of consumption decisions and arational behaviour of many Russian people in this sphere. *Many consumption goods' purchases had been made on the base of aggressive advertisement pressure or just emotions*. The "lightning" calculations "of pleasures and pains" (Veblen,

1898, p. 389) were often completely absent. Sometimes *these agents could not take into account any benefits and costs of their decisions because they were not to able to collect and to understand relevant information or because this information was too complex for them.* In other words, the problems of extensiveness and complexity stressed by Hodgson (1997, pp. 668–671) – as the two types of information overload – played the enormous role. It is obvious that such decisions were very far from optimal ones. It led to massive sales of goods characterized by low quality and big "amount" of cheating, dissatisfaction and disillusion. Moreover, one of the sad consequences of arational behaviour on the goods market in the 1990s was decrease of life expectancy in Russia due to the massive alcoholic counterfeits.

The similar statements can be applied to the households with incomes belonged to the opposite ranges. We imply "rich" households. Such agents had possibilities to go far beyond satisfaction of physiological needs unlike "poor" households. They strived for the best possible consumption goods stressing their position of "winners" in the Russian transitional society. All other people should have known about "life success" of such "rich" households. The criteria of such success had emerged very quickly in the beginning of the 1990s. The phenomenon of conspicuous consumption described by Veblen (Mouhammed 1999, p. 596; Trezzini, 2011, p. 503; Kapeller and Schutz, 2015, pp. 53–55) took place in all its completeness. Many purchases of "rich" households were the result of the desire to be in accordance with the "life style" of the "economic winners". However, it is not fully (optimizing) rational behaviour because such one means independent, atomistic choice of purchased item. The point is that in the conditions of both aforementioned inflow of mass of new imported goods ("invasion of Western goods", as Lah and Sušjan (1999, p. 594) wrote) such patterns have rapidly embodied in distorted forms. It was reality in the Russian transitional economy of the 1990s.

The problem is that such *arational, based on the conspicuous principles, consumptive choice was very harmful for the macroeconomic performance, because the most goods demanded by the "rich" households were imported.* Cars, clothes, mobile phones and other means of economic success' demonstration were Western (or Japanese). So "rich" households' consumption culture encouraged economic expansion outside, but not inside, Russia. These consumption patterns are one of the long-term reasons for general economic backwardness of the Post-Soviet Russia (this backwardness is so evident since oil prices fall in 2014). Possibly, if behaviour of rich households would be more rational that their consumption pattern would be more preferable for the domestic macroeconomic performance and steady economic growth not based on rising oil prices

5. Lack of Rationality in the Processes of Investment Decision-Making Due to Shock Therapy

The idea of the negative influence of uncertainty of the future on fixed investment is the common theme in many Heterodox publications, especially of Post Keynesian authors (Keynes, 1936, ch. 12; Davidson, 1972; Minsky, 1986; Lavoie, 2006). We already mentioned above that shock therapy have generated extreme uncertainty of the future. In this environment, the Russian potential investors had no any bases for sensible investment decision-making. It was not very surprising (at least, for Post Keynesian/Institutionalist Economists) that collapse of fixed investment took place.

Higher uncertainty contributed to low animal spirits and total lack of confidence of investors. The agents acquired various "surrogate store of values" (Grahl, 1988) in the forms of foreign currencies and other financial assets, precious metals, antiques, Old Masters rather than fixed capital and other productive assets. For example, according to various estimations, capital flight from Russia in the 1990s was equal to 50–500 billion dollars. These forms of non-productive investment can be treated as arational reactions to higher uncertainty and impossibility to make calculated decisions. Such *fixed capital investment collapse is a something like an effect of mass psychosis due to sharp break with the planned economy's institutions in the process of the shock therapy policy's implementation.*

Moreover, there is also the "hidden" side of the story about influence of uncertainty on behaviour of investment decision-makers in the Russian economy. The environment characterized by impossibility of reliable and effective calculations created incentives for various "shadow" and "black" activities ranging from trials to conceal income for the sake of tax evasion to real criminal acts. In other words, many Russian firms were engaged in the 1990s in diverse forms of the "shadow economy". Shock therapy – especially via privatization – generated "a breakdown of institutional norms resulting in corruption and illegal activities" (Marangos, 2002, p. 573). The Russian capitalism of the 1990s was emerged, to some extent, as the criminal capitalism. According to some data, in 1992 and 1993 the amount of illegal appropriation of wealth in Russia by private agents was equal to 75–80% of GDP; in 1996 (when law framework became already a little more clear) it was equal to 12–15% of GDP (Shmelev, 1997). It is not surprising that now both businesses of many influential Russians have criminal origin, and some actions of the Russian governmental officers violate (international or domestic) law. It is an effect of the shock therapy policy's implementation which hindered (substantially) rational behaviour in the legal sphere of the economy.

The very important thing is that criminal and other shadow and black activities require adequate finance for itself. The transactions with heroin or simple bribe are usually not financed by bank money. Agents want to have means of financing that allow to hide activity from the "third parties". Such means are cash, barter, mutual arrears and various monetary surrogates. These means – unlike bank money – are anonymous. That is why the Russian monetary system of the 1990s was characterized by displacement of bank money by cash, barter and mutual arrears. "The rise of… pure barter transactions, transactions in promissory notes, and mutual debt write-offs, was observed in almost all of the 20-plus transition economies in the 1990s. However, it was most severe in Russia and Ukraine…" (Dow et al., 2008, p. 28).

Although in 1999–2001 the problem of barter and arrears was solved (by both rapid economic recovery and some decisions by Primakov's government), big share of cash in total money supply – M0/M2 ratio was equal to 0.37 in 2000 and 0.22 in 2014 – remains structural weakness of the Russian monetary system at the present moment. Furthermore, during the 1990s the Russian economy was significantly demonetized. Coefficient of monetization had fallen from 19.9 per cent in 1993 to 14.8 per cent in 1999, while in the UK, USA, Germany, France this ratio is between 50 and 100 per cent; in Eurozone between 1995 and 2005 it had increased from 72.5 per cent to 89.2 per cent. Although later – in Russia – it did steady increase until 2013 when it was equal to 47.1 per cent it is very low value according to the international standards.

In turn, *demonetization is the "public bad" because, to some extent, it generates disintegration of the unified economy, its transformation into big quantity of weakly linked «islands». Such economy is doomed to be characterized by permanent underinvestment.* This problem is central for the Russian economy so far.

The roots of all these problems are in the beginning of 1990s when the shock therapy policy' implementation led to the situation that shadow activities became both economically appeal and morally not bad. Higher uncertainty provoked the choice of assets in the illegal economy rather than in the legal one: investment/GDP ratio in Russia is much less than, for example, in China or India. It seems that slow evolutionary transition would hardly generate such consequence.

6. Lack of Rationality in the Processes of Financial Decision-Making Due to Shock Therapy

In the sphere of financial decisions, agents faced with another "general" informational problem that is uncertainty. Various financial companies offered extremely high returns for own shares, stocks, bonds, papers and so on. The agents had no both knowledge and

experience of "working on" with financial instruments. As a result, enormous quantity of Ponzi-finance-using financial companies had emerged and made a lot of money, not as an effect of adverse macroeconomic dynamics (Minsky, 1986; Nishi, 2012), but as an effect of arational behaviour of many Russian economic agents.

Such behaviour can be well explained by Keynes's conception of "conventional judgement" (Keynes, 1937*). In conditions of uncertainty, some agents follow other agents*, and an informal commitment to "behaviour of others" takes place. The optimistic mood of this "average opinion" was very long supported by aggressive mass media advertisement of many lucky financial companies. The results were enrichments of some cheating minority of agents, the huge loss of money of majority of other ones, and fundamental absence of confidence and trust of people to financial markets.

We suppose also that another important behavioural reason for it was mix of very low income and the famous Russian behavioural norm titled "to get all at once". For many people purchase of "junk papers" was the only trial of quick run away from misery. Some people who had bought such "securities" in the beginning of expansion of "doubtful" financial companies have really escaped from misery. But the majority of buyers of such companies' papers had lost their money.

These consequences could be nil if the freedom of financial markets would emerge slowly. Even the experience of advanced countries shows that stock markets often destabilize the economy (Binswanger, 1999; Singh, 1995, p. 104). It should not to forget that *the Soviet planned economy was the system without financial markets*. Therefore, *the most participants of the transitional financial markets in Post-Soviet Russia had no skills for rational decision-making*. What such skills are?

Firstly, *makers of financial decisions should be able to comprehend financial health of securities issuers*. Such agents should both possess minimum relevant information about them, for example, about recent balance sheets and income statements, and be able to understand and evaluate it. It is necessary condition for calculated decision-making in the sphere of portfolio choice. Otherwise they can be easily cheated by fraudulent, unscrupulous, dishonest or simply "fallen in hard times" issuers. In such case their choice will not be rational and do the harm to them in some future period. It should be noted that described things are beyond asymmetric information problems, although the latter is also relevant for it.

Secondly, *makers of financial decisions should be able to estimate future movements of macroeconomic conditions and understand links between them and situation on the financial markets*. For example, if such agents see that in the near future slump is inevitable they should realize that expectations of high dividends or high capital gain cannot be fulfilled. Usually such information is absent because of the uncertainty of the future (Dequech, 2000b).

Thirdly, *makers of financial decisions should be able to estimate future dynamics of financial market itself, particularly when their planning horizon is short*. For example, they should understand that domination of bearish tendencies in the market is unfavorable for large purchases of financial assets. This and previous kinds of skills are also important for (at least, unboundedly) rational decision-making in the described sphere.

Broadly speaking, many makers of financial decisions in the developed countries hardly possess these skills (at least, completely). However, such lack had been filled there by special institutions, first of all, institution of financial brokers. These agents help to "ordinary" participants of financial markets to make portfolio choice and get fee by using of own special skills and knowledge. Due to brokers, many "ordinary" people have been insured from fatal errors and mistakes. Another special institution that could fill lack of knowledge is institution of financial advisers. Such advisers guide "ordinary" participants of financial markets and help them not to make serious mistakes.

However, both brokers and advisers institutions had emerged much more lately than financial markets. Just as the state regulation of financial transactions, such institutions

are the reflection of maturity of securities markets. The history of developed countries contains numerous cases of arational speculations (for example, Tulipmania in Holland).

Participants of financial markets in the transitions economies were in danger of knowing bitter experience of developed countries. *Inability to make rational financial decisions made them victim of insolvent and fraudulent companies*. The described pattern of portfolio choice – the lack of skills for rational financial behaviour – is an example of "information overload" (Lah and Su jan, 1999) and, using more narrow definition, complexity of information (mentioned above). The latter is a situation when "… there is a gap between the complexity of the decision environment and the analytical and computational capacity of the agent" (Hodgson, 1997, p. 665; see also pp. 669–671; Simon, 1959). *Complexity is one of the bounds to unboundedly rational behaviour* (see details in Hodgson, 1997). The second main bound is also aforementioned uncertainty of the future that was also relevant for the considered issue, although this "bound" matters always in sphere of private real investment and financial decisions (see Carvalho, 1992).

So, *the emergence of financial markets without normal private sector and rules of law was one of the mistakes of the shock therapy policy's implementation and led to mass cases of arational decision-making* and, as a consequence, to non-optimal decisions. Now, twenty years later, both the backwardness of financial markets and lack of confidence of the most Russian economic agents to these markets are both the sources of success of authoritarian tendencies in political and social life of Russia and serious obstacles to steady economic growth.

7. Conclusion

Why was economic crash in Russia in the 1990s so great?

We believe that the fundamental mistake is the chosen mode of reforming: shock therapy inspired by the Neoclassical doctrine. This paper has showed that *the shock therapy policy's implementation implied rapid breakdown of old institutional system without creating new one. It led to great informational obstacles to rational behaviour*. The most of the Russian economic agents could not behave not only according to the principles of fully optimising behaviour, but also sometimes even according to the procedural rationality. It means that *economic actions often were not based on any calculations and were driven by emotions, advertising, group pressure, "behaviour of others" and other substitutes for real knowledge*. We have demonstrated that in the sphere of consumption decisions Russian agents either followed emotional shifts and pressure by advertising ("poor households") or tried to be in accordance with requirements of their narrow social group ("rich households"). In the sphere of investment decisions firms refused to make long-term fixed capital investment and preferred to buy various "surrogate store of values" like foreign currencies, antiques, Old Masters, and also invested in the shadow and criminal economy. In the sphere of portfolio decisions, many holders of financial assets were fooled by financial companies. These cases of cheating were due to arational and often just stupid behaviour All these decisions and activities were both effect of informational obstacles to rational behaviour and cause of both allocative inefficiency and bad macroeconomic performance of the Russian economy in the 1990s

According to Post Keynesian/Institutionalist view, agents cannot optimize always and everywhere. But they can make sensible decisions (Davidson, 1991), both recognizing the limits to their cognitive and calculating possibilities and using various informal institutions (links between industry and banking, brand-loyalty, guarantees, rules of thumb) in order to deal with the different informational problems. The point is that such informal institutions are the result of slow evolutionary development and cannot be created during, for example, a one week. It means that successful transition from the planned economy to the market one takes also a lot of time and requires many stages. The successful example is China after 1978. In other words, shock therapy was not efficient and effective mode of transition.

To 1999–2001, some informal institutions emerged. We could speak about some long-term relationships between some enterprises and some banks, about the habits to understand and evaluate some market information. These ones were supplemented by about the presence of (although very imperfect) system of property rights, contract law and so on. It was one of the causes of the fact that since 1999 the Russian economy became to expand and seemed successful until 2008.

Unfortunately, rooted traditions of arational behaviour prevented to create in Post-Soviet Russia efficient institutional environment that is favorable to innovation-driven economic growth. Lack of it can be visible especially after both fall in prices of oil and radical political decisions in 2014. We suppose that – unlike many "liberal-oriented" thinkers – one of the causes of arational behaviour was shock therapy. The paper argues that such reforming was rather harmful for the Russian economy.

Литература / References

Binswanger, M. 1999. The co-evolution between the real and financial sectors: the optimistic "New Growth Theory View" versus the pessimistic "Keynesian View". *Diskussionspapier Nr. 99-01 an der Fachhochschule Solothurn/Nordwestschweiz in Olten*.

Carvalho, F. J. C. 1992. *Mr. Keynes and the Post Keynesians. Principles of Macroeconomics for a Monetary Production Economy*. Aldershot: Edward Elgar.

Davidson, P. 1972. *Money and the Real World*. London: Macmillan.

Davidson, P. 1991. Is probability theory relevant for uncertainty? A Post Keynesian perspective. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, no. 1, 129–143.

Davidson, P. 1996. Reality and economic theory. *Journal of Post Keynesian Economics,* vol. 18, no. 4, 479–508.

Davidson, P. 1999. Keynes' principle of Effective Demand versus the bedlam of the New Keynesians. *Journal of Post Keynesian Economics,* vol. 21, no. 4, 571–588.

Dequech, D. 2000a. Asset choice, liquidity preference and rationality under uncertainty. *Journal of Economic Issues,* vol. 34, no. 1, 159–176.

Dequech, D. 2000b. Fundamental uncertainty and ambiguity. *Eastern Economic Journal,* vol. 26, no. 1, Winter, 41–60.

Dzarasov, S. S. 2010. The Post Keynesian alternative for the Russian economy. *Journal of Post Keynesian Economics,* vol. 33, no. 1, 17–40.

Dzarasov, R. S. 2011. Eichnerian megacorp and investment behaviour of Russian corporations. *Cambridge Journal of Economics,* vol. 35, 199–217.

Dow, S., Ghosh, D. and Ruziev, G. (2008). A stages approach to banking development in transition economies. *Journal of Post Keynesian Economics,* vol. 31, no. 1, 3–33.

Grahl, J. 1988. Productivity slowdown and financial tensions, pp. 183–218 / In: Arestis P. (ed). *Post-Keynesian Monetary Economics: New Approaches to Financial Modelling*. Aldershot: Edward Elgar.

Hodgson, G. M. 1994. Optimization and evolution: Winter's critique of Friedman revisited, *Cambridge Journal of Economics,* vol. 18, 413–430.

Hodgson, G. M. 1997. The ubiquity of habits and rules. *Cambridge Journal of Economics,* vol. 21, 663–684.

Kapeller, J. and Schutz, B. 2015. Conspicuous consumption, inequality and debt: the nature of the consumption-driven profit-led regimes. *Metroeconomica,* vol. 66, no. 1, 51–70.

Keynes, J. M. 1936. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan.

Keynes, J. M. 1937. The general theory of employment. *Quarterly Journal of Economics,* vol. 51, 209–223.

Kornai, J. 1980. *Economics of Shortage,* Amsterdam. North-Holland Publishing Company.

Kornai, J. 1993. Transformation recession, Collegium Budapest. *Institute for Advanced Studies Discussion Papers N 1*, June.

Kozul-Wright, R. and Rayment, P. 1997. The institutional hiatus in economies in transition and its policy consequences. *Cambridge Journal of Economics,* vol. 21, 641–661.

Kregel, J. 1995. A financial structure for developing market mechanisms in Eastern Europe, pp. 168–179 / In Arestis, P. and Chick, V. (eds.) *Finance, Development and Structural Change*. Aldershot: Edward Elgar.

Lah, M. and Sušjan, A. 1999. Rationality of transitional consumers: a Post Keynesian view. *Journal of Post Keynesian Economics,* vol. 21, no. 4, 589–602.

Lavoie, M. 1992. *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*. Aldershot: Edward Elgar.

Lavoie, M. 1994. A Post Keynesian approach to consumer choice. *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 16, no. 4, 539–562.

Lavoie, M. 2006. *Introduction to Post-Keynesian Economics*. New York: Palgrave Macmillan.

Leibenstein, H. 1976. *Beyond Economic Man. A New Foundation for Microeconomics*. London: Harvard University Press.

Marangos, J. 2002. A Post Keynesian critique of privatization policies in transition economies. *Journal of International Development*, vol. 14, 573–589.

Minsky, H. P. 1986. *Stabilizing an Unstable Economy*. London: Yale University Press.

Mouhammed, A. H. 1999. Veblen and Keynes: on the economic theory of the capitalist economy. *Journal of Institutional and Theoretical Economics,* vol. 155, 594–609.

Murrell, P. 1993. What is shock therapy? What did it do in Poland and Russia? *Post-Soviet Affairs*, vol. 9, no. 2, 111–140.

Nell, E. J. (ed.) 1998. *Transformational Growth and the Business Cycle*. London: Routledge.

Nishi, H. 2012. A dynamic analysis of debt-led and debt-burdened growth regimes with Minskian financial structure. *Metroeconomica,* vol. 63, no. 4, 634–660.

Parenteau, R. W. 1999. Irrational exuberance: a Minsky model of financial instability with an equity market and adaptive expectation behaviour, p. 52 / In *Proceedings of the 9th Annual Hyman P. Minsky Conference on Financial Structure. Structure, Instability and the World Economy: Reflections on the Economics of Hyman P. Minsky,* April, 21–23. New York: The Jerome Levy Economics Institute of Bard College.

Pollin, R. 1999. Securities transactions tax for U. S. financial markets, pp. 44–45 / In *Proceedings of the 9th Annual Hyman P. Minsky Conference on Financial Structure. Structure, Instability and the World Economy: Reflections on the Economics of Hyman P. Minsky*, April, 21–23. New York: The Jerome Levy Economics Institute of Bard College.

Raines, J. P. and Leathers, C. G. 2011. Behavioral finance and Post Keynesian–institutionalist theories of financial markets. *Journal of Post Keynesian Economics,* vol. 33, no. 4, 539–553.

Sapir, J. 1999. Russia's Crash of August 1998: diagnosis and prescription. *Post-Soviet Affairs,* vol. 15, no. 1, 1–36.

Shmelev, N. 1997. Neplatezhi – Problema Nomer 1 v Rossiyskoy Ekonomike. *Voprosy Ekonomiki*, no. 4, 26–41. (In Russian.)

Simon, H. 1959. Theories of decision-making in economic and behavioural sciences. *American Economic Review,* vol. 49, 253–282.

Singh, A. 1995. The stock market, economic efficiency and industrial development, pp. 71–112 / In: Arestis P. and Chick V. (ed.) *Finance, Development and Structural Change*. Aldershot: Edward Elgar.

Tsang, S.-K. 1996. Against "Big-Bang" in economic transition: normative and positive arguments. *Cambridge Journal of Economics,* vol. 20, 183–193.

Trezzini, A. 2011. The irreversibility of consumption as a source of endogenous demand-driven economic growth. *Review of Political Economy,* vol. 23, no. 4, 537–556.

Veblen, T. 1898. Why is economics not an evolutionary science? *Quarterly Journal of Economics,* vol. 12, 373–397.

Weber, M. 1965. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. London: Allen and Unwin.

DOI: 10.18522/2073-6606-2017-15-1-79-88

МОБИЛИЗАЦИОННЫЕ СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ: ИСТОЧНИКИ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Борис Васильевич Корнейчук,
доктор экономических наук, профессор департамента экономики,
Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики
(Санкт-Петербургский филиал),
г. Санкт-Петербург, Россия,
e-mail: bkorn59@mail.ru, bkorneychuk@hse.ru

Авторы мобилизационных сценариев развития российской экономики следуют историческому методу и предлагают национализировать основные отрасли экономики, возродить советскую плановую систему, заимствовать элементы экономики Германии 30-х гг. Критики такого подхода указывают на несовместимость плановой системы и частного интереса, который мотивирует инновации и служит источником развития. Мобилизационные сценарии рассматриваются ими как прикрытие для политических целей и средством милитаризации экономики. Автор статьи исходит из того, что мобилизационное мышление сформировалось в тоталитарном обществе при социальном неравенстве и агрессивном воздействии государства на общественное мнение. Соответственно он выделил три источника мобилизационного мышления: национализм, социальную иерархию и аберрацию общественного сознания. Экономический национализм, или протекционизм, проявляется в мобилизационных сценариях в форме мер жесткого валютного регулирования и других изоляционистских мер. Показано, что отсутствие этических принципов может приводить сторонников национализма к выводам, неприемлемым с точки зрения общепринятой морали. Укоренившиеся идеи неравенства и превосходства послужили вторым фактором мобилизационного мышления, отвергающего демократию и предполагающего иерархическую систему общественных отношений. Аберрация общественного сознания есть продукт тоталитарного общества, в котором под воздействием пропаганды складывается неуважительное отношение к истине, которое проникает в науку. Аберрация проявляется в форме конспирологии, экономического догматизма и мифологизации истории. Мобилизационные сценарии включают реформы финансовой системы, основанные на опыте советской и германской довоенных экономик. Их сущность состоит в расширении директивных методов и ограничении финансовых рынков, в результате чего деньги и ставка процента становятся формальными учетными показателями. В сценариях предлагаются директивные методы стимулирования инвестиций: установление дифференцированных ставок по кредитам, эмиссия «инвестиционного рубля» и другие. Автор показывает необоснованность метода создания «специальных активов», ссылаясь на макроэкономическую модель «инвестиционной ловушки» и опыт эмиссии ваучеров в России 1990-х гг.

Ключевые слова: *мобилизация ресурсов; плановая экономика; исторический метод; протекционизм; монетарная политика*

© Б.В. Корнейчук, 2017

MOBILIZATION SCENARIOS OF DEVELOPMENT: ORIGINS AND CONSEQUENCES

Boris V. Korneychuk,
Doct. Sci. (Econ.), Professor of Department of Economics,
National Research University Higher School of Economics (St. Petersburg branch),
St. Petersburg, Russia,
e-mail: bkorn59@mail.ru, bkorneychuk@hse.ru

The authors, offering mobilization scenarios for the development of the Russian economy, follow the historical method and propose to nationalize the key industries, restore the Soviet planned economy system and adopt some aspects of the German economy of the 1930s. Critics of this approach, however, highlight the incompatibility between the planned economy system and the private interest which drives investment and generates development. These researchers regard mobilization scenarios as asmokescreen for political agendas and a means of militarizing the economy. The author of the paper assumes that mobilization thinking was formed in the totalitarian society, under social inequality and the state's aggressive impact on public opinion. Accordingly, three sources of mobilization thinking can be identified: nationalism, social hierarchy, and the social consciousness aberration. Economic nationalism (or protectionism) appears in mobilization scenarios in the form of strict foreign exchange regulations and other isolationist policies. The paper shows that the lack of ethical principles can lead the proponents of nationalism to conclusions which are unacceptable from the conventional morality point of view. The deep-rooted ideas of inequality and superiority served as the second driver of mobilization thinking which rejects democracy and suggests a hierarchical system of social relationships. The social consciousness aberration is a product of the totalitarian society, where propaganda creates disrespect for the truth which invades science. The aberration comes in the shape of conspiracy theories, economic dogmatism and mythologization of history. Mobilization scenarios involve financial system reforms based on the practices of the Soviet and German prewar economies. The essence of the approach is to expand the use of directive methods and restrict financial markets, so that money and interest rate would become technical accounting indicators. The scenarios suggest directive methods of encouraging investment: setting differential lending rates, emitting "investment ruble", etc. Referring to the macroeconomic model of the "investment trap" and the history of voucher emission in Russia in the 1990s, the author demonstrates the method of creating "special assets" to be invalid.

Keywords: *mobilization of resources; planned economy; historical method; protectionism; monetary policy*

JEL classifications: *B25, B51, E11, E58, N24*

Введение

Неудачные попытки реализовать в России социалистическую, а затем либеральную модель хозяйства побуждают экономистов обращаться к исторической школе. Эта тенденция проявляется в разработке мобилизационных сценариев развития, основанных на единой системе представлений и ценностей, которую мы характеризуем

как мобилизационное мышление. Используя термин «экономическая мобилизация», следует учитывать различие его трех основных трактовок. Во-первых, в историко-экономических исследованиях мобилизация рассматривается как временная мера военного времени, которая может быть оправдана лишь целями выживания, поскольку создает угрозу свободному предпринимательству и традиционным свободам человека (Watkins, 1949; Harrison, 1988). Во-вторых, мобилизация внутренних, прежде всего, финансовых, ресурсов становится центральным элементом политики развития национальных экономик стран третьего мира, причем такая политика нередко приобретает националистические черты (Levinger & Lytle, 2001; Amir, 2007; Bekoe, Danquah & Senahey, 2016; Wujung & Aziseh, 2016). И, наконец, в рамках третьего направления, к которому относится данная статья, экономическая мобилизация предстает как чисто российская доктрина развития, набирающая силу в современном обществе под влиянием социально-экономического кризиса (Durand, 2008; Mau, 2014; Monaghan, 2016; Connolly, 2016; Cooper, 2016).

Авторы мобилизационных сценариев исходят из высокого риска внешних угроз и предлагают национализировать основные отрасли экономики, возродить основу советской плановой системы (С. Губанов, Д. Миропольский, В. Седов), заимствовать методы мобилизации ресурсов Германии 30-х гг. (А. Недосекин, М. Калашников, Е. Рейшахрит). Предпринимаются попытки теоретически и исторически обосновать возможность успешного сосуществования плановой системы и рынка; так, М. Воейков выступает за замену либеральной экономической теории на теорию «суженного рынка», который, по его мнению, был характерен для советской экономики (Воейков, 2014). Главным теоретическим аргументом критиков экономической мобилизации служит несовместимость плановой системы и частного интереса, который стимулирует инновации и служит источником развития. Мобилизация, напротив, предполагает «создание особого духовного подъема среди всех слоев населения, обеспечивающего готовность прилагать дополнительные усилия и даже идти на определенные жертвы (Седов, 2012, с. 12). Оппоненты отмечают оторванность мобилизационных сценариев от состояния институтов современного общества (Ханин, 2015, с. 55), неприятие их авторами мировых апробированных моделей политического и экономического развития, ставку на некий «особый» путь (Мамедов, 2015, с. 12). При сложившихся институтах разворот в направлении плановой системы и ограничения конкуренции в экономике и политике представляется западным авторам самоубийственным (Connolly, 2016), они связывают выбор такого пути со скрытыми политическими причинами. Так, главной целью индустриализации Р. Аллен считает укрепление личной власти вождя, а вовсе не рост благосостояния трудящихся (Allen, 2003, p. 2).

Цель статьи – выявить институциональные источники мобилизационного мышления, оценить обоснованность мобилизационных сценариев и их возможные последствия с акцентом на реформирование финансовой системы. Мы исходим из того, что мобилизационное мышление сформировалось в отсутствии демократии при социальном неравенстве и агрессивном воздействии государства на общественное мнение. Отсюда нами выделены три источника мобилизационного мышления: национализм, сословные традиции и аберрация общественного сознания.

Национализм и этическая ловушка

Первым источником мобилизационного мышления мы считаем национализм, составивший философскую основу немецкой исторической школы. Он нашел сторонника в лице С.Ю. Витте, который выступал против «космополитической» экономии и различал национализм здоровый и сильный, а также национализм болезненный, эгоистичный. Первый есть высшее проявление преданности государству, а второй обуреваем местью и страстями, а потому «иногда выражается в формах диких для XX столетия» (Лист, 2005, с. 259). Экономический национализм, или протекционизм, основан

на теории торгового баланса меркантилистов, которая требует регулирования внешней торговли для накопления золота. Меркантилизм прочно укоренился в России, и даже в первой половине XVIII в., когда в Англии уже сформировалась концепция «невидимой руки», И. Посошков предлагал царю директивно устанавливать экспортные цены (Посошков, 1937, с. 203).

Идея торгового баланса проявляется в мобилизационных сценариях в форме мер жесткого валютного регулирования и других изоляционистских мер – выхода из ВТО, запрета иммиграции (Балацкий, 2015), отказа выплачивать внешний госдолг (Калашников, 2014, с. 102). С. Глазьев предлагает контролировать трансграничное движение денег по капитальным операциям, поскольку в противном случае развитие отечественной экономики будет подчинено «манипулированию из-за рубежа» (Глазьев, 2015, с. 126). Для этого предлагается контролировать курс рубля, например, существенно понизить его и зафиксировать на короткий срок.

Этическая ловушка возникает, когда ученый пересекает границу между «полезным» и «вредным» национализмом. Например, А. Недосекин называет нигерийцев «второстепенной» нацией и рассуждает о «семибанкирщине с авраамическим лицом», а мобилизационный план нацистской Германии он оценивает как экономическую успешность, причисляя к его достижениям национальную мифологию и идеологию. Мы считаем недопустимым в этическом плане относить к достижениям нацистского режима использование «принудительного труда беженцев и переселенцев (в обмен на еду и кров)» (Недосекин, 2015, с. 5, 17–20). Некорректные формулировки встречаются в других мобилизационных доктринах: «капитал не обладает национальностью – зато ею обладает персонифицированная, частнокапиталистическая собственность» (Губанов, 2011, с. 9).

Сословность против демократии

Укоренившиеся в российском обществе традиции неравенства и превосходства служат вторым фактором мобилизационного мышления. Сословное и национальное неравенство сменилось в 1917 г. гегемонией пролетариата, и институт демократии начал формироваться лишь в начале 90-х гг. Его слабость послужила для авторов мобилизационных сценариев основанием исключить демократические механизмы из схемы управления экономикой, которая строится ими по сословному или классовому принципу.

Бюрократия во главе с вождем выступает субъектом государственного управления в книге Д. Миропольского и соавторов. По их мнению, цивилизация всегда является империей, рыночной или плановой: первая ориентирована на богатство, а вторая – на прогресс, поскольку управляется бюрократией, у которой больше ресурсов для развития, чем у и бизнесмена. Поэтому бюрократия во главе с вождем «ощущает себя более могущественной и цельной», при этом «покоренные народы» лишаются частной собственности и подвергаются «эксплуатации ради прогресса». Бюрократия вправе регулировать потребление граждан, если она посчитает его «отсталым и деструктивным» (Миропольский, 2014, с. 192–194, 340). Стремление бюрократии безмерно расширять свой контроль над обществом О. Мамедов называет основой «мобилизационного вектора» развития (Мамедов, 2015, с. 12).

Термином *«Знать»* А. Недосекин обозначает высшее сословие – это те, которые «приняли решение воплощаться в современной России и записали себе в Предначертание, в жизненные контракты – принять на себя ответственность за страну, за новую парадигму ее роста». «Знать» отличается от обычных людей тем, что она не вправе дожидаться, когда ее призовут на служение, когда ее отметят и «куда-нибудь выберут» большинством голосов. Автор наделяет ее правом подменять собой государство, и если оно не в состоянии учредить «штаб мобилизации», то это должна сделать «Знать». Предлагается исключить из Конституции определение России как демокра-

тического государства и закрепить в ней особую роль «Знати». На низшую ступень иерархии автор ставит «барыгу», за спиной которого во время революции стояла «мировая масоно-сионистская Закулиса». После предлагаемой «дебашыризации» барыга перестает быть «пупом земли и занимает строго отведенное ему место» (Недосекин, 2014, с. 41, 72, 77).

Воззрения автора диссонируют с ценностями демократии, но согласуются с идеями В. Зомбарта, который исходил из врожденного предрасположения народов к разным экономическим функциям и выделял сеньоральные и мещанские натуры. Первые – это единичные личности, равнодушные к благам, а мещане – это стадные люди, которые заботливо смотрят за расходом духа, силы и денег: «те мечтают – эти считают, те поют – эти беззвучны, те красочны – эти бесцветны». Он противопоставляет два типа народов: герои – это римляне, кельты и некоторые германские племена, а торговцы – это флорентийцы, шотландцы и евреи (Зомбарт, 2005, с. 254–255, 265–266). Как мы видим, «барыга» в классификации А. Недосекина соответствует народу торговцев, а Знать – народу героев, т.е. сословный подход автора находит поддержку у Зомбарта. Однако при его применении на практике необходимо учитывать историческое влияние работ немецкого ученого на теорию и практику национал-социализма. План создания правящего класса *когнитариев-креаторов* М. Калашникова противоречит предложенной им схеме выборов снизу-вверх: если власть сменяема, то в чем назначение класса? (Калашников, 2014, с. 238).

В целом, предлагаемые авторами ограничения демократии приведут, на наш взгляд, к снижению, а не повышению личной безопасности граждан. Так, В. Балацкий настаивает на жесткой борьбе с коррупцией и при этом в позитивном смысле упоминает опыт Китая, где с 2000 г. расстреляли за коррупцию 10 тыс. чиновников (Балацкий, 2015, с. 134). Мы же видим причину их гибели в отсутствии демократии: при контроле со стороны оппозиции и свободе печати они не получили бы широких возможностей для злоупотреблений и – остались бы живы.

Аберрация общественного сознания и ее формы

В недемократическом обществе сознание людей подвержено аберрации – отклонению от истины, заблуждению. Исторически складывается неуважительное отношение к истине, которое проникает в сферу науки. Аберрацию мы считаем третьим источником мобилизационного мышления, она проявляется в форме конспирологии, экономического догматизма и мифологизации истории.

Конспирология есть специфически российский элемент мобилизационного мышления. При царизме сложилось представление о том, что значимые политические решения принимаются тайно, а потому только скрытое может быть истинным. Конспирация доминировала как стиль ведения политики, и во время Первой мировой войны приняла острую форму, когда военные поражения стали относить на счет измены, и в результате шпионской истерии тысячи людей безвинно пострадали. Как замечает У. Фуллер, трудно преувеличить тот институциональный вред, который причинила эта фиксация на внутреннем враге, и эта травма способствовала утверждению в советском обществе сталинского сознания (Фуллер, 2009, с. 309).

В мобилизационных сценариях элементы конспирологии выражаются в критике Центрального банка, который служит неким символом рыночной системы. Так, С. Глазьев допускает приверженность руководства ЦБ неким чуждым стране интересам и считает, что проводимая в России денежно-кредитная политика объективно влечет колонизацию российской экономики иностранным капиталом (Глазьев, 2014). В духе конспирологии он трактует взаимодействие ЦБ с МВФ, который «влияет на политику Банка России не только посредством периодических указаний, но помогая внедрять соответствующие методики: экономико-математические модели, формальные представления о взаимозависимостях макроэкономических параметров» (Глазьев, 2015, с. 134).

На наш взгляд, использование достижений экономической науки, рекомендованных иностранными учеными и практиками, едва ли может свидетельствовать о приверженности руководства ЦБ к «чуждым стране интересам» или создавать опасность «колонизации». В схожем духе А. Недосекин оценивает роль ЦБ: по его мнению, он был создан в порядке контрибуции в пользу «фешенебельных» стран и является лишь формально независимым, а на деле превратился в филиал «вашингтонского обкома» (ФРС), а Россия – в колонию, замаскированную под независимую страну. Автор предлагает Центробанку набраться патриотизма, очистить себя от влияния «пятой колонны», стряхнуть с себя «морок монетаризма-фридманизма» (Недосекин, 2015, с. 20, 21, 29).

Экономический догматизм оказал важное влияние на развитие России. По мнению В. Мау, плановый фетишизм столетиями служил ключевой философией хозяйствования и стал главной проблемой советской системы. В условиях консервации политических институтов «возникает искушение прибегнуть к набору экзотических и опасных мер, как это уже было в СССР в конце 1920-х годов» (Мау, 2013, с. 17, 28, 450, 453). Догма о проведении советской индустриализации «своими силами» лежит в основании мобилизационных сценариев, в то время как факты доказывают решающую роль в ней иностранного участия. Советские авторы целенаправленно замалчивали беспрецедентный вклад американской компании А. Кана (Касьяненко, 1972), которая курировала возведение в стране более пятисот объектов, общей стоимостью 2 млрд долл., что в нынешних ценах составляет 200–250 млрд долл. (Шпотов, 2014).

Мифологизация истории – крайняя форма аберрационного сознания. Так, А. Недосекин исходит из гипотезы о существовании в прошлом внеземной цивилизации Гипербореи, основанной колонистами из созвездия Орион и оказавшей влияние на развитие России: «Гиперборея воскреснет сызнова, через Россию». Он определяет предмет своего исследования как «гиперборейская экономика и гиперборейские финансы», а к его целям относит «ускоренное пробуждение гиперборейской Знати, призванной от рождения к руководству Россией в смутные мобилизационные времена», а также подготовку трехсторонних переговоров с участием «элиты Гипербореи, Атлантиды и Планеты» (Недосекин, 2015, с. 81, 90, 108, 109). Слабость позиции автора мы видим в принятой им гипотезе о существовании Гипербореи, которая опровергнута в ряде исторических исследований (Bridgman, 2005).

Мобилизационные финансы: воспоминания о будущем

Мобилизационные сценарии предлагают реформы финансовой системы, основанные на опыте советской и германской экономики. Их сущность состоит в расширении директивных методов и ограничении рынка, в результате чего деньги и ставка процента становятся формальными учетными показателями. Так, С. Глазьев видит выход из стагфляционной ловушки в переходе к многоканальной системе рефинансирования банков под спрос на кредиты со стороны реального сектора, основанной на жестком государственном контроле целевого использования кредитов. При этом ставки рефинансирования по разным каналам должны быть дифференцированы (Глазьев, 2015, с. 134).

Идея прямого государственного финансирования важнейших проектов получила развитие в предложении А. Недосекина ввести «инвестиционный рубль» на беспроцентном кредитном базисе. В рамках правительства он предлагает организовать государственное казначейство, которое будет создавать учетные записи об «инвестиционных рублях» на основании его прямых распоряжений. Многоканальный принцип инвестирования обеспечивается «массивными перегородками» между контурами движения обычных и «инвестиционных» рублей. Таким образом, автор признает за правительством право печатать деньги и направлять их движение по альтернативным финансовым схемам, а свои выводы основывает на опыте выпуска векселей МЕФО в

нацистской Германии. Поскольку они обслуживали промежуточный спрос, то не попадали на потребительский рынок и не порождали инфляцию (Недосекин, 2015, с. 29, 47–48). Концепция финансовой реформы М. Калашникова противоречива: он считает сильной созданную Сталиным централизованную банковскую систему, но в то же время предлагает эмиссию векселей, аналогичных МЕФО (Калашников, 2014, с. 103).

Предлагаемый механизм эмиссии «особых» активов действительно способствовал развитию немецкой индустрии в 1930-х гг. и служил сокрытию тайных приготовлений к войне, поскольку операции с МЕФО не отражались в госбюджете. Но мы знаем много негативных примеров такого рода инноваций, и их провалы легко объясняет экономическая теория: новые активы конкурируют с деньгами, которые в итоге обесцениваются. Примером служит «ваучеризация» 1990-х гг. Несмотря на то что торговля ваучерами запрещалась, они обращались на рынке параллельно с рублями, подталкивая инфляцию. Если бы был выбран альтернативный вариант продажи акций населению за рубли, то результаты приватизации оказались бы более справедливыми, поскольку соотносились бы с трудовыми накоплениями. Тогда возможно удалось бы предотвратить формирование олигархии и обесценивание вкладов населения. Метод снижения процентных ставок для стимулирования инвестиций также уязвим с точки зрения теории, в которой нынешнее положение России характеризуется как «инвестиционная ловушка». Поскольку инвестиционный климат неблагоприятен (коррупция и др.), то риск вложений высок, а поэтому снижение ставки даже до нуля не привлечет инвесторов и не изменит объем инвестиций.

Заключение

Мобилизационные сценарии игнорируют институциональные факторы, в том числе этические, предлагают подход к формированию экономической политики, основанный на идеализации и обобщении опыта предвоенной мобилизации ресурсов тоталитарных обществ и попытках воспроизвести его без учета новых институциональных условий. Мобилизационное мышление опирается на отжившие институты, поэтому в условиях экономического и нравственного кризиса его элементы могут трансформироваться в социальные девиации: национализм – в антисемитизм и шовинизм, конспирология – в социальную паранойю и шпиономанию, мифологизация истории – в лженауку, сословные традиции – во всевластие бюрократии.

Литература

Балацкий, Е. В. 2015. Мобилизационная экономика в условиях санкций // *Развитие и экономика*, № 13, с. 118–135.

Воейков, М. И. 2014. Стратегия модернизации российской экономической системы // *Экономическое возрождение России*, № 3, с. 16–22.

Глазьев, С. 2014. Санкции США и политика Банка России: двойной удар по национальной экономике // *Вопросы экономики*, № 9, с. 13–29.

Глазьев, С. 2015. О таргетировании инфляции // *Вопросы экономики*, № 9, с. 124–135.

Губанов, С. 2011. Системный выбор и уровень жизни // *Экономист*, № 11, с. 3–55.

Зомбарт, В. 2005. *Буржуа: к истории духовного развития современного экономического человека*. СПб.: Владимир Даль.

Калашников, М. 2014. *Мобилизационная экономика. Может ли Россия обойтись без Запада?* М.: Алгоритм.

Касьяненко, В. И. 1972. *Завоевание экономической независимости СССР (1917–1940 гг.)*. М.: Политиздат.

Лист, Ф. 2005. *Национальная система политической экономии*. М.: Европа.

Мамедов, О. Ю. 2015. Веймар в ожидании «Брюмера» (Тоскливые заметки) // *Terra Economicus*, т. 13, № 2, с. 6–14.

Мау, В. А. 2013. *Реформы и догмы. Государство и экономика в эпоху реформ и революций (1861–1929)*. М.: Дело.

Миропольский, Д. Ю., Максимцев, И. А., Тарасевич, Л. С. 2014. *Основы теоретической экономики*. СПб.: Питер.

Недосекин, А. О., Рейшахрит, Е. И. 2015. *Мобилизационная экономика по-русски*. СПб.: Изд-во Политехнического ун-та.

Посошков, И. Т. 1937. *Книга о скудости и богатстве*. М.: Соцэкгиз.

Седов, В. В. 2012. Мобилизационная экономика прошлого – требование настоящего и будущего, с. 8–15 / В: Гончаров, Г. А., Баканов, С. А. (ред.) *Мобилизационная модель экономики: исторический опыт России XX века*. Челябинск: Энциклопедия.

Фуллер, У. 2009. *Внутренний враг: шпиономания и закат императорской России*. М.: Новое литературное обозрение.

Ханин, Г. И. 2015. Экономический кризис 2010-х гг.: социально-политические истоки и последствия // *Terra Economicus*, т. 13, № 2, с. 46–57.

Шпотов, Б. М. 2014. *Американский бизнес и Советский Союз в 1920–1930-е годы: Лабиринты экономического сотрудничества*. М.: Либроком.

Allen, R. 2003. *Farm to Factory: A Reinterpretation of the Soviet Industrial Revolution*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Amir, S. 2007. Nationalist Rhetoric and Technological Development: The Indonesian Aircraft Industry in the New Order Regime // *Technology in Society*, vol. 29, 283–293.

Bekoe, W., Danquah, M., and Senahey, S. K. 2016. Tax Reforms and Revenue Mobilization in Ghana // *Journal of Economic Studies*, vol. 43, no. 4, 522–534.

Bridgman, T. P. 2005. *Hyperboreans: Myth and History in Celtic-Hellenic Contacts*. N.Y.: Routledge.

Connolly, R. 2016. Security Above All // *Russia in Global Affairs*, no. 1, 111–118.

Cooper, J. 2016. The Military Dimension of a More Militant Russia // *Russian Journal of Economics*, vol. 2, no. 2, 129–145.

Durand, C. 2008. Between Developmentalism and Instrumentalization: The Comeback of Producing State in Russia // *Journal of Innovation Economics & Management*, vol. 2, no. 2, 171–191.

Glantz, D. 1992. *The Military Strategy of Soviet Union: A History*. London: Frank Cass.

Harrison, M. 1988. Resource Mobilization for World War II: the USA, UK, USSR, and Germany, 1938–1945 // *The Economic History Review*, vol. 41, no. 2, 171–192.

Levinger, M., and Lytle, P. F. 2001. Myth and Mobilization: the Triadic Structure of Nationalist Rhetoric // *Nations & Nationalism*, vol. 7, no. 2, p. 175–194.

Mau, V. 2014. Between Crises and Sanctions: Economic Policy of Russian Federation // *Post-Soviet Affairs*, vol. 32, no. 4, 350–377.

Monaghan, A. 2016. Russian State Mobilization: Moving the Country on to a War Footing // *Chatham House. Research Paper*, May (https://www.hathamhouse.org/sites/files/chathamhouse/publications/research/2016-05-20-russian-state-mobilization/).

Sutton, A. C. 1971. *Western Technology and Soviet Economic Development, 1930 to 1945*. Stanford, California: Hoover Institution Press.

Watkins, R. I. 1949. Economic Mobilization // *The American Political Science Review*, vol. 43, no. 3, 555–563.

Wujung, V. A., and Aziseh, F. I. 2016. Assesing the Effect of Domestic Resource Mobilization on the Economic Growth of Cameroon // *The IEB International Journal of Finance*, vol. 12, 66–89.

References

Allen, R. 2003. *Farm to Factory: A Reinterpretation of the Soviet Industrial Revolution*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Amir, S. 2007. Nationalist Rhetoric and Technological Development: The Indonesian Aircraft Industry in the New Order Regime. *Technology in Society*, vol. 29, 283–293.

Balatskiy, E. V. 2015. Mobilization Economy Under Crisis Conditions. *Razvitiye i Ekonomika*, no. 13, 118–135. (In Russian.)

Bekoe, W., Danquah, M., and Senahey, S. K. 2016. Tax Reforms and Revenue Mobilization in Ghana. *Journal of Economic Studies*, vol. 43, no. 4, 522–534.

Bridgman, T. P. 2005. *Hyperboreans: Myth and History in Celtic-Hellenic Contacts*. N.Y.: Routledge.

Connolly, R. 2016. Security Above All. *Russia in Global Affairs*, no. 1, 111–118.

Cooper, J. 2016. The Military Dimension of a More Militant Russia. *Russian Journal of Economics*, vol. 2, no. 2, 129–145.

Durand, C. 2008. Between Developmentalism and Instrumentalization: The Comeback of Producing State in Russia. *Journal of Innovation Economics & Management*, vol. 2, no. 2, 171–191.

Fuller, W. 2009. *Enemy Within Spy Mania Decline Imperial Russia*. Moscow: Novoe lit. obozrenie. (In Russian.)

Glantz, D. 1992. *The Military Strategy of Soviet Union: A History*. London: Frank Cass.

Glazyev, S. 2014. Sanctions of USA and the Policy of the Bank of Russia: Double Blow to the National Economy. *Voprosy Ekonomiki*, no. 9, 13–29. (In Russian.)

Glazyev, S. 2015. On Inflation Targeting. *Voprosy Ekonomiki*, no. 9, 124–135. (In Russian.)

Gubanov, S. 2011. System Choice and Welfare. *Ekonomist*, no. 11, 3–55. (In Russian.)

Harrison, M. 1988. Resource Mobilization for World War II: the USA, UK, USSR, and Germany, 1938–1945. *The Economic History Review*, vol. 41, no. 2, 171–192.

Kalashnikov, M. 2014. Mobilization Economy. Does Russia Able to Dispense with West? Moscow: Algoritm. (In Russian.)

Kasyanenko, V. I. 1972. Conquest of economic independence of USSR (1917–1940). Moscow: Politizdat. (In Russian.)

Khanin, G. I. 2015. The Economic Crisis of 2010s: The Social and Political Origins and Consequences. *Terra Economicus*, vol. 13, no 2, 46–57. (In Russian.)

Levinger, M., and Lytle, P. F. 2001. Myth and Mobilization: the Triadic Structure of Nationalist Rhetoric. *Nations & Nationalism*, vol. 7, no. 2, p. 175–194.

List, F. 2005. *National System of Political Economy*. Moscow: Evropa. (In Russian.)

Mamedov, O. Y. 2015. Weimar While Waiting for "Brumaire" (Melancholy Notes). *Terra Economicus*, vol. 13, no. 2, 6–14. (In Russian.)

Mau, V. 2014. Between Crises and Sanctions: Economic Policy of Russian Federation. *Post-Soviet Affairs*, vol. 32, no. 4, 350–377.

Mau, V. A. 2013. *Reforms and Dogmas. State and Economy Over the Period of Reforms and Revolutions (1861–1929)*. Moscow: Delo. (In Russian.)

Miropolskiy, D. Y., Maksimtsev, I. A., and Tarasevich, L. S. 2014. *Principles of Theoretical Economy*. St. Petersburg: Piter. (In Russian.)

Monaghan, A. 2016. Russian State Mobilization: Moving the Country on to a War Footing. *Chatham House. Research Paper*, May (https://www.hathamhouse.org/sites/files/chathamhouse/publications/research/2016-05-20-russian-state-mobilization/).

Nedosekin, A. O., and Reyshakhrit, E. I. 2015. *Mobilization Economy in Russian*. St. Petersburg: Izdatelstvo Politekhnicheskogo Universiteta. (In Russian.)

Pososhkov, I. T. 1937. *Book on Poverty and Wealth*. Moscow: Sotsekgiz Publ. (In Russian.)

Sedov, V. V. 2012. Mobilization Economy of Past – Requirements of Present and Future, pp. 8–15/ In: Goncharov, G. A, and Bakanov, S. A. (eds.). *Mobilization Model of Economy: Historical Experience of Russia in XX Century*. Chelyabinsk: Entsiklopediya. (In Russian.)

Shpotov, B. M. 2014. *American Business and Soviet Union in 1920–1930-th Years: Labyrinths of Economic Cooperation*. Moscow: Librokom. (In Russian.)

Sombart, W. 2005. *Bourgeois*. St. Petersburg: Vladimir Dal Publ. (In Russian.)

Sutton, A. C. 1971. *Western Technology and Soviet Economic Development, 1930 to 1945*. Stanford, California: Hoover Institution Press.

Voeykov, M. I. 2014. Strategy of Mobilization of Russian Economic System. *Ekonomicheskoye Vozrozhdeniye Rossii*, no. 3, 16–22. (In Russian.)

Watkins, R. I. 1949. Economic Mobilization. *The American Political Science Review*, vol. 43, no. 3, 555–563.

Wujung, V. A., and Aziseh, F. I. 2016. Assesing the Effect of Domestic Resource Mobilization on the Economic Growth of Cameroon. *The IEB International Journal of Finance*, vol. 12, 66–89.

DOI: 10.18522/2073-6606-2017-15-1-89-102

КОМПЕНСАЦИОННЫЕ КОНТРАКТЫ И УСТОЙЧИВОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ

Александр Александрович Раквиашвили,
кандидат экономических наук, доцент,
экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова,
г. Москва, Россия,
e-mail: rakviashvili@gmail.com

В статье раскрываются особенности компенсационных сделок, заключение которых теоретически способно ускорить проведение реформ, а также снизить противодействие им. Выделены четыре основных типа компенсаций, а также четыре этапа реализации компенсационных сделок. Представленная типология проиллюстрирована на примере конкретных реформ стран Южной Америки, Европы и бывших социалистических стран. Далее рассмотрены теоретические ограничения компенсационных контрактов. Всего выделено семь подобных ограничений, которые в той или иной степени связаны с изменением мотиваций участвующих в реформах групп влияния, а также со сложностью расчета выгод и издержек. В статье показано, что из-за отсутствия механизмов точного расчета экономических последствий реформ нельзя говорить и о возможности улучшения по критерию Калдора-Хикса. В то же время представленный обзор ряда реформ позволяет выделить подходы к выработке конкретных практических шагов, которые могли бы хотя бы частично сгладить сложности компенсационных контрактов. Наконец, рассмотрены этические проблемы, которые возникают при возмещении ущерба тем, кто проигрывает от планируемых реформ, и которые связаны, в частности, с необходимостью оставлять безнаказанным воровство и прочие преступления, совершенные в прошлом, и даже своеобразным образом вознаграждать их. Указанные проблемы хотя часто и опускаются в экономической литературе, но на практике играют наиболее значимую роль, и, как правило, именно они препятствуют заключению компенсационных контрактов. В целом же совокупность изложенных в статье идей и примеров подводит к ключевому выводу: компенсационные контракты, в отличие от того, что принято считать, не только не способствуют реформам, но, наоборот, тормозят их осуществление через частичное сохранение значимости старых групп влияния и политические компромиссы. Поэтому механизмы возмещения ущерба часто применяются как элемент политического торга лишь в случае небольших изменений, но не при радикальных и масштабных реформах.

Ключевые слова: *компенсационные сделки; реформы; экономическая политика*

© А.А. Раквиашвили, 2017

COMPENSATION CONTRACTS AND THE SUSTAINABILITY OF ECONOMIC REFORMS

Alexander A. Rakviashvili,
Cand, Sci. (Econ.), Associate Professor,
Economic Faculty,
Lomonosov Moscow State University,
Moscow, Russia,
e-mail: rakviashvili@gmail.com

The article describes the features of the compensation contracts, which can accelerate reforming process and reduce resistance to them from losers. Four basic types of compensation, as well as four phase of the compensation transactions are described. The presented typology is illustrated by the examples from South America, Europe and the former socialist countries. Next, the theoretical limits of compensation contracts are described. There are identified seven such restrictions. They are connected with changes in the motivations of special interest groups, as well as the complexity of the calculation of costs and benefits. The article shows that there is no possibility for the Kaldor-Hicks improvement due to the lack of the mechanisms to precise calculation of the economic impact of reforms. But at the same time, there are some specific approaches to reforming, which can partially flatten the complexity of compensation contracts. Finally, we are considering the ethical issues that arise during the compensation, and which are associated with the need to leave unpunished crimes committed in the past. These problems are often ignored in the economic literature, but in fact ethical restrictions are the main barrier for successful reforms. In general, the main finding is that compensatory contracts, in contrast to what is commonly believed, do not accelerate reforms, but on the contrary, hinder their implementation through the political compromises and a partial preservation of the significance of the old advocacy group. That's why mechanisms for compensations are often used as an element of political bargaining only in the case of small changes, but not during the radical and ambitious reforms.

Keywords: *compensation deals; reforms; economic policy*

JEL classifications: *P11, O29, H1, D02*

1. Введение

Большинство стран мира каждый год проводит реформы. Это могут быть локальные изменения законодательства или масштабные перестройки институциональной среды. Но только в редких случаях удается добиться успеха, т. е. осуществить преобразования, ценность которых в конечном счете будет признана политическими противниками реформаторов. Причем проблема существует даже в тех случаях, когда наблюдается общее улучшение экономических показателей или лишь прогресс на локальном уровне. Так, 1990-е, 2000-е, и можно смело говорить, 2010-е дают яркие примеры, как политические режимы рушатся под давлением недовольных граждан в период вполне высоких темпов экономического роста. Да, часть революций происходила на фоне серьезных экономических сложностей, в частности, в ряде бывших социалистических стран, но политические преобразования редко происходили под экономическими лозунгами, и ценностные суждения о «правильном мире» превалировали

над требованиями «дерегулирования» или «реформы бюджетно-налоговой системы». Иллюстрация этого – политические трансформации в Грузии и Украине.

Как известно, поводом для начала политического противостояния в Украине были не экономические сложности. В Украине хоть и не наблюдались высокие темпы развития, но ВВП на душу населения, по данным Всемирного банка, за 4 года, предшествовавших восстанию людей и кровавому противостоянию на Майдане, вырос с 2 840 до 3 760 долл., т.е. на 32%. Кроме того, в рейтинге Doing business за 2011–2012 гг. Украина отмечена как 3-я страна в мире по количеству проведенных преобразований, а в следующем отчете (за 2012–2013 гг.) она и вовсе была признана страной-реформатором номер один. Поэтому радикализация политических сил была следствием скорее мировоззренческих и ценностных расхождений людей, противостоянием процессу построения авторитаризма, но не ответом на какую-либо конкретную экономическую проблему, хотя, несомненно, они не могли не стать катализатором[1].

Совсем иной пример дает нам Грузия, реформы в которой, проведенные после «Революции роз», такие как реформа полиции, фактически остаются уникальными и эталонными для многих других стран (Light, 2014). Более того, согласно данным Всемирного банка, за 2004–2012 гг. ВВП на душу населения (по ППС) Грузии вырос почти в два раза, с 3438,54 до 6822,69 долл. Причем львиная доля прироста благосостояния пришлась на Тбилиси и Батуми (столица Аджарии). Последний стал своеобразной витриной и примером развития, превратившись из бедного даже по меркам Грузии города в один из самых посещаемых туристических мест на Черном море. На Аджарию пришлась также большая часть более чем 5-кратного прироста туристов и значительная часть инвестиций. Но тем не менее, в 2012 г. партия М. Саакашвили с большим отрывом проигрывает выборы. Причем, согласно данным избирательной комиссии Грузии, наибольшее поражение было зафиксировано именно в Тбилиси и в Батуми. Там партия «Национальное движение» получила, соответственно, 27,15% и 29,88% голосов, тогда как оппозиционная партия «Грузинская мечта» – 68,27% и 65,3%. При этом перевес в пользу «Национального движения» был зафиксирован во многих удаленных регионах, развитие которых шло значительно медленней[2].

Помимо политических неудач успешных реформаторов история знает множество примеров, когда правители, разорявшие свои страны, оставались у власти десятилетия, а бедность не толкала людей на революции. К таким примерам можно отнести Китай времен Мао, Северную Корею, Кубу, Венесуэлу наших дней, СССР до Второй мировой войны и т.д.[3]

Наконец, на то, что устойчивость реформ связана не только с достигнутыми в результате преобразований темпами экономического роста, указывают редкие примеры заимствования успешных реформ. Хотя они иногда наблюдаются внутри федераций и конфедераций, чем более независимы политические системы стран, тем слабее успешные практики проникают одна в другую. Так, кантоны в Швейцарии быстро копируют эффективные нормы соседей; в рамках ЕС, т.е. в условиях большей независимости политиков, можно наблюдать некоторое общее снижение налогового бремени и заимствование ряда реформ[4], но в мире множество примеров соседних стран с радикально

[1] Но следует отметить, что несмотря на очень медленные темпы реформ пришедшего после революции правительства и слабые экономические показатели, признаков надвигающейся революции нет. Наоборот, политическая ситуация в целом находится в рамках мирной, хоть и острой конкуренции, что лишний раз указывает на неэкономические факторы политических изменений, имевших место в Украине.

[2] Подробней см. Georgian Election Data (http://data.electionportal.ge/en/event_type/3/event/31).

[3] В СССР уже после Второй мировой войны имели место случаи массовых восстаний, например, в Новочеркасске. Они поначалу жестоко подавлялись, но уже в конце 1980-х приняли масштабный характер и приблизили развал Советского Союза. Примечательно также, что восстание на площади Тяньаньмэнь произошло в период быстрого экономического роста, а не, например, в период правления Мао, сопровождавшийся масштабными репрессиями и крупнейшим в истории человечества голодом, унесшим десятки миллионы жизней.

[4] Так, Кирхгаснер и Поммерен (Kirchgassner & Pommerehne, 1996) провели эмпирическое исследование о налоговой конкуренции в Швейцарии и отметили, что изменение налогового законодательства в отдельных кантонах влияет

отличающимися институтами. И речь не только о Южной Корее и КНДР, а, например, о США и Канаде с их различиями в подходах к регулированию банковской деятельности. Так, банки в Канаде исторически показывали большую устойчивость, в частности, в силу отсутствия ограничений на развитие филиальной сети. Достаточно отметить, что в период Великой депрессии ни один банк в Канаде не обанкротился (Selgin & White, 1994, p. 1727; Murphy, 2009, p. 129). Однако подобное сравнительное преимущество десятилетиями не приводило к изменениям в законодательстве в США.

Множество подобных примеров иллюстрирует, что в ходе реформ важно не только то, что кажется эффективным отдельным экономистам и авторам реформ, но и то, как соответствующие институциональные преобразования воспринимаются группами влияния, вовлеченными в политический процесс. Ведь часто реформы превращаются в своеобразный политический торг между теми, кто проигрывает, и теми, кто выигрывает от вводимых правил. В экономической литературе подобный торг, если он принимает форму явного соглашения, принято называть компенсационными контрактами, т.е. прямыми или косвенными механизмами, через которые одни группы, выигрывающие от реформ, компенсируют другим группам возникающие в ходе трансформации потери (Foster & Rausser, 1994).

На практике такие соглашения встречаются часто. Так,в странах ОЭСР в 2003 г. только применительно к рыболовецкой отрасли на компенсационные схемы было потрачено 27% от всех трансфертов, направленных в отрасль (Cox, 2006, p. 6). Кроме того, компенсационные сделки имели место в Швеции, Нидерландах, Аргентине, Индонезии, Сенегале и ряде других стран (The World Bank Report, 2008; Martini, 2007; Davidson & Matusz, 2002). Но несмотря на это в академической среде до сих пор сохраняются разногласия относительно теоретической корректности идеи компенсационных сделок. И эта теоретическая неоднозначность сама по себе представляет проблему, ведь советы политикам на основе ложных идей приводят, и зачастую, к дискредитации важных и необходимых реформ. Поэтому целью данной статьи является определить, в какой мере компенсационные сделки способны оказать благотворное влияние на ход реформ и какие для этого должны быть выполнены условия.

Для достижения указанной цели в первую очередь рассмотрим основные результаты уже проведенных исследований.

2. Теоретические особенности компенсационных сделок

Компенсационные сделки делятся на несколько видов в зависимости от того, как оценивается ущерб и каковы способы его компенсации. С одной стороны, это может быть материальная компенсация, когда, например, речь идет о налоговой реформе и сравниваются снижение доходов бюджета и прирост благосостояния налогоплательщиков (или наоборот). С другой стороны, выделяются сделки, учитывающие «издержки деморализации», т.е. эмоциональные потери и потери, связанные с изменением стимулов (Trebilock, 2014).

Можно выделить несколько вариантов компенсаций, позволяющих правительству поддерживать коалиции в пользу реформ (James & Brooks, 1998):

- **Исключение из реформ** (т.е. когда отдельную группу реформы обходят стороной). Так, в Чили в период правления Пиночета была преобразована пенсионная система, но новые правила не коснулись военных.
- **Прямая компенсация.** В Уругвае после пяти неудачных попыток проведения пенсионной реформы правительство внедрило план, предусматривающий прямые выплаты участникам пенсионных схем со средним доходом, стимулируя их таким образом выбрать одну из двух возможных схем.

на политику в соседних регионах. Но конвергенция в масштабах стран происходит очень медленно и не позволяет говорить о какой-либо значимой связи, при этом Питлик (Pitlik, 2007) несколько позже обратил внимание, что в рамках развитых стран некоторое заимствование наблюдается, хотя преимущественно это происходит в странах ЕС.

- **Косвенная компенсация,** когда потери от одних реформ могут компенсироваться изменениями правил в других областях. Так, в Мексике правительство пошло на налоговые послабления, чтобы компенсировать рабочим падающие доходы из-за роста отчислений в пенсионную систему.
- **Политическая компенсация**, т.е. политический торг между партиями для получения поддержки реформ[5].

В идеале, компенсационные сделки должны обеспечивать Парето-улучшение. Именно на это указывают, в частности, Бисли и Коат, рассматривающие возможности определения и выплаты компенсаций в зависимости от величины и однородности групп влияния, задетых процессом реформ (Besley & Coate, 1998). В то же время, В.Л. Тамбовцев указывает, что при принятии решений большинством голосов Парето-улучшение возможно лишь «в том случае, если в состав решения входит компонент, нацеленный на *компенсацию потерь* тем, кого не устраивает «базовое» решение. Для этого само решение должно… соответствовать критерию Калдора-Хикса… т.е. совокупная выгода от изменения должна *превышать* потери от него, приходящиеся на некоторых членов группы» (Тамбовцев, 2014, с. 135). Эту же идею, но в несколько видоизмененном виде высказывает А.Е. Шаститко, с точки зрения которого необходим учет издержек реализации институциональных альтернатив, т.е. расширение требований к условиям реформ на соответствие критерию Калдора-Хикса-Зербе (Шаститко, 2008, с. 136). Предложенный Р. Зербе, этот критерий предполагает учет таких факторов, как трансакционные издержки, а также этические ограничения, которые могут сделать реформы нежизнеспособными (Zerbe, 2001).

Каковы же условия начала успешных реформ и реализации компенсирующих сделок?

Как отмечал Олсон, издержки координации в малых группах ниже, поэтому «относительно малая группа или отрасль может добиться налоговых или тарифных скидок за счет миллионов потребителей или налогоплательщиков и вопреки правилу большинства. Таково отличие привилегированных и промежуточных групп от больших латентных» (Олсон, 1995, с. 135). Иначе говоря, если в стране, где доминирует «лобби шахтеров», наблюдается дефицит государственного бюджета, чрезмерный с точки зрения избирателей, то перед очередными выборами вероятнее принятие повышенных социальных обязательств по отношению к горнякам, а не дополнительное налогообложение горнодобывающих предприятий[6]. Классический пример подобного развития событий – лоббирование собственных интересов со стороны ветеранов армии США после Первой мировой войны, т.е. расширение расходов правительства в период, когда эти расходы должны были быть сокращены. Как писал Р. Холкомб, достигнутый в итоге лоббистами успех стал прецедентом для всех других групп влияния, что обусловило резкий рост государственных расходов в США, продолжавшийся почти весь XX в. (Holcombe, 1999).

В то же время, с точки зрения Г. Беккера, у налогоплательщиков появляется больше стимулов поменять status quo по сравнению с получателями субсидий, если налогообложение и субсидии приводят к значительным потерям мертвого груза (Becker, 1983). То есть при росте потерь от фискальной политики растет давление со стороны налогоплательщиков, тогда как при низких потерях у получателей субсидий появляется больший потенциал воздействия на правительство. При этом компенсации

[5] Торговля голосами по-разному воспринимается экономистами, но, как отмечает Дж.М. Бессет, логроллинг может быть важным составляющим делиберативного процесса, т.е. процесса согласования различных интересов (Бессет, 2011, с. 87).

[6] Еще одно проявление активности малых, но сплоченных групп влияния – возможность поменяться ролями, когда формально регулируемая отрасль под видом регулирования получает защиту со стороны государства. В частности, так называемые естественные монополии в России сохраняют свое монопольное положение, а также проводят активную экспансию в разные секторы экономики. Иначе говоря, вместо ограничения их монопольного положения и даже ликвидации государство создает барьеры входа в отрасль и косвенно (а иногда и прямо) субсидирует монополии. Похожие явления наблюдаются не только в России. См., например: Stigler & Friedland, 1962.

проигрывающей стороне зависят от располагаемой ею власти, и размер компенсации, вероятней всего, будет сокращаться по мере того, как власть противников преобразований начнет ослабевать.

Учитывая это, для достижения успеха компенсационные схемы должны удовлетворять нескольким условиям: 1) предварительное выявление групп бенефициаров реформ и индивидов, несущих потери; 2) определение конкретных выгод и издержек для каждой из выявленных групп (минимум «на качественном уровне, с точностью до знака влияния»); 3) оценка потенциала влияния, включающая в себя наличие ресурсов, их специфичность и отделимость от группы; 4) определение субъекта компенсации, характера выплат (прямой/косвенный) и способа компенсации (Коалиции для будущего, 2007, с. 87–102).

При этом важно заключать компенсационные сделки одновременно с началом реформ, что повысит доверие между участвующими в переговорах сторонами (Gérard, 2002). В случае же наличия непреодолимых сложностей можно проводить частичные реформы или ожидать ухудшения ситуации, чтобы сделать реформы более привлекательными. Также необходимы и институты, обеспечивающие достаточный уровень доверия, в том числе ради уверенности проигрывающих от реформ групп населения, что те получат компенсацию в будущем. Кроме того, сами сделки могут заключаться не со всеми группами влияния, а, как предложили Фостер и Рауссер (Foster & Rausser, 1994), лишь с некоторыми из них, нарушая единство противников реформ и повышая издержки координации.

И если все требуемые условия выполнены, с точки зрения сторонников компенсационных контрактов, реформы будут доведены до конца, а вероятность контрреформации окажется несущественной.

Однако несмотря на позитивную оценку, отраженную в вышеописанных работах, и в целом интуитивную притягательность, идея компенсационных сделок содержит в себе ряд серьезных теоретических ограничений, указывающих также и на возможные сложности при попытке их практической реализации.

3. Теоретические ограничения компенсационных сделок

С теоретической точки зрения существует по крайней мере семь ограничений, из-за которых добиться Парето-улучшения не представляется возможным.

Во-первых, обещание компенсации может быть невыполнимо, если задеты большие и смежные группы населения, а размер выгод и потерь относительно мал. В таких условиях сложно выделить победителей и проигравших, т.е. актуальные стороны сделки. Дополнительным ограничением является также и асимметрия информации между избирателями и правительством, которая исключает возможность обладания реформатором знаний о разбросе выгод и потерь индивидов, возникающих вследствие реформ (Sanjay & Mukand, 2003).

Во-вторых, до начала реформ люди, как правило, не знают, какая часть дохода им достанется. Следовательно, корректный расчет выгод и издержек возможен только expost, но не ex ante. В этой связи Фернандез и Родрик подчеркивают, что избиратели, зачастую не зная, как повлияют на них реформы, могут голосовать против, даже если известно, что после изменений большинство граждан окажется в выигрыше (Fernandez & Rodrik, 1991). А раз избиратели голосуют, не основываясь на расчете выгод и издержек, материальные стимулы не всегда способны обеспечить необходимую политическую поддержку и на первый план выходят ценностные суждения людей (Paetzel, Sausgruber & Traub, 2014)[7].

В-третьих, изменяются мотивы тех, кто становится получателем выгод, и усиливаются стимулы к оппортунистическому поведению, в том числе в виде целенаправленного гипертрофирования суждений о возможных потерях ради получения большей

[7] Кстати говоря, подобная неинформированность избирателей относительно экономической эффективности выбираемой политики способствует росту перераспределительной активности со стороны правительства, дополнительно снижающей общую эффективность экономики (Coate & Morris, 1995). Что в свою очередь может быть использовано политиками для расширения собственной власти (Acemoglu & Robinson, 2001).

компенсации. Существуют также и стимулы к постконтрактному оппортунизму, когда уже после выплаты компенсации их получатели голосуют против реформ (Sanjay & Mukand, 2003).

В-четвертых, простого обещания недостаточно, чтобы убедить «проигрывающих» поддержать реформы. Об этом, кстати, писал и Беккер, задавая вопрос, не будет ли компенсация отменена, когда влиятельные сегодня группы, препятствующие реформам, постепенно лишатся своей власти? И согласятся ли эти группы на реформы, зная, что в будущем не смогут оказывать влияние на реформаторов? (Becker, 1983; Moe, 2005; Laffont & Qian, 1999; Acemoglu & Robinson, 2000; Acemoglu, 2003).

В-пятых, риски возникают, и если например, договоренность не достигается быстро, так как затягивание с вводом новых правил и норм упрощает процесс координации противников реформ (Tompson & Price, 2009).

В-шестых, если в бюджете правительства нет достаточных ресурсов, что с учетом склонности политиков к дефицитному финансированию государственных расходов проблема распространенная и актуальная, компенсационные схемы могут оказаться бесполезными (Poplawski & Beetsma, 2008; Beetsma & Debrun, 2004; Laffont & Qian, 1999). Причем, значение этой проблемы экономисты часто преуменьшают. Исследователи игнорируют то обстоятельство, что группы, проигрывающие от реформ, потребуют компенсацию за все будущие упущенные доходы. В таком случае, если потенциальные выгоды от реформ значимы, это может оказаться неподъемной ношей для бюджета. То есть полноценная компенсация невозможна, если речь идет о серьезных и значимых реформах. Более того, следует иметь в виду, что подобная огромная компенсация неизбежно приведет к негативным социальным последствиям. А если же реформы носят незначительный характер, то они легко обойдутся и без компенсационных сделок.

Наконец, в-седьмых, самый большой недостаток идеи компенсационных сделок связан с проблемой учета косвенных последствий реформ. Так, каждый экономист знает, что при оценке любых действий следует учитывать альтернативные издержки, т.е. наиболее ценную из отвергнутых альтернатив. Но «ценность, придаваемая отвергнутому варианту… существует в сознании делающего выбор индивида и нигде более (и вследствие этого) альтернативные издержки должны быть субъективными» (Бьюкенен, 2004, с. 638). Иными словами, они не могут быть объективизированы и измерены внешним наблюдателем, тем более что они «существуют только в моменте выбора и мгновенно исчезают после него» (Там же, с. 638). Например, для оценки эффективности взимания налога следует знать, куда были бы направлены изъятые деньги, если бы налога не существовало[8]. Но для этого экономисту (или политику) требуется знать предпочтения налогоплательщиков, что невозможно[9]. Следовательно, нет никакой возможности определить, каковы были издержки государственного вмешательства в экономику и именно поэтому государственные программы никогда не обосновываются через сравнение выгод и издержек[10]. И, точно так же, нет какой-либо возможности определить релевантные для реализации компенсационных сделок условия, описанные выше. Например, уже упомянутые компенсации рыболовецкой отрасли в ЕС не затрагивают вопрос об упущенной выгоде тех отраслей, которые профинансировали трансферты рыбакам через налоговую систему.

[8] Об абсурдности подобных контрфактических утверждений и прочих философских проблемах, в том числе применительно к экономической теории см.: Макклоски, 2004, с. 186–192).

[9] Их может знать только сам действующий индивид, и то вполне можно представить ситуацию, когда в момент выбора человек не знает точно, как бы он поступил, не сделай то, что делает в данный момент. Верить же, что подобное знание, да еще и применительно к миллионам людей, может быть доступным регулятором, по крайней мере, странно.

[10] В лучшем случае, речь идет о подсчете явных издержек, например, расходов на администрирование, и «экспертных оценок» прочих последствий.

Таким образом, строго следуя теоретическим ограничениям, обеспечить заключение компенсационных сделок, отвечающим целям и возможностям групп влияния, невозможно. Но означает ли это, что невозможен так называемый вариант «второй лучший», т.е. вариант компенсационных сделок, не удовлетворяющий всем исходным условиям, обеспечивающим Парето-улучшение, но тем не менее позволяющий ускорить ход реформ?

4. Возможные условия реализации компенсационных сделок

Практическая сторона компенсационных сделок может иметь смысл, если ослабить одно из наиболее известных и важных предпосылок экономических исследований – несравнимость предпочтений индивидов.

Еще У. Джевонс писал, что «сознание одного человека непостижимо, и никакой общий знаменатель чувств невозможен» (цит. по: Сен, 2005, с. 258)[11]. Но в то же время несравнимость предпочтений накладывает жесткие ограничения на исследователя: именно из-за того, что мы а) не знаем, каковы предпочтения людей; и б) не можем сравнивать те предпочтения, которые выявлены индивидами при совершении выбора, альтернативные издержки не поддаются расчету, а следовательно, невозможно обосновать эффективность какой бы то ни было государственной экономической политики.

Осознавая это, экономисты, сторонники разных форм государственного интервенционизма, уже давно предлагают механизмы обхода проблемы несравнимости предпочтений (Харсаньи, 2004; Sen, 1970), и, пожалуй, наиболее удачная попытка сделать это принадлежит А. Сену. Его идея фактически сводится к определению порядка, а не точного значения. Он пишет, что, несмотря на то, что Нерон получил определенное удовлетворение от сожжения Рима, не так уж и сложно предположить, как изменилось в результате пожара общее благосостояние римлян, включая самого Нерона (Sen, 1970, p. 393)[12]. Точно так же идея компенсационных сделок может получить реализацию, если исходить из решения наиболее очевидных, лежащих на поверхности проблем, ведя соответственно переговоры лишь с теми, кто непосредственно проигрывает от реформ, например, теряя значимые источники доходов[13].

В таком случае, относительно менее строгие стандарты обоснования позволяют выработать механизмы обеспечения достаточной эффективности компенсационных контрактов.

Так, повышение доверия среди рыночных агентов, получающих выгоды и несущих издержки от реформ, возможно через проведение комплементарных реформ, так как последние сложнее отменить, нежели прямые выплаты (Lora & Olivera, 2004). Кроме того, возможна разработка институциональных гарантий защиты интересов тех, кто проигрывает, и усиления обязательств бенефициаров экономических трансформаций. Технически, это могут быть налоговые стимулы, изменению которых будут препятствовать конституционно закрепленные нормы. Решением же проблем, связанных с бюджетным дефицитом, может быть долговое финансирование части государственных расходов на время реформ, что позволяет брать на себя большие текущие обязательства при условии их снижения в будущем. Например, отмена государственной системы пенсионного обеспечения, которая так или иначе происходит во всех развитых странах (через повышение пенсионного возраста), может сопровождаться непропорционально резким снижением налогообложения для тех, у кого появится необходимость осуществления дополнительных сбережений. Возникший же вследствие этого государственный долг сократится по мере роста экономической активности (из-за снижения общего налогового бремени). Однако, естественно, соответствующие меры

[11] См. также Robbins, 1938.

[12] См. также Морев, 2010.

[13] Хотя, даже если договоренности будут достигнуты, никто не защитит от скрытых для взгляда реформатора последствий, которые вполне могут сыграть решающую роль в политическом процессе.

не дадут никакой гарантии, что реформы пройдут быстро и будут доведены до конца. В частности, реформе пенсионной системы могут противостоять верования людей, согласно которым «государство обязано обеспечить пенсионные выплаты», даже если эти верования расходятся с экономической действительностью. Тем не менее, если требования к компенсационным сделкам смягчены, т.е. требуется лишь компенсация наиболее очевидных материальных потерь или, по крайней мере, потерь, имеющих материальное выражение, а не всех возможных издержек реформирования, то они приобретают определенный практический смысл и могут тем самым быть востребованы при разработке экономической политики в период реформ.

Вместе с тем Р. Зербе справедливо отмечал, что важны не только чисто экономические, но и этические вопросы, связанные с изменениями в институциональной среде, а при ближайшем рассмотрении этические основы компенсационных сделок представляются более чем сомнительными.

5. Этические ограничения компенсационных сделок

Как писал Хайек, «целью вмешательства (государства) всегда является достижение конкретного результата, отличающегося от того, какой получился бы, если бы (рыночному) механизму предоставили идти своим ходом… Таким образом, вмешательство – всегда акт несправедливости, подвергающий кого-то принуждению (обычно в интересах третьей стороны) в ситуации, в которой другой не подвергся бы такому принуждению и ради решения чьих-то задач» (Хайек, 2006, с. 295). Иначе говоря, то, что бюрократы и получатели субсидий и трансфертов прикрываются красивыми лозунгами, не отменяет того очевидного факта, что по сути своей государственная активность есть определенная разновидность грабежа, пусть и не такого явного, как в случае обычных преступников. Не зря, рассуждая о природе государства, сторонники нового институционализма вслед за МакГиром и Олсоном оперируют аналогией со «стационарным бандитом» (McGuire & Olson, 1996), а Ч. Тили описывает государство как «относительно централизованную, дифференцированную организацию чиновников, с большим или меньшим успехом контролирующую основные институты насилия в рамках сообщества людей, проживающих на большой, единой территории» (Tilly, 1985, p. 170).

Однако даже если существование государства неизбежно и, в отличие от бандитов, политики обладают легитимностью[14], это не смягчает этическую сомнительность идеи, что те, кто в большей мере преуспели в грабеже и нанесли больше всего вреда обществу, должны получить компенсацию, когда используемые ими механизмы изъятия денег ликвидируются.

Было бы мало толку от полиции, если бы, вместо тюрьмы, она обещала мафии компенсации за упущенную выгоду при добровольном воздержании от грабежа. Точно так же мало пользы от реформаторов, которые думают не о выстраивании более свободной институциональной среды, а о смягчении дискомфорта своих предшественников, забиравших ресурсы у налогоплательщиков. Не случайно, что даже в целом мирная передача власти в Чили в конечном счете завершилась преследованием А. Пиночета, а большинство авторитарных лидеров, вынужденно или добровольно сдавших власть, не просто не получили компенсаций, но были казнены либо сбежали из страны. И хотя на низовом уровне компенсационные контракты встречаются, наи-

[14] Арендт отмечает, что «никогда не существовало правительство, которое бы опиралось исключительно на средства насилия… Даже самое деспотическое господство, о каком нам известно, – господство рабовладельца над рабами, всегда превосходящими его численностью, – было основано не на превосходстве средств принуждения как таковых, но на превосходстве в организации власти, т.е. на организованной солидарности рабовладельцев» (Арендт, 2014, с. 59–60). Как указывал Фуко, «управление людьми – вне зависимости от того, собраны ли они в небольшие или в крупные группы, идет ли речь о власти мужчин над женщинами, взрослых над детьми, одного класса над другим или бюрократии над населением, – предполагает определенную форму рациональности, а отнюдь не физическое насилие» (цит. по: Аласания, 2010, с. 83).

более успешные реформы, например, экономические реформы в Польше (так называемый план Бальцеровича) или уже отмеченные выше реформы полиции в Грузии, – это реформы, проведенные без компенсаций и целенаправленно игнорировавшие интересы старых элит и групп влияния.

Поэтому эффективные реформы, реформы, которые входят в историю, это не истории торга с грабителями и не поиск возможностей компромисса типа «и овцы целы, и волки сыты». Самые известные реформы – это истории радикального и бескомпромиссного разрушения источников грабежа, в том числе чрезмерных полномочий и искусственных ограничений, закрепляемых силой принуждения. И вопрос лишь в том, готовы ли люди к борьбе с грабителями или нет, и достаточно ли они образованны, чтобы видеть грабеж за тем, что обычно политики называют «стратегические отрасли», «промышленная политика», «защита отечественного производителя», «естественная монополия» и т.д. Именно это определяет успех, а не то, каковы механизмы дистрибуции доходов.

А то, что некоторые реформы отыгрываются назад – не признак их ошибочности, а лишь элемент естественного процесса развития властных отношений и предпочтений индивидов. Ведь даже такие выдающиеся достижения сплава человеческого интеллекта и безграничного стремления к свободе, как Великая хартия вольностей или Конституция США, со временем обрастали ограничениями и искажениями, снова даровавшими политикам власть, которую когда-то они потеряли благодаря решимости людей отстаивать собственные права и защищать свою свободу.

6. Заключение

Таким образом, хоть компенсационные сделки, если строго следовать теории, невозможны, как элемент политического торга они встречаются часто, а при ослаблении исходных условий они способны получить и определенное теоретическое обоснование. Но этическая сторона компенсационных сделок более чем сомнительна и в большинстве случаев представляется маловероятным, что компенсация проигрывающим от реформ группам влияния может улучшить общее экономическое состояние или ускорить реформирование. Более вероятно, что помимо дополнительной нагрузки на бюджет и затягивания процесса реформирования соответствующие выплаты лишь создадут социальное напряжение. Вместе с тем, в отдельных случаях этические сложности, вызванные компенсационными схемами, могут быть сглажены, если реформы задевают социально незащищенные группы. Например, это может касаться уже упомянутой пенсионной реформы, когда неизбежная отмена пенсионной системы может сопровождаться временной компенсацией тем, кто в будущем не получит пенсий. В таком случае представление людей о том, что «слабым следует помогать», даже если это сопровождается принуждением, может создать относительно благоприятные условия для обеспечения условия Калдора-Хикса-Зербе.

Литература

Аласания, К. Ю. 2010. *Теоретические и методологические основания анализа политической власти во французском постмодернизме (вторая половина XX – начало XXI века)*. М.: Современные тетради.

Арендт, Х. 2014. *О насилии*. М.: Новое издательство.

Бессетт, Дж. М. 2011. *Тихий голос разума. Делиберативная демократия и американская система государственной власти*. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН).

Бьюкенен, Дж. 2004. Альтернативные издержки / В: Итуэлл, Дж., Милгейт, М., Ньюмен, П. (ред.) *Экономическая теория*. М.: ИНФРА-М.

Коалиции для будущего. Стратегии развития России. 2007. Коллектив экономистов «СИГМА». М.: Издательство «Промышленник России».

Макклоски, Д. Н. 2004. Контрфактические утверждения / В: Итуэлл, Дж., Милгейт, М., Ньюмен, П. (ред.) *Экономическая теория*. М.: ИНФРА-М.

Морев, Д. 2010. Амартия Сен и ограниченность утилитаризма // *Экономические науки*, № 8(69), с. 37–41.

Олсон, М. 1995. *Логика коллективных действий: Общественные блага и теория групп*. М.: Фонд Экономической Инициативы.

Сен, А. 2005. Возможность общественного выбора // *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков*: в 5 т. М.: Мысль, т. V, кн. 2.

Тамбовцев, В. Л. 2014. Экономическая теория неформальных институтов. М.: РГ-Пресс.

Хайек, Ф. 2006. *Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики*. М.: ИРИСЭН.

Харсаньи, Дж. 2004. Межличностные сравнения полезности / В: Итуэлл, Дж., Милгейт, М., Ньюмен, П. (ред.) *Экономическая теория*. М.: ИНФРА-М.

Шаститко, А. Е. 2008. Мировой финансовый кризис – возможность для ремонта институтов? // *Вопросы экономики*, № 12, с. 133–138.

Acemoglu, D. 2003. Why not a political Coase theorem? Social conflict, commitment, and politics // *Journal of Comparative Economics*, vol. 31, 620–652.

Acemoglu, D., and Robinson, J. A. 2001. Inefficient redistribution // *American Political Science Review*, 95(3), 649–661.

Acemoglu, D., and Robinson J.A. 2000. Political Losers as a Barrier to Economic Development // *The American Economic Review*, vol. 90, no. 2, *Papers and Proceedings of the One Hundred Twelfth Annual Meeting of the American Economic Association*, 126–130.

Becker, G. 1983. A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence // *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 98, no. 3, 371–400.

Beetsma, R., and Debrun, X. 2004. Reconciling Stability and Growth: Smart Pacts and Structural Reforms // *IMF Staff Papers*, 51, 431–456.

Besley, T., and Coate, S. 1998. Sources of Inefficiency in a Representative Democracy: A Dynamic Analysis // *American Economic Review*, vol. 88, no. 1, 139–156.

Coate, S., and Morris, S. 1995. On the form of transfers to special interests // *Journal of Political Economy*, 103(6), 1210–1235.

Cox, A. 2006. The Politicial Economy of Fisheries Policy Reform: A Review of Key Issues / In: *Proceedings of the Thirteenth Biennial Conference of the International Institute of Fisheries Economics & Trade, July 11–14, 2006, Portsmouth, UK: Rebuilding Fisheries in an Uncertain Environment*. USA: International Institute of Fisheries Economics & Trade, Corvallis, Oregon.

Davidson, C., and Matusz, S. J. 2002. Trade liberalization and compensation // *Working paper, Michigan State University. Sebastián Etchemendy Constructing Reform Coalitions: The Politics of Compensations in Argentina's Economic Liberalization Latin American Politics and Society*, vol. 43, no. 3, Autumn, 2001, 1–35.

Fernandez, R., and Rodrik, D. 1991. Resistance to Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual-Specific Uncertainty // *American Economic Review*, vol. 81, 1146–1155.

Foster, W., and Rausser, G. C. 1994. Price-Distorting Compensation Serving the Consumer and Taxpayer Interest // *Public Choice*, vol. 80, 173–189.

Gérard, R. 2002. The Political Economy of Transition // *Journal of economic perspectives*, vol. 16, no. 1, 29–50.

Holcombe, R. G. 1999. Veterans Interests and the Transition to Government Growth: 1870–1915 // *Public Choice*, vol. 99, no. 3/4, 311–326.

James, E., and Brooks, S. 1998. The Political Economy of Structural Pension Reform (https://ssrn.com/abstract=287393).

Kirchgassner, G., and Pommerehne, W. W. 1996. Tax harmonization and tax competition in the European Union: Lessons from Switzerland // *Journal of Public Economics*, vol. 60, 351–371.

Laffont, J.-J., and Qian, Y. 1999. The dynamics of reform and development in China: A political economy perspective // *European Economic Review*, vol. 43, 1105–1114.

Light, M. 2014. Police reforms in the Republic of Georgia: the convergence of domestic and foreign policy in an anti-corruption drive // *Policing and Society: An International Journal of Research and Policy*, vol. 24, no. 3, 318–345.

Lora, E., and Olivera, M. 2004. What Makes Reforms Likely: Political Economy Determinants of Reforms in Latin America // *Journal of Applied Economics*, vol. VII, no. I, 99–135.

Martini, R. 2007. The Role of Compensation in Policy Reform // *OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers*, no. 5, OECD Publishing.

McGuire, M. C., and Olson, M. 1996. The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force // *Journal of Economic Literature*, March, vol. 34, 38–73.

Moe, T. M. 2005. Power and Political Institutions // *Perspectives on Politics*, issue 2, 215–233.

Murphy, R. 2009. *The Politically Incorrect Guide to the Great Depression and the New Deal*. Washington, DC: Regnery Publishing, Inc.

Paetzel, F., Sausgruber, R., and Traub, S. 2014. Social preferences and voting on reform: An experimental study // *European Economic Review*, vol. 70, 36–55.

Pitlik, H. 2007. A Race to Liberalization? Diffusion of Economic Policy Reform among OECD-Economies // *Public Choice*, vol. 132, no. 1/2, 159–178.

Poplawski, R. M., and Beetsma, R. 2008. The political economy of structural reforms under a deficit restriction // *Journal of Macroeconomics*, vol. 30, 179–198.

Robbins, L. 1938. Interpersonal Comparisons of Utility. A Comment // *The Economic Journal*, vol. 48(192), 635–641.

Sanjay, J., and Mukand, S. 2003. Economic Policy Reform under Political Constraints: Labor Reallocation and Compensatory Redistribution (http://www.econ.yale.edu/conference/neudc03/papers/8e-jain.pdf).

Selgin, G. A., and White, L. H. 1994. How Would the Invisible Hand Handle Money? // *Journal of Economic Literature*, vol. 32, no. 4, 1718–1749.

Sen, A. 1970. Interpesonal Aggregation and Partial Comparability // *Econometrica*, vol. 38, issue 3, 393–409.

Stigler, G., and Friedland, C. 1962. What Can Regulators Regulate? The Case of Electricity // *Journal of Law and Economics*, vol. 5, 1–16.

The World Bank. 2008. *The Political Economy of Policy Reform: Issues and Implications for Policy Dialogue and Development Operations*, Report No. 44288-GLB (http://siteresources.worldbank.org/EXTSOCIALDEV/Resources/Political_Economy_of_Policy_Reform.pdf).

Tilly, C. 1985. War Making and State Making as organized Crime / In: Evans, P., Rueschemeyer, D., and Skocpol T. (eds.) *Bringing the State Back*. Cambridge: Cambridge University Press.

Tompson, W., and Price, R. 2009. *The Political Economy of Reform. Lessons from Pensions, Product Markets and Labour Markets in Ten OECD Countries* (http://www.oecd.org/site/sgemrh/46190166.pdf).

Trebilcock, M. 2014. *Dealing with Losers: The Political Economy of Policy Transitions* (http://law.stanford.edu/wp-content/uploads/sites/default/files/event/441631/media/slspublic/Dealing%20with%20Losers%20The%20Political%20Economy%20of%20Policy%20Transitions.pdf).

Zerbe, R. O. 2001. *Economic efficiency in Law and Economics*. Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.

References

Alasania, K. U. 2010. *Theoretical and methodological foundations for the analysis of political power in the French postmodernism (the second half of XX – beginning of XXI century)*. Moscow: Sovremennye tetrad Publ. (In Russian.)

Arendt, Kh. 2014. On the violence. Moscow: Novoe izdatelstvo Publ. (In Russian.)

Bessettee, J. 2011. *The mild voice of reason. Deliberative democracy and American national government*. Moscow: ROSSPEN Publ. (In Russian.)

Buchanan, J. 2004. Opportunity cost / In: Eatwell, J., Milgate, M., and Newman, P. *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Moscow: INFRA-M Publ. (In Russian.)

Coalitions for the future. Strategies for Russia's development. 2007. Collective of economists «SIGMA». Moscow: Promyshlennik Rossi Publ. (In Russian.)

McCloskey, D. N. 2004. Counterfactuals / In: Eatwell, J., Milgate, M., and Newman, P. *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Moscow: INFRA-M Publ. (In Russian.)

Morev, D. 2010. Amartya Sen and the restrictions of utilitarianism. *Ekonomicheskie nauki*, no. 8(69), 37–41. (In Russian.)

Olson, M. 1995. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Moscow: Fond ekonomicheskoy initsiativy Publ. (In Russian.)

Sen, A. 2005. The possibility of social choice. *World Economic Thought. Through the Prism of the Ages*, in 5 vols., vol. 5, book 2. Moscow: Mysl Publ. (In Russian.)

Tambovtsev, V. L. 2014. *Economic theory of informal institutions*. Moscow: RG-Press. (In Russian.)

Hayek, F. 2006. *Law, Legislation and Liberty*. Moscow: IRISEN Publ. (In Russian.)

Harsanyi, J. 2004. Interpersonal comparisons of well-Being / In: Eatwell, J., Milgate, M., and Newman, P. *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Moscow: INFRA-M Publ. (In Russian.)

Shastitko, A. 2008. World financial crisis – opportunity for the repair of institutions? *Voprosy Ekonomiki*, no. 12, 133–138. (In Russian.)

Acemoglu, D. 2003. Why not a political Coase theorem? Social conflict, commitment, and politics. *Journal of Comparative Economics*, vol. 31, 620–652.

Acemoglu, D., and Robinson, J. A. 2001. Inefficient redistribution. *American Political Science Review*, 95(3), 649–661.

Acemoglu, D., and Robinson J.A. 2000. Political Losers as a Barrier to Economic Development. *The American Economic Review*, vol. 90, no. 2, *Papers and Proceedings of the One Hundred Twelfth Annual Meeting of the American Economic Association*, May, 126–130.

Becker, G. 1983. A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 98, no. 3, 371–400.

Beetsma, R., and Debrun, X. 2004. Reconciling Stability and Growth: Smart Pacts and Structural Reforms. *IMF Staff Papers*, 51, 431–456.

Besley, T., and Coate, S. 1998. Sources of Inefficiency in a Representative Democracy: A Dynamic Analysis. *American Economic Review*, vol. 88, no. 1, 139–156.

Coate, S., and Morris, S. 1995. On the form of transfers to special interests. *Journal of Political Economy*, 103(6), 1210–1235.

Cox, A. 2006. The Politicial Economy of Fisheries Policy Reform: A Review of Key Issues / In: *Proceedings of the Thirteenth Biennial Conference of the International Institute of Fisheries Economics & Trade, July 11–14, 2006, Portsmouth, UK: Rebuilding Fisheries in an Uncertain Environment*. USA: International Institute of Fisheries Economics & Trade, Corvallis, Oregon.

Davidson, C., and Matusz, S. J. 2002. Trade liberalization and compensation. *Working paper, Michigan State University. Sebastián Etchemendy Constructing Reform Coalitions: The Politics of Compensations in Argentina's Economic Liberalization Latin American Politics and Society*, vol. 43, no. 3, Autumn, 2001, 1–35.

Fernandez, R., and Rodrik, D. 1991. Resistance to Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual-Specific Uncertainty. *American Economic Review*, vol. 81, 1146–1155.

Foster, W., and Rausser, G. C. 1994. Price-Distorting Compensation Serving the Consumer and Taxpayer Interest. *Public Choice*, vol. 80, 173–189.

Gérard, R. 2002. The Political Economy of Transition. *Journal of economic perspectives*, vol. 16, no. 1, 29–50.

Holcombe, R. G. 1999. Veterans Interests and the Transition to Government Growth: 1870–1915. *Public Choice*, vol. 99, no. 3/4, 311–326.

James, E., and Brooks, S. 1998. The Political Economy of Structural Pension Reform (https://ssrn.com/abstract=287393).

Kirchgassner, G., and Pommerehne, W. W. 1996. Tax harmonization and tax competition in the European Union: Lessons from Switzerland. *Journal of Public Economics*, vol. 60, 351–371.

Laffont, J.-J., and Qian, Y. 1999. The dynamics of reform and development in China: A political economy perspective. *European Economic Review*, vol. 43, 1105–1114.

Light, M. 2014. Police reforms in the Republic of Georgia: the convergence of domestic and foreign policy in an anti-corruption drive. *Policing and Society: An International Journal of Research and Policy*, vol. 24, no. 3, 318–345.

Lora, E., and Olivera, M. 2004. What Makes Reforms Likely: Political Economy Determinants of Reforms in Latin America. *Journal of Applied Economics*, vol. VII, no. I, 99–135.

Martini, R. 2007. The Role of Compensation in Policy Reform. *OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers*, no. 5, OECD Publishing.

McGuire, M. C., and Olson, M. 1996. The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force. *Journal of Economic Literature*, March, vol. 34, 38–73.

Moe, T. M. 2005. Power and Political Institutions. *Perspectives on Politics*, issue 2, 215–233.

Murphy, R. 2009. *The Politically Incorrect Guide to the Great Depression and the New Deal*. Washington, DC: Regnery Publishing, Inc.

Paetzel, F., Sausgruber, R., and Traub, S. 2014. Social preferences and voting on reform: An experimental study. *European Economic Review*, vol. 70, 36–55.

Pitlik, H. 2007. A Race to Liberalization? Diffusion of Economic Policy Reform among OECD-Economies. *Public Choice*, vol. 132, no. 1/2, 159–178.

Poplawski, R. M., and Beetsma, R. 2008. The political economy of structural reforms under a deficit restriction. *Journal of Macroeconomics*, vol. 30, 179–198.

Robbins, L. 1938. Interpersonal Comparisons of Utility. A Comment. *The Economic Journal*, vol. 48(192), 635–641.

Sanjay, J., and Mukand, S. 2003. Economic Policy Reform under Political Constraints: Labor Reallocation and Compensatory Redistribution (http://www.econ.yale.edu/conference/neudc03/papers/8e-jain.pdf).

Selgin, G. A., and White, L. H. 1994. How Would the Invisible Hand Handle Money? *Journal of Economic Literature*, vol. 32, no. 4, 1718–1749.

Sen, A. 1970. Interpesonal Aggregation and Partial Comparability. *Econometrica*, vol. 38, issue 3, 393–409.

Stigler, G., and Friedland, C. 1962. What Can Regulators Regulate? The Case of Electricity. *Journal of Law and Economics*, vol. 5, 1–16.

The World Bank. 2008. *The Political Economy of Policy Reform: Issues and Implications for Policy Dialogue and Development Operations*, Report No. 44288-GLB (http://siteresources.worldbank.org/EXTSOCIALDEV/Resources/Political_Economy_of_Policy_Reform.pdf).

Tilly, C. 1985. War Making and State Making as organized Crime / In: Evans, P., Rueschemeyer, D., and Skocpol T. (eds.) *Bringing the State Back*. Cambridge: Cambridge University Press.

Tompson, W., and Price, R. 2009. *The Political Economy of Reform. Lessons from Pensions, Product Markets and Labour Markets in Ten OECD Countries* (http://www.oecd.org/site/sgemrh/46190166.pdf).

Trebilcock, M. 2014. *Dealing with Losers: The Political Economy of Policy Transitions* (http://law.stanford.edu/wp-content/uploads/sites/default/files/event/441631/media/slspublic/Dealing%20with%20Losers%20The%20Political%20Economy%20of%20Policy%20Transitions.pdf).

Zerbe, R. O. 2001. *Economic efficiency in Law and Economics*. Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.

DOI: 10.18522/2073-6606-2017-15-1-103-129

ГАРМОНИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Инна Константиновна Шевченко,
доктор экономических наук, доцент,
главный научный сотрудник ЦНИ «Инструментальные, математические и интеллектуальные средства в экономике», Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону, Россия,
e-mail: ikshevchenko@sfedu.ru;

Юлия Викторовна Развадовская,
кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник ЦНИ «Инструментальные, математические и интеллектуальные средства в экономике»,
Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону, Россия,
e-mail: yuliyaraz@yandex.ru;

Анна Андреевна Марченко,
младший научный сотрудник ЦНИ «Инструментальные, математические и интеллектуальные средства в экономике»,
Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону, Россия,
e-mail: marchenko.anna.an@yandex.ru;

Анна Владимировна Ханина,
кандидат экономических наук, ассистент
кафедры менеджмента и инновационных технологий,
Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону, Россия,
e-mail: ahanina@sfedu.ru

TERRA ECONOMICUS ✧ 2017 Том 15 № 1

Стратегической целью развития экономики является рост конкурентоспособности страны за счет формирования экономики инновационного типа, функционирование которой во многом определяется качественными характеристиками инновационной системы, а также стратегией наращивания национального инновационного потенциала. В рамках данного исследования предпринимается попытка выявить стратегию инновационного развития отечественных предприятий промышленного сектора экономики, в том числе в зависимости от уровня технологичности отрасли. Основной гипотезой исследования является положение о том, что действующая модель экономического развития России ориентирована на экспорт новых технологий, и это определяет преобладание стратегии заимствования в отраслях промышленного сектора экономики средне- и низкотехнологического уровней. Мы предполагаем, что различные ис-

© И.К. Шевченко, Ю.В. Развадовская, А.А. Марченко, А.В. Ханина, 2017

точники финансирования производства инноваций неодинаково влияют на отрасли промышленности, в частности государственные инвестиции в большей степени влияют на отрасли высокотехнологичного сектора экономики, а иностранные инвестиции – на отрасли, использующие стратегию заимствования новых технологий. Также в исследовании проверяется гипотеза, согласно которой такой фактор, как затраты на обучение персонала, имеет наибольшее влияние на те виды экономической деятельности, основой развития которых являются высококвалифицированные трудовые ресурсы. Полученные данные в большей степени отражают специфику модели экономического развития России и в меньшей степени характеризуют ориентацию на накопленный мировой опыт в построении инновационной экономики. Формулируется вывод о том, что основным источником модернизации производства и инновационного развития отраслей промышленного сектора экономики является импорт новых технологий, который осуществляется за счет собственных средств предприятий. В связи с этим в статье предлагается такая мера как формирование укрупненных классификационных групп основного капитала и установление нормативных сроков службы оборудования в отраслях и видах экономической деятельности, имеющих приоритетное значение для развития национальной инновационной системы.

Ключевые слова: *инновационная система; стратегия инновационного развития; производство новых технологий; заимствование новых технологий; государственная поддержка; иностранные инвестиции; затраты на обучение; форма собственности; нормативные сроки службы оборудования*

THE HARMONIZATION OF MECHANISMS FOR THE STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE NATIONAL INNOVATION SYSTEM

Inna K. Shevchenko,
Doct. Econ. (DSc), Senior Researcher,
Southern Federal University, Rostov-on-don, Russia,
e-mail: ikshevchenko@sfedu.ru;

Yuliya V. Razvadovskaya,
Cand. Sci. (Econ.), Leading Staff Researcher,
Southern Federal University, Rostov-on-don, Russia,
e-mail: yuliyaraz@yandex.ru;

Anna A. Marchenko,
Junior Researcher,
Southern Federal University, Rostov-on-don, Russia,
e-mail: marchenko.anna.an@yandex.ru;

Anna V. Khanina,
Cand. Sci. (Econ.), Assistant,
Southern Federal University, Rostov-on-don, Russia,
e-mail: ahanina@sfedu.ru

The strategic goal of economic development is the growth of competitiveness of the country through the formation of innovative economy, the operation of which is largely determined by the qualitative characteristics of the innovation system

and the strategy of building national innovative capacity. This study attempts to identify the strategy of innovative development of domestic enterprises of industrial sector of economy, including those depending on the technological level of the industry. The main hypothesis of this study is that the current model of economic development of Russia focused on the export of new technologies, which determines the predominance of the strategy of borrowing in the industrial sector at the medium- and low-technology levels. We assume that different sources of innovation financing differently affect the industry, in particular, public investment has greater influence on the industry of high-tech sector of the economy, and foreign investment – on the industries which use the strategy of new technologies borrowing. The study also tests the hypothesis that such factors as the cost of staff training have the greatest impact on economic activities dependent on the labor resources development. The research findings suggest the specifics of the model of economic development in Russia, and show orientation on international experience in the building of the innovative economy. We conclude that the main source of modernization of production and innovative development of industries is the import of new technologies, at the expense of own funds of enterprises. In this regard, the article proposes such a measure as the formation of consolidated groups of classification of fixed capital and the establishment of the regulatory service life of the equipment in branches and types of economic activities which are of the highest importance for the development of the national innovation system.

Keywords: *innovative system; innovative development strategy; new technologies; adoption of new technologies; government support; foreign investments; training costs; form of ownership; the regulatory service life of the equipment*

JEL classifications: *C12, L51*

Введение

В настоящее время большинство стран рассматривают инновации в качестве основного фактора долгосрочного экономического развития (Freeman & Soete, 1997). При этом экономическое развитие неразрывно связано с возможностями страны приобретать, осваивать, распространять и применять инновации и новые технологии (Rodríguez-Pose & Crescenzi, 2008). В этом смысле инновация понимается как процесс рекомбинации существующих технологий и ресурсов, а также генерации новых идей в новые технологии и продукты. В России в последние годы проводится активная государственная политика по формированию национальной инновационной системы. За последние 15 лет были созданы такие структуры, как особые экономические зоны (ОЭЗ), Российский венчурный фонд (РВК), государственные корпорации Росатом, Роснано, федеральные и национальные исследовательские университеты, инофонд Сколково, Курчатовский институт. То есть в настоящее время в российской экономике созданы практически все элементы национальной инновационной системы, представленные в мировой практике. Формирование институциональной структуры инновационного развития также активно сопровождалось ростом государственного финансирования исследований и разработок (по доле в ВВП расходы на гражданскую науку увеличились в четыре раза в 2012 г. по отношению к 1991 г. Внутренние затраты на исследования и разработки в 1992 г. составили 0,74%, в 2012 – 1,05%, в 2014 – 1,09% соответственно (Россия в цифрах, 2016)). По объему государственного финансирования исследований и разработок в ВВП Россия находится на одном уровне с такими странами, как Франция, Германия, США. При этом принимаемые меры государственной

поддержки развития национальной инновационной системы не вызывают сопоставимых (по объемам финансового обеспечения) результатов, в том числе структурных изменений в экономике, направленных на значительный рост доли обрабатывающих производств, увеличение доли высокотехнологичной продукции в структуре экспорта (объем экспорта инновационных товаров в постоянных ценах 1995 г. составил в 2000 г. – 6 915,9 млн руб., в 2012 г. – 35 273,2 млн руб., в 2014 г. – 36 390,87 млн руб. соответственно (Индикаторы инновационной деятельности, 2016)). То есть возможности экономического роста за счет обрабатывающей промышленности, практически безграничные, в большей части недоиспользуются.

Для действующей в России модели экономического развития характерно постоянное преобладание притока импортной продукции и снижение темпов роста экспорта. Функционирование экономики по модели «экспорт продукции добывающего производства – импорт техники и технологий» не обеспечивает развитие инновационной системы, а инновационный цикл сводится лишь к завершающим стадиям – освоение и коммерциализация. Исходя из практики отдельных стран, применение такой стратегии в краткосрочном периоде может способствовать наращиванию инновационного потенциала экономики за счет поглощения новых технологий, их внедрения в производственные процессы, а также принятия лучших практик управления. В качестве примера временного реципиента инноваций можно привести экономику Китая, инновационная политика которого в большей степени ориентирована на активное заимствование новых технологий из более развитых в технологическом плане стран. База накопленных заимствованных инноваций позволила экономике Китая в настоящее время осуществлять стратегию технологического меркантилизма, т. е. не заимствование уже произведенных технологий, а активное привлечение в промышленность патентов на разработку технологий. Можно предположить, что в ближайшем будущем китайская экономика будет готова к освоению и расширенному воспроизводству полного цикла «наука–производство» с одновременным снижением доли импорта новых технологий и знаний. Именно эффективно сформированная государственная политика в области планирования стратегического развития инновационной системы позволяет данной стране не только ежегодно увеличивать позиции в мировых рейтингах конкурентоспособности и становиться более привлекательной для иностранных инвесторов, но и достигать целей инновационного развития.

Несмотря на все усилия, направленные на привлечение частных инвестиций в исследования и разработки, Россия значительно отстает от развитых стран по уровню расходов на НИОКР со стороны частного бизнеса (объем внутренних затрат на исследования и разработки организаций предпринимательского сектора составил 14 326,2 млн руб. в 2000 г., 118 219,6 в 2012 г., 145 836,9 млн руб. в 2014 г. (Россия в цифрах, 2016)). Такое несоответствие затрачиваемых ресурсов и результатов может быть обусловлено одновременным сосуществованием разновекторных стратегий наращивания инновационного потенциала в отраслях промышленного сектора с различным уровнем технологического развития, в том числе доминированием интересов модернизации устаревшей производственно-технологической базы в отраслях средне- и низкотехнологичного секторов за счет импорта новых технологий. Наличие указанной проблемы определило задачи данного исследования, результаты которого могут стать важными для совершенствования политики в области развития национальной инновационной системы.

1. Теория и гипотезы

Инновации являются процессом и результатом и направлены на создание или заимствование, внедрение и эксплуатацию прибыльного, имеющего дополнительную ценность новшества в социальной и экономической сферах; обновление товаров, расширение услуг и рынков; развитие новых методов производства и применение новых систем управления (Развадовская, Ханина, 2016). Экономический рост, как в

развитых, так и развивающихся странах осуществляется за счет новых технологий, обеспечивающих снижение ресурсоемкости производства, в том числе снижение капиталоемкости и трудоемкости процессов производства товаров и услуг. В зависимости от сложившихся пропорций в структуре экономики и целей модернизации, могут осуществляться стационарный тип воспроизводства основного капитала, т. е. интенсивное обновление действующего производственного аппарата, либо динамический тип воспроизводства, предполагающий интенсивное наращивание производственного аппарата. Но в любом случае данные процессы предполагают использование новых технологий, разработанных внутри или импортируемых из более развитых стран. Импорт новых технологий предполагает не только внедрение данных технологий в процессы производства, но и применение новых методов управления, и повышение квалификации персонала. Использование стратегии заимствования новых технологий оказывает не только прямое воздействие на экономику, т. е. использование передового оборудования, повышение уровня занятости и приток иностранного капитала, но и косвенное влияние, проявляющееся в росте конкуренции, переливе технологий между предприятиями одной отрасли. Эффекты от внедрения импортируемых технологий и масштаб их распространения может быть неодинаковым в разных странах. Это зависит от способности стран эффективно поглощать новые технологии (Lall, 1992, p. 64). Таким образом, уровень инновационного развития зависит не только от доступа к новым технологиям, но и от поглощающих способностей экономики (Cohen & Levinthal, 1989, p. 571). В отчете Всемирного банка говорится о том, что поглощающие способности страны зависят от многих факторов, в том числе от степени грамотности инженерных кадров, инвестиционного климата, а также институциональной структуры. Так, в исследовании влияния процесса заимствования новых технологий на развитие отрасли, на примере Ирана было установлено, что наращивание внутреннего инновационного потенциала в автомобильной промышленности невозможно без привлечения новых технологий и их внедрения в процессы производства (Amoli & Shamsavari, 2006). Аналогичные исследования, подтверждающие эффективность применения стратегии заимствования новых технологий для наращивания собственного инновационного потенциала были проведены на примере Японии (Tomiura, 2005), Китая (Motohashi & Yuan, 2010), Румынии (Javorcik & Spatareanu, 2011). При этом в имеющихся исследованиях подчеркивается, что способность страны поглощать новые технологии зависит также от возраста фирм, их размера, капиталоемкости и формы собственности на капитал. Данные факторы должны учитываться при разработке мероприятий по стимулированию процессов инновационного развития, так как могут оказать как позитивное, так и неблагоприятное воздействие на предприятия отрасли, использующие стратегию заимствования новых технологий.

В качестве основного «канала передачи новых технологий» выступают прямые иностранные инвестиции, которые во многих развивающихся странах становятся основным источником наращивания инновационного потенциала. При этом в исследованиях отмечается, что эффект от прямых иностранных инвестиций в краткосрочном периоде может быть отрицательным. Проявлением отрицательного влияния может стать рост конкуренции в отрасли, снижение уровня производства. При этом в долгосрочном периоде влияние прямых иностранных инвестиций является положительным (Wang, 1990). Долгосрочным положительным эффектом от притока прямых иностранных инвестиция является рост инвестиций в человеческий капитал (Fosfuri, Motta & Ronde, 2002). Статистика российских компаний свидетельствует о том, что в период с 2008 по 2014 гг. доля затрат на обучение персонала в отраслях промышленного сектора экономики остается практически неизменной и не достигает 1% в структуре общих затрат на технологические инновации (Приложение 3).

Второй способ инновационного развития экономики предполагает развитие собственного инновационного потенциала. То есть развитие инноваций, созданных вну-

три страны, которые приобретают особое значение в тот период, когда страна находится на технологической границе (Hoekman, Maskus & Saggi, 2005, p. 1590). При этом страны, в которых развиты научно-исследовательские институты, имеют более высокую способность к поглощению внешних инноваций. Согласно имеющимся исследованиям страны более активно поглощают технологии, если на предприятиях есть научно-исследовательские лаборатории, а также когда внутри страны имеются тесные связи между предприятиями промышленности и научными центрами. Достигнув более высокого уровня технологического развития, за счет поглощения технологий, страна может перейти к производству собственных технологий, особенно в тех областях, в которых у нее созданы сравнительные преимущества. Для создания конкурентных преимуществ в отдельных отраслях экономики многие страны применяют политику формирования крупных корпоративных объединений, в том числе государственных корпораций, а также механизмы по развитию государственно-частного партнерства.

Согласно имеющимся статистическим данным, наибольшую инновационную активность в отечественной экономике также проявляют государственные корпорации. При этом наиболее стабильная положительная динамика инновационной активности наблюдается в государственных корпорациях и компаниях со смешанной формой собственности с участием государства (Индикаторы инновационной деятельности, 2016). Важно отметить, что по данным статистики о распределении организаций, использующих стратегии производства новых технологий и заимствования новых технологий в структуре российской экономики в период с 2008 по 2014 г. доля последних значительно увеличивается. При этом стратегия заимствования новых технологий преобладает во многих отраслях промышленного сектора экономики (Приложение 1). ***Наблюдаемая динамика в совокупности с данными об инновационной активности российских компаний может свидетельствовать о том, что процессы технологического перевооружения предприятий промышленного сектора экономики в большей степени реализуются за счет импорта новых технологий. При этом основным источником финансирования данного процесса выступают собственные средства предприятий, что в условиях доминирующей частной формы собственности на капитал является одним из основных ограничений процесса ускоренного воспроизводства основного капитала.***

Гипотеза 1. Российские предприятия промышленного сектора экономики в большей степени ориентированы на использование стратегии заимствования новых технологий.

1.1. Государственная поддержка

Многие развивающиеся страны рассматривают финансирование инновационных процессов в качестве основного инструмента стимулирования экономического развития на основе технологического прогресса и роста конкурентоспособности национальной экономики. Научно-исследовательская деятельность по своей природе является неопределенной, т. е. предприятия, которые проводят научные исследования, не могут заранее предсказать, будут ли их усилия ненапрасными. Знания склонны к утечке и предприятия, реализующие рискованные научно-исследовательские проекты, не могут быть уверены, что смогут окупить свои расходы (Развадовская, Шевченко, Грезина, 2015). Эти положения являются ключевыми при обосновании государственного вмешательства в инновационную политику. Для государства риски, связанные с разработкой новых технологий, менее ощутимы, чем для отдельных предприятий.

Вопросы эффективности и целесообразности государственной поддержки инновационной деятельности до настоящего времени остаются не решенными. Это связано с тем, что субсидии и налоговые льготы часто предоставляются в пассивной форме, а не на выборочной основе. При этом обоснование активной государственной поддержки инновационной деятельности дается в области институциональной теории, в

которой подчеркивается важность роли государства в процессе генерации знаний и их распространении. В связи с тем, что государственная поддержка инновационной деятельности связана с развитием национального инновационного потенциала, то основная часть государственных инвестиций будет сконцентрирована в отечественных предприятиях, занятых разработкой новых технологий. Такие субсидии должны положительно влиять на повышение активности научно-исследовательских работ в организациях, занятых разработкой новых технологий. При этом в условиях сильно устаревшей материально-технической базы производства предприятий промышленности государственные инвестиции могут положительно влиять на предприятия, осуществляющие процесс модернизации за счет заимствования новых технологий. В связи с этим в данной статье выдвигается следующая гипотеза:

Гипотеза 2. Государственные инвестиции в равной степени влияют на предприятия, использующие стратегии производства и заимствования новых технологий.

1.2. Иностранные инвестиции и собственный капитал

Зависимость между инновационными процессами и формами финансирования инноваций в различные исторические периоды и условия развития промышленности рассматриваются во многих исследованиях. В последнее время появилось большое количество исследований, в которых рассматривается влияние прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на различные инновационные стратегии в развивающихся странах (Aitken & Harrison, 1997, p. 614; Borensztein, De Gregorio & Lee, 1998. p. 124; Blomström & Sjöholm, 1999, p. 921; Шевченко, Развадовская, 2014). Исследования Мирового банка подтверждают, что ПИИ являются жизненно важным источником инвестиций, как для государственного, так и частного сектора, и способствуют развитию новых технологий, расширению знаний и развитию конкуренции (IMF, World Bank, OECD & EBRD, 1991; Meyer & Klaus, 2001).

Иностранные инвестиции позволяют предприятиям приобрести новые технологии, тем не менее отечественные компании могут пострадать от негативных эффектов, в том числе от снижения доли рынка местных предприятий отрасли, от потери квалифицированных кадров. Но, по данным ООН (2001), положительный эффект от иностранной конкуренции превышает отрицательные эффекты в большинстве случаев (United Nations, 2001). Модернизация предприятий возможна через заимствование новых технологий в развитых странах. Предприятия принимающей страны получают новые технологии через транснациональные корпорации, так как другим способом получить новые технологии сложно (Caves & Richard, 1999). Распространение технологии ведет к повышению производительности предприятий принимающей стороны (Jones, Klinedienst & Mark, 1998, p. 451; Estrin, 2002, p. 121; Buck, Filatochev, Wright & Zhukov, 1998, p. 468). Внешние эффекты от иностранной конкуренции могут быть получены в разных направлениях. Во-первых, на основе полученного опыта от внедрения и использования новой технологии. При этом предприятия могут адаптировать не только новую технологию, но и новые формы организации производства и управления (Blomström & Kokko, 1996, p. 27). Во-вторых, сотрудники, получившие опыт работы в ТНК, могут работать в отечественных фирмах, перенося сюда новые знания. Также важным фактором модернизации являются собственные средства предприятий, затрачиваемые на обновление технологий и производственных процессов. Если национальная инновационная система способна обеспечить условия для концентрации финансового капитала предприятий на обновление технологической базы производства, то модернизация отраслей среднетехнологичного и низкотехнологичного секторов экономики может быть реализована при минимальном государственном финансировании.

Гипотеза 3. Иностранные инвестиции и собственные средства предприятий в равной степени влияют на предприятия, использующие стратегию заимствования и производства новых технологий.

1.3. Затраты на персонал

Концепция эффектов от обучения впервые была выдвинута при исследовании обрабатывающей промышленности, в котором рассматривалась зависимость между снижением количества рабочих часов и повышением опыта в производстве самолетов (Wright, 1936). В связи с тем что обучение может происходить только в процессе инновационной деятельности, деятельность, связанная с производством новых технологий, непосредственно влияет на качество человеческого капитала.

При этом в ряде исследований выявляется обратная зависимость между качеством человеческого капитала и деятельностью по производству новых технологий. В некоторых работах описывается влияние интенсивности квалификации на различные инновационные стратегии, в том числе стратегии производства и заимствования новых технологий. При этом интенсивность квалификации может снизить негативные эффекты от иностранной конкуренции, в том числе высокую конкуренцию со стороны иностранных производителей (Malerba & Orsenigo, 2000, p. 294).

Гипотеза 4. Высокий уровень затрат на обучение положительно влияет на предприятия высокотехнологичного сектора экономики, в связи с тем что основным ресурсом развития таких предприятий являются высококвалифицированные трудовые ресурсы.

2. Методология исследования

В данном исследовании используются панели данных статистических сборников России с 2005 по 2015 г. по видам экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых» и «Обрабатывающие производства». Для расчета показателей использовались данные следующих статистических ежегодников: «Индикаторы инновационной деятельности 2010–2015», «Промышленность России 2008, 2010, 2012», «Инвестиции в России 2009, 2011, 2013, 2015». Единицей анализа в данном исследовании выступает отрасль. Все предприятия отрасли разделены на предприятия, использующие стратегию заимствования новых технологий и предприятия, использующие стратегию производства новых технологий. Для анализа основных факторов, влияющих на предприятия, использующие различные стратегии, применяются зависимые и независимые переменные.

Производство технологий: отношение расходов на разработку новых технологий и продуктов к общему числу фирм в отрасли. Чем выше в отрасли доля фирм производящих новые технологии, тем выше собственный инновационный потенциал и тем ближе отрасль к технологической границе.

Заимствование технологий: отношение расходов на приобретение новых технологий и продуктов к общему объему затрат на технологические инновации.

Государственная поддержка: объем средств Федерального бюджета, затрачиваемых на технологические инновации, отношение объема иностранных инвестиций к общей сумме инвестиций в отрасль.

Собственные средства: объем собственных средств предприятий промышленности, затрачиваемых на технологические инновации, отношение объема собственных средств предприятий промышленности к общей сумме инвестиций в отрасль.

Прямые иностранные инвестиции: объем иностранных инвестиций, отношение объема прямых иностранных инвестиций к общему объему инвестиций в отрасль.

Затраты предприятий на обучение сотрудников: отношение затрат на персонал к общему числу затрат в отрасли.

2.2. Технология анализа

Для анализа основных факторов, влияющих на предприятия, заимствующие и производящие новые технологии, были составлены оценочные уравнения:

Заимствование технологий = (Приобретение машин и оборудования, млн руб. + + Приобретение новых технологий, млн руб.) : (Приобретение машин и оборудования,

млн руб. + Приобретение новых технологий, млн руб. + Исследования и разработки, млн руб. + Производственное проектирование, млн руб.)

Производство технологий = (Исследования и разработки, млн руб. + Производственное проектирование, млн руб.) : (Приобретение машин и оборудования, млн руб. + Приобретение новых технологий, млн руб. + Исследования и разработки, млн руб. + Производственное проектирование, млн руб.)

Для расчетов используется методология факторного анализа. Расчеты производились с использованием программы IBM SPSS Statistics v.22.

3. Расчеты

Посредством процедуры факторного анализа проведена проверка гипотез о значимости влияния таких факторов, как объем собственных средств, затрачиваемых на технологические инновации – x1, объем средств федерального бюджета, затрачиваемых на технологические инновации – x2, объем иностранных инвестиций, затрачиваемых на технологические инновации – x3, а также объем средств на обучение персонала – x4, на предприятия, использующие стратегии заимствования и производства новых технологий. Для проверки гипотезы рассчитана сводная таблица коэффициентов значимости, которая характеризует наличие высокой зависимости по всем группам технологичности, по таким факторам как собственные средства, затрачиваемые на технологические инновации и средства федерального бюджета, затрачиваемые на технологические инновации (табл. 1).

Таблица 1. Сводная таблица коэффициентов значимости

Фактор	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства – высокотехнологичный сектор	Обрабатывающие производства – среднетехнологичный сектор высокого уровня	Обрабатывающие производства – среднетехнологичный сектор низкого уровня	Обрабатывающие производства – низкотехнологичный сектор	Производство прочих материалов и веществ, не включенных в другие группировки	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
X1	0,976	0,951	0,983	0,907	0,965	0,953	0,976
X2	0,725	0,965	0,942	0,890	0,553	0,924	0,900
X3	0,943	0,978	0,654	0,686	0,875	0,955	0,146
X4	0,772	0,913	0,439	0,594	0,803	0,881	0,891

Проведенный факторный анализ свидетельствует о том, что на отрасли, включенные в различные технологические группы, такие факторы как: собственные средства и средства федерального бюджета, иностранные инвестиции и затраты на обучение оказывают неодинаковое влияние (табл. 2). По виду экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых» выявлена высокая степень зависимости между объемом иностранных инвестиций и производством инновационной продукции на предприятиях, использующих стратегию производства новых технологий. При этом такие факторы, как собственные средства и государственные инвестиции, являются менее значимыми по сравнению с фактором – иностранные инвестиции. Также данные показатели имеют минимальное значение по сравнению с аналогичными показателями по остальным исследуемым группам. По видам экономической деятельности, включенным в группу высокотехнологичное производство, наблюдается высокая зависимость показателей финансирования производства новых технологий за счет собственных средств и средств федерального бюджета как по группе предприятий использующих стратегию заимствования, так и производства новых технологий. Высокотехнологич-

ный сектор является единственным объектом наблюдения, в котором выявлена зависимость между затратами на персонал и производством инновационной продукции при применении стратегии заимствования и производства новых технологий.

Таблица 2. Сводная таблица коэффициентов корреляции

	x1	x2	x3	x4	x1	x2	x3	x4
	Обрабатывающие производства высокотехнологичные				Обрабатывающие производства среднетехнологичные низкого уровня			
У1	0,979	0,967	0,348	0,760	0,805	0,689	0,009	-0,161
У2	0,975	0,979	0,301	0,829	0,872	0,870	0,601	0,133
	Производство прочих материалов и веществ, не включенных в другие группировки				Производство и распределение электроэнергии, газа и воды			
Y1	0,985	0,906	0,321	0,625	0,769	-0,072	-0,184	-0,077
Y2	0,896	0,881	0,63	0,839	0,917	0,646	-0,076	0,495
	Производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи				Обрабатывающие производства низкотехнологичные			
Y1	0,892	0,937	-0,47	0,155	0,903	0,071	0,482	0,071
Y2	0,974	0,806	-0,398	0,239	0,804	0,328	0,002	-0,145
	Производство машин и оборудования				Добыча полезных ископаемых			
Y1	0,948	0,813	-0,099	-0,132	0,690	0,082	0,878	0,215
Y2	0,561	0,599	0,187	0,47	0,636	0,667	-0,27	-0,732
	Обрабатывающие производства среднетехнологичные высокого уровня							
Y1	0,957	0,970	0,162	-0,267				
Y2	0,938	0,815	0,044	-0,073				

По видам экономической деятельности, отнесенным к группе среднетехнологичного способа производства высокого уровня, зависимость наблюдается по таким факторам, как: собственные средства в рамках двух стратегий и средства федерального бюджета по стратегии производства новых технологий. В группе среднетехнологичного производства низкого уровня значение таких факторов, как собственные средства и средства федерального бюджета, ниже, чем в отраслях высокотехнологичного сектора. При этом затраты на обучение не влияют на отрасли данной технологической группы. В группе видов экономической деятельности низкотехнологичного уровня наблюдается влияние такого фактора, как собственные средства предприятий на производство инноваций. При этом данный показатель имеет более высокое значение для доли предприятий, использующих стратегию производства новых технологий. Наблюдаемая зависимость связана с распределением затрат на технологические инновации по источникам финансирования, в том числе незначительным объемом финансирования из средств федерального бюджета. Так, если в 2014 г. затраты на технологические инновации за счет собственных средств предприятий составляли 23 061,9 тыс. руб., то за счет средств федерального бюджета – 495,4 тыс. руб. соответственно. По виду экономической деятельности «Производство прочих материалов и веществ, не включенных в другие группы» по таким факторам, как собственные средства на производство инноваций и средства федерального бюджета, наблюдается зависимость по доле предприятий, использующих стратегию производства новых технологий. При этом для доли предприятий, использующих стратегию заимствования новых технологий, характерна

зависимость от такого фактора, как затраты на персонал, коэффициент корреляции по данному показателю составляет 0,839. В отдельную анализируемую группу выделены виды экономической деятельности «Производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи» и «Производство машин и оборудования», в связи с тем, что данные сектора считаются наиболее инновационно- емкими, способствующими развитию и модернизации отраслей промышленности. То есть развитие инновационного машиностроения в структуре отечественной промышленности является материальной основой развития национальной инновационной системы. Проведенный анализ свидетельствует о том, что в радиоэлектронной промышленности наблюдается высокая зависимость от собственных инвестиций и средств федерального бюджета, как в производстве, так и заимствовании новых технологий. В секторе машиностроения зависимость от данных факторов наблюдается только при использовании стратегии производства новых технологий. В наиболее активном, в плане технологического перевооружения, среднетехнологичном секторе основным источником инвестиций выступают собственные средства предприятий. Так, к примеру, из средств федерального бюджета в 2014 г. было выделено на инновации 13 067,9 млн руб. по виду экономической деятельности «Производство прочих материалов и веществ, не включенных в другие группы», при соотношении доли организации производящих и заимствующих новые технологии, 64,9 и 35,1% соответственно. При этом на производство машин и оборудования сумма средств, выделенная из федерального бюджета, составляет 2625 млн руб. при соотношении организаций производящих и заимствующих новые технологии 62,7 и 37,3%. Согласно данным официальной статистики основным источником финансирования инноваций в российской промышленности являются собственные средства предприятий, что подтверждают данные по объему инвестиций на инновации из Федерального бюджета – по ВЭД «Добыча полезных ископаемых» – 74,7 млн руб., за счет собственных средств организаций – 80 423,3 млн руб., по ВЭД «Обрабатывающие производства» – 46 507,1 млн руб. и 377 111,4 млн руб. соответственно.

Данная динамика свидетельствует о том, что объемы государственных средств на финансирование инноваций в отраслях промышленного сектора экономики не носят определяющего характера. Динамика государственных инвестиций на инновации за период с 2008 по 2014 г. явно не предполагает изменений радикального характера в отраслях промышленного сектора экономики.

4. Результаты

В зависимости от конкретных исторических, политических и экономических условий, страны применяют различные инновационные стратегии. Если экономика страны находится близко к технологической границе, то будет доминировать стратегия производства новых технологий, а основой развития стран с низким уровнем технологического развития, в основном, является стратегия заимствования новых технологий, позволяющая обеспечить приращение национального инновационного потенциала. Применение данной стратегии требует от государства значительных усилий по улучшению инвестиционного климата для притока прямых иностранных инвестиций, выступающих основным каналом передачи новых технологий и знаний. Использование стратегии производства новых технологий в масштабах национальной экономики также предопределяет значительную роль государства в стимулировании процесса исследований и разработок, значительные инвестиции в отрасли и производства, выбранные в качестве драйверов инновационного процесса. Вне зависимости от типа применяемой стратегии роль государственной поддержки в процессе формирования национальной инновационной системы имеет высокое значение.

Исследование структуры российской экономики свидетельствует о том, что доминирующая часть предприятий промышленного сектора ориентирована на использование стратегии заимствования новых технологий. При этом в зависимости от уровня

технологичности производства показатель доли предприятий, использующих стратегию производства и заимствования новых технологий, различаются. В видах экономической деятельности, относящихся к группе высокотехнологичных, доля предприятий, реализующих процесс инновационного развития за счет исследований и разработок в 2014 г. составила более 55%. Однако необходимо отметить, что в 2014 г. данный показатель на 13% ниже, чем в 2006-м. Лидером по доле предприятий, производящих новые технологии, является вид экономической деятельности «Производство медицинских изделий», значение показателя – 71,3 в 2014 г. Однако аналогичный показатель в 2006 г. составлял 71,7%, т. е. за восьмилетний период смещение в сторону стратегии производства новых технологий произошло на 0,4%.

Во всех остальных видах экономической деятельности наблюдается тенденция преобладания доли предприятий, ориентированных на импорт новых технологий. Такая динамика свидетельствует о том, что модернизация производственной базы предприятий промышленного сектора экономики в настоящее время осуществляется за счет приобретения новых технологий в технологически развитых странах. Данная тенденция может иметь как положительные, так и негативные последствия. К положительным сторонам модернизации на базе импортных технологий можно отнести возможности ускоренного обновления основного капитала компаний за счет сокращения времени и экономии материальных ресурсов на процесс исследований и разработок. К отрицательным сторонам применения стратегии заимствования новых технологий необходимо отнести риск снижения технологической и соответственно экономической безопасности, а также снижение скорости и эффективности процесса межотраслевого перелива технологий и оборудования.

В целом за период с 2006 по 2014 г. наблюдаются разнонаправленные изменения в отраслях промышленности в части применения стратегий инновационного развития. По виду экономической деятельности «Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых» отмечается снижение доли предприятий, ориентированных на использование стратегии производства новых технологий с 53,2% в 2006 г. до 19,8% в 2014-м. По данному виду деятельности 80% компаний осуществляют процесс инновационного развития за счет приобретения новых технологий. Аналогичная динамика наблюдается в металлургическом производстве – доля предприятий, использующих стратегию заимствования составляет 92,4% в 2014 г., что на 18,6% выше аналогичного показателя в 2006 г. В отраслях, относящихся к группе низкотехнологичного способа производства, процессы модернизации производства осуществляются за счет приобретения новых технологий. Исключение составляют такие виды экономической деятельности, как «Производство табачных изделий» и «Производство одежды, выделка и крашение меха», в которых доля предприятий использующих стратегию производства, составила в 2014 г. 76,8% и 69,8%, соответственно. В целом по группе «Низкотехнологичное производство» показатель доли компаний, ориентированных на стратегию производства новых технологий, составляет 18,8%, при доле предприятий, ориентированных на обновление и модернизацию производства за счет импортных технологий, – 81,2% в 2014 г.

В группе отраслей среднетехнологичного способа производства наблюдается динамика роста удельной доли затрат на исследования и разработки и, соответственно, снижение импорта новых технологий за период с 2006 по 2014 г. по таким видам экономической деятельности, как «Производство машин и оборудования», «Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов», «Производство кокса и нефтепродуктов», «Производство прочих неметаллических минеральных продуктов», «Производство готовых металлических минеральных изделий» и «Строительство и ремонт судов». Можно предположить, что на предприятиях данных видов экономической деятельности за рассматриваемый период увеличение удельного веса затрат на исследования и разработки связано с накоплением технологического потенциала за счет заимствова-

ния новых технологий из технологически развитых стран. Обновленная технологическая база производства предприятий данных отраслей становится восприимчивой к результатам отечественных исследований и разработок и более активно участвует в процессах инновационного развития.

В остальных отраслях, отнесенных к группе среднетехнологичных, доминирующим способом модернизации производства является импорт новых технологий. При этом по многим видам экономической деятельности удельный вес затрат на приобретение новых технологий оставался практически неизменным или изменялся незначительно за период с 2006 по 2014 г. Так, к примеру, по виду экономической деятельности «Металлургическое производство» доля затрат на исследования и разработки в 2014 г. сократилась до 7,6% по сравнению с аналогичным показателем 2006 г. равным 26,2%. Аналогичная тенденция наблюдается в химическом производстве, удельный вес затрат на исследования и разработки в котором в 2014 г. составлял 13%, а в 2006 г. был равен 28,7%. Несмотря на то, что виды экономической деятельности, отнесенные к группе среднетехнологичного производства, не являются приоритетными с точки зрения конкурентоспособности национальной инновационной системы, их роль в обеспечении технологической безопасности экономики трудно переоценить. Продукция данных отраслей обеспечивает ресурсную базу производства и при соответствующем уровне технологичности может повлиять на снижение ресурсоемкости производства.

Результаты проведенного исследования свидетельствуют о том, что основным фактором, оказывающим влияние на производство инновационной продукции, являются собственные средства предприятий, затрачиваемые на технологические инновации. Во многих отраслях промышленного сектора экономики наблюдается зависимость от инвестиций на технологические инновации за счет средств государственной поддержки. При этом зависимость от таких факторов, как иностранные инвестиции и затраты на обучение персонала, отсутствует по всем видам экономической деятельности, за исключением добычи полезных ископаемых и группы отраслей высокотехнологичного сектора экономики. Такая динамика объясняется в первую очередь структурой инвестиций на технологические инновации по формам собственности, в том числе незначительной долей иностранных инвестиций, а также низкой долей затрат на обучение.

5. Выводы

В России основными факторами, препятствующими развитию инновационной системы, является отсутствие четко сформулированной инновационной стратегии, ориентированной либо на максимальную поддержку производства новых технологий, либо на формирование инфраструктуры для воспроизводства заимствованных технологий. Отсутствие такой стратегии приводит к значительному дисбалансу инновационной системы, проявляющемуся в высоких показателях охвата населения образованием, ростом патентной активности, с одной стороны, и низкой способностью российских компаний к восприятию новых технологий, их внедрению в производственные процессы, низким уровнем конкуренции в реальном секторе экономики – с другой. Такая модель инновационного развития ведет к тому, что в настоящее время Россия занимает не самые высокие позиции в мировых рейтингах инновационного развития, что не соответствует заявленным стратегическим целям (Инновационная Россия – 2020). То есть необходимы механизмы, направленные на гармонизацию баланса «вход-выход» действующей инновационной системы. И если «вход» является высоко положительным и включает показатели емкости внутреннего рынка, образования, информационного сектора, патенты, то показатели блока «выход» – внедрение новых технологий, импорт инновационной продукции – остаются стабильно низкими на протяжении многих лет. Названная проблема связана с наличием дисбаланса в си-

стеме используемых инновационных стратегий, когда основной формой инновационного развития подавляющего большинства отраслей является заимствование новых технологий в условиях отсутствия прямых иностранных инвестиций и недостатка собственных средств предприятия, при этом средства государственного бюджета направлены на поддержку высокотехнологичного сектора и значительно уступают по масштабам объему собственных средств на инновации.

Важным, на наш взгляд, является то, что процессы инновационного развития и процессы модернизации производства в отраслях промышленного сектора экономики реализуются за счет собственных средств предприятий, которых явно недостаточно для масштабного перевооружения производства. В условиях дефицита финансового капитала необходимы механизмы стимулирующего характера, направленные на наращивание инвестиционных фондов модернизации производства и создания новых технологий. Основная проблема в данном случае заключается в том, что пока рентабельность отечественного производства будет ниже ставки рефинансирования, наращивание капитальной базы предприятий за счет долгосрочных инвестиций невозможно. Решение проблемы, связанной с дефицитом финансового капитала для целей модернизации производства, может быть обеспечено посредством пересмотра политики в области амортизации оборудования для различных видов экономической деятельности. Создание и наращивание амортизационных фондов предприятий позволит более быстрыми темпами формировать фонды обновления техники, модернизации производства. Опыт развития экономики США в 60–70 годах 20 века свидетельствует о том, что эффективная амортизационная политика способна обеспечить процессы воспроизводства основного капитала в приоритетных отраслях промышленности. Разработка концепции, методов оценок и системы показателей воспроизводственного процесса основного капитала может и должна стать одним из основных инструментов интенсификации процесса выбытия и обновления производственной базы предприятий. Формирование укрупненных классификационных групп основного капитала и установление нормативных сроков службы оборудования в отраслях и видах экономической деятельности, имеющих приоритетное значение для развития национальной инновационной системы, является важным аспектом общегосударственной политики в области технико-технологического перевооружения экономики. В качестве методологической основы может быть предложено формирование отдельной классификационной группы «Транспортное оборудование», с более короткими нормативными сроками службы основного капитала. Подобная мера в первую очередь будет способствовать ускорению ввода в действие транспортного оборудования в отраслях экономики, а во-вторых, будет способствовать росту производства машин и оборудования. В отдельную классификационную группу должна быть выделена обрабатывающая промышленность, минимальные нормативные сроки службы оборудования в которой, по нашему мнению, должны быть установлены для таких видов деятельности, как «Производство электрических машин и оборудования», «Производство электронных компонентов», а также для всех видов экономической деятельности, включенных в группу высокотехнологичного производства. Данные мероприятия должны будут в первую очередь способствовать повышению востребованности российского инвестиционного оборудования, снижению ресурсоемкости производства за счет роста технологичности отечественной производственной базы.

6. Благодарности

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16-29-12995 «Моделирование и прогнозирование динамики развития инновационного потенциала национальной экономики».

Литература

Индикаторы инновационной деятельности. 2008. Статистический сборник / Городникова, Н. В., Гостева, С. Ю., Гохберг, Л. М., Грачева, Г. А., Кузнецова, И. А., Росовецкая, Л.А., Шувалова, О. Р. М.: НИУ ВШЭ, 424 с.

Индикаторы инновационной деятельности. 2009. Статистический сборник / Городникова Н. В., Гостева С. Ю., Гохберг Л. М., Грачева Г. А., Кузнецова И. А., Мартынова С. В., Ратай Т. В., Росовецкая Л. А. М.: НИУ ВШЭ, 488 с.

Индикаторы инновационной деятельности. 2010. Статистический сборник / Городникова, Н. В., Гостева, С. Ю., Гохберг, Л. М., Грачева, Г. А., Кузнецова, И. А., Мартынова, С. В., Ратай, Т. В., Росовецкая, Л. А. М.: НИУ ВШЭ, 428 с.

Индикаторы инновационной деятельности. 2012. Статистический сборник / Городникова, Н. В., Гохберг, Л. М., Грачева, Г. А., Кузнецова, И. А., Мартынова, С. В., Ратай, Т. В., Росовецкая, Л. А., Фридлянова, С. Ю. М.: НИУ ВШЭ, 472 с.

Индикаторы инновационной деятельности. 2014. Статистический сборник Гохберг, Л. М., Городникова, Н. В., Кузнецова, И. А., Мартынова, С. В., Лукинова, Е. И., Ратай, Т. В., Росовецкая, Л. А., Фридлянова С. Ю.. М.: НИУ ВШЭ, 472 с.

Индикаторы инновационной деятельности. 2015. Статистический сборник / Городникова, Н. В., Гохберг, Л. М., Дитковский К.А. и др. М.: НИУ ВШЭ, 320 с.

Индикаторы инновационной деятельности. 2016. Статистический сборник / Городникова, Н. В., Гохберг, Л. М., Дитковский К.А. и др. М.: НИУ ВШЭ, 320 с.

Инновационная Россия – 2020. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года.

Развадовская, Ю. В., Ложникова, А. В., Шевченко, И. К. 2015. Территориально-отраслевое планирование в условиях реализации стратегий решоринга и реиндустриализации // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*, № 10(295), с. 2–10.

Развадовская, Ю. В., Ханина, А. В. 2016. Моделирование взаимосвязи между инновационной стратегией, степенью монополизации и перспективами реиндустриализации экономики (на примере отрасли ИКТ) // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*, № 2(335), с. 27–36.

Развадовская, Ю. В., Шевченко, И. К., Грезина, М. А. 2015. Роль концентрации отрасли, иностранных инвестиций и государственной поддержки в инновационной стратегии российских предприятий отрасли ИКТ // *Terra Economicus*, т. 13, № 4, с. 65–82.

Россия в цифрах. 2013. Крат. стат. сб. М.: Росстат, 366 с.

Россия в цифрах. 2016. Крат. стат. сб. М.: Росстат, 543 с.

Статистический сборник Инновации в России. 2015 (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1136971099875).

Статистический сборник Инновации в России. 2016 (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139918730234).

Шевченко, И. К., Развадовская, Ю. В. 2014. Экономико-математический анализ влияния государственных и прямых иностранных инвестиций на динамику развития отрасли // *Экономический анализ: теория и практика*, № 47(398), с. 14–22.

Aitken, B. J., and Harrison, A. E. 1997. Do domestic firms benefit from direct foreign investments? Evidence from Venezuela // *Am. Econ. Rev.*, 89, 605–618.

Amoli, H. S., and Shamsavari, A. 2006. Modernisation of national Intellectual Property legislation in IR Iran and its effect on technology transfer through Foreign Direct Investment // *World Rev. of Sci., Tech. and Sust. Dev.*, 3(3), 223–234.

Blomström, M., and Kokko, A. 1996. Multinational corporations and spillovers // *Journal of Economic Surveys*, 12 (2), 1–31.

Blomström, M., Zejan, M., and Kokko, A. 2000. *Foreign Direct Investment: Firm and Host Country Strategies*. London: Macmillan Press.

Blomström, M., and Sjöholm, F. 1999. Technology transfer and spillovers: does local participation with multinationals matter // *Eur. Econ. Rev.*, 43, 915–923.

Borensztein, E., De Gregorio, J., and Lee, J. W. 1998. How does foreign direct investment affect economic growth // *J. Int. Econ.*, 45, 115–135.

Buck, T., Filatochev, I., Wright, M., and Zhukov, V. 1998. Corporate governance and employee ownership in an economic crisis: Enterprise strategies in the former USSR // *Journal of Comparative Economics*, 27(3), 459–474.

Caves, R. E. 1999. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.

Coe, D., Helpman, E., and Hoffmaister, A. 1997. North-South R&D spillovers // *Econ. J.*, 107, 134–149.

Cohen, W. M., and Levinthal, D. A. 1989. Innovation and learning: the two faces of R&D // *Economic Journal*, 99, 569–596.

Estrin, S. 2002. Competition and corporate governance in transition // *Journal of Economic Perspectives*, 16 (1), 101–124.

Fosfuri, A., Motta, M., and Ronde, T. 2002. Foreign direct investment and spillovers through workers' mobility // *Journal of International Economics*, 53, 205–222.

Freeman, C., and Soete, L. 1997. *The Economics of Industrial Innovation*. Pinter, London.

Hoekman, B.K., Maskus, K., and Saggi, K. 2005. Transfer of technology to developing countries: unilateral and multilateral policy options // *World Development*, 33(10), 1587–1602.

IMF, World Bank, OECD and EBRD. 1991. *A study of the Soviet economy*. Paris: OECD.

Javorcik, B. S., and Spatareanu, M. 2011. Does it matter where you come from? Vertical spillovers from foreign direct investment and the origin of investors // *J. Dev. Econ.*, 96(1), 126–138.

Jones, D., Klinedienst, M., and Rock, C. 1998. Productive efficiency during transition: evidence from Bulgarian panel data // *Journal of Comparative Economics*, 26(3), 446–464.

Lall, S. 1992. Technological capabilities and industrialisation // *World Development*, 20, 165–186.

Malerba, F., and Orsenigo, L. 2000. Knowledge, innovative activities and industry evolution // *Industrial and Corporate Change*, 9, 289–314.

Meyer, K. E. 2001. International business research in transition economies, pp.716–759 / In: Rugman, A., and Brewer, T. (eds.). *Oxford Handbook of International Business*. Oxford: Oxford University Press.

Motohashi, K., and Yuan, Y. 2010. Productivity impact of technology spillover from multinationals to local firms: comparing China's automobile and electronics industries // *Res. Policy*, 39(6), 790–798.

Rodríguez-Pose, A., and Crescenzi, R. 2008. Research and development, spillovers, innovation systems, and the genesis of regional growth in Europe // *Reg. Stud.*, 42(1), 51–67.

Tomiura, E. 2005. Technological capability and FDI in Asia: firm-level relationships among Japanese manufacturers // *Econ. J.*, 19 (3), 273–289.

United Nations. 2001. *World Investment Report 2001*. Geneva: United Nations.

Wang, J. 1990. Growth, technology transfer, and the long-run theory of international capital movements // *Journal of International Economics*, 29, 255–271.

Wright, T. P. 1936. Factors affecting the cost of airplanes // *J. Aeronaut*. Sci., 3, 122–128.

References

Aitken, B. J., and Harrison, A. E. 1997. Do domestic firms benefit from direct foreign investments? Evidence from Venezuela. *Am. Econ. Rev.*, 89, 605–618.

Amoli, H. S., and Shamsavari, A. 2006. Modernisation of national Intellectual Property legislation in IR Iran and its effect on technology transfer through Foreign Direct Investment. *World Rev. of Sci., Tech. and Sust. Dev.*, 3(3), 223–234.

Blomström, M., and Kokko, A. 1996. Multinational corporations and spillovers. *Journal of Economic Surveys*, 12 (2), 1–31.

Blomström, M., and Sjöholm, F. 1999. Technology transfer and spillovers: does local participation with multinationals matter. *Eur. Econ. Rev.*, 43, 915–923.

Blomström, M., Zejan, M., and Kokko, A. 2000. *Foreign Direct Investment: Firm and Host Country Strategies*. London: Macmillan Press.

Borensztein, E., De Gregorio, J., and Lee, J. W. 1998. How does foreign direct investment affect economic growth. *J. Int. Econ.*, 45, 115–135.

Buck, T., Filatochev, I., Wright, M., and Zhukov, V. 1998. Corporate governance and employee ownership in an economic crisis: Enterprise strategies in the former USSR. *Journal of Comparative Economics*, 27(3), 459–474.

Caves, R. E. 1999. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.

Coe, D., Helpman, E., and Hoffmaister, A. 1997. North-South R&D spillovers. *Econ. J.*, 107, 134–149.

Cohen, W. M., and Levinthal, D. A. 1989. Innovation and learning: the two faces of R&D. *Economic Journal*, 99, 569–596.

Estrin, S. 2002. Competition and corporate governance in transition. *Journal of Economic Perspectives*, 16 (1), 101–124.

Fosfuri, A., Motta, M., and Ronde, T. 2002. Foreign direct investment and spillovers through workers' mobility. *Journal of International Economics*, 53, 205–222.

Freeman, C., and Soete, L. 1997. *The Economics of Industrial Innovation*. Pinter, London.

Gokhberg, L. M., Gorodnikova, N. V., Kuznetsova, I. A., Martynova, S.V., Lukinova, E. I., Ratai, T. V., Rosovetskaya, L. A., and Fridljanova, S. Yu. 2014. *Indicators of innovative activity. Statistical book*. Moscow: National Research University Higher School of Economics, 472 p. (In Russian.)

Gorodnikova, N. V., Gokhberg, L. M., Ditkovskii K. A., et al. 2015. *Indicators of innovative activity. Statistical book*. Moscow: National Research University Higher School of Economics, 320 p. (In Russian.)

Gorodnikova, N. V., Gokhberg, L. M., Ditkovskii K. A., et al. 2016. *Indicators of innovative activity. Statistical book*. Moscow: National Research University Higher School of Economics, 320 p. (In Russian.)

Gorodnikova, N. V., Gokhberg, L. M., Gracheva, G. A., Kuznetsova, I. A., Martynova, S. V., Ratai, T. V., Rosovetskaya, L. A., and Fridljanova, S. Yu. 2012. *Indicators of innovative activity. Statistical book*. Moscow: National Research University Higher School of Economics, 472 p. (In Russian.)

Gorodnikova, N. V., Gosteva, S. Yu., Gokhberg, L. M., Gracheva, G.A, Kuznetsova, I. A., Rosovetskaya, L. A., and Shuvalova, O.R. 2008. *Indicators of innovative activity. Statistical book*. Moscow: National Research University Higher School of Economics, 424 p. (In Russian.)

Gorodnikova, N. V., Gosteva, S. Yu., Gokhberg, L. M., Gracheva, G. A., Kuznetsova, I. A., Martynova, S. V., Ratay, T. V., and Rosovetskaya, L. A. 2009. *Indicators of innovative activity. Statistical book*. Moscow: National Research University Higher School of Economics, 488 p. (In Russian.)

Gorodnikova, N. V., Gosteva, S. Yu., Gokhberg, L. M., Gracheva, G. A., Kuznetsova, I. A., Martynova, S. V., Ratai, T. V., and Rosovetskaya, L. A. 2010. *Indicators of innovative activity. Statistical book*. Moscow: National Research University Higher School of Economics, 428 p. (In Russian.)

Hoekman, B.K., Maskus, K., and Saggi, K. 2005. Transfer of technology to developing countries: unilateral and multilateral policy options. *World Development*, 33(10), 1587–1602.

IMF, World Bank, OECD and EBRD. 1991. *A study of the Soviet economy*. Paris: OECD.

Innovative Russia – 2020. Strategy of innovative development of the Russian Federation till 2020. (In Russian.)

Javorcik, B. S., and Spatareanu, M. 2011. Does it matter where you come from? Vertical spillovers from foreign direct investment and the origin of investors. *J. Dev. Econ*., 96(1), 126–138.

Jones, D., Klinedienst, M., and Rock, C. 1998. Productive efficiency during transition: evidence from Bulgarian panel data. *Journal of Comparative Economics*, 26(3), 446–464.

Lall, S. 1992. Technological capabilities and industrialization. *World Development*, 20, 165–186.

Malerba, F., and Orsenigo, L. 2000. Knowledge, innovative activities and industry evolution. *Industrial and Corporate Change*, 9, 289–314.

Meyer, K. E. 2001. International business research in transition economies, pp.716–759 / In: Rugman, A., and Brewer, T. (eds.). *Oxford Handbook of International Business*. Oxford: Oxford University Press.

Motohashi, K., and Yuan, Y. 2010. Productivity impact of technology spillover from multinationals to local firms: comparing China's automobile and electronics industries. *Res. Policy*, 39(6), 790–798.

Razvadovskaya, Y. V., and Khanina, A.V. 2016. Modeling the relationship between the innovation strategy, degree of monopolization and prospects for economic re-industrialization (on the example of the ICT industry). *National interests: priorities and security*, no. 2(335), 27–36. (In Russian.)

Razvadovskaya, Y. V., Lozhnikova, V. A., and Shevchenko, I. K. 2015. Territorial and sectoral planning in the context of implementation of strategies for resourcing and reindustrialization. *National interests: priorities and security*, no. 10(295), 2–10. (In Russian.)

Razvadovskaya, Y. V., Shevchenko, I. K., and Grezina, M. A. 2015. The role of industry concentration, foreign investment and state support in the innovation strategy of Russian companies in the ICT industry. *Terra Economicus*, vol. 13, no. 4, 65–82. (In Russian.)

Rodríguez-Pose, A., and Crescenzi, R. 2008. Research and development, spillovers, innovation systems, and the genesis of regional growth in Europe. *Reg. Stud*., 42(1), 51–67.

Russia in figures. 2013. Brief stat. book. Moscow: Rosstat, 366 p. (In Russian.)

Russia in figures. 2016. Brief stat. book. Moscow: Rosstat, 543 p. (In Russian.)

Shevchenko, I. K., and Razvodovskaya, Y. V. 2014. Economic and mathematical analysis of the impact of governmental and foreign direct investment on the dynamics of the industry. *Economic analysis: theory and practice*, no. 47 (398), 14–22. (In Russian.)

Statistical Yearbook of Innovations in Russia. 2015 (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1136971099875). (In Russian.)

Statistical Yearbook of Innovations in Russia. 2016 (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139918730234). (In Russian.)

Tomiura, E. 2005. Technological capability and FDI in Asia: firm-level relationships among Japanese manufacturers. *Econ. J.*, 19 (3), 273–289.

United Nations. 2001. *World Investment Report 2001*. Geneva: United Nations.

Wang, J. 1990. Growth, technology transfer, and the long-run theory of international capital movements. *Journal of International Economics*, 29, 255–271.

Wright, T. P. 1936. Factors affecting the cost of airplanes. *J. Aeronaut*. Sci., 3, 122–128.

Приложение 1. Доля организаций, использующих стратегию производства и заимствования новых технологий за период с 2008 по 2014 гг. (в %)

Виды деятельности	2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014	
	П%	З%	П%	З%	П%	З%	П%	З%	П%	З%	П%	З%	П%	З%	П%	З%	П%	З%
Добыча полезных ископаемых	52,0	48,0	48,5	51,5	45,7	54,3	82,0	18,0	57,7	42,3	18,4	81,6	50,3	49,7	27,6	72,4	21,9	**78,1**
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	53,2	46,8	53,4	46,6	49,9	50,1	83,3	16,7	59,7	40,3	15,6	84,4	51,0	49,0	26,6	73,4	19,8	**80,2**
Добыча полезных ископаемых (кроме топливно-энергетических)	38,8	61,2	76,0	24,0	27,3	72,7	19,7	80,3	29,6	70,4	61,8	38,2	43,0	57,0	35,3	64,7	41,4	**58,6**
Обрабатывающие производства	**30,6**	**69,4**	**25,9**	**74,1**	**24,2**	**75,8**	**24,8**	**75,2**	**28,3**	**71,7**	**25,9**	**74,1**	**29,2**	**70,8**	**29,0**	**71,0**	**41,7**	**58,3**
Высокотехнологичные	**68,6**	**31,4**	**56,0**	**44,0**	**55,5**	**44,5**	**53,1**	**46,9**	**56,6**	**43,4**	**55,2**	**44,8**	**56,5**	**43,5**	**52,8**	**47,2**	**55,6**	**44,4**
Производство фармацевтической продукции	42,5	57,5	28,3	71,7	27,6	72,4	27,4	72,6	31,0	69,0	44,8	55,2	25,1	74,9	24,3	75,7	42,3	57,7
Производство офисного оборудования и вычислительной техники	65,4	34,6	57,7	42,3	37,6	62,4	52,6	47,4	44,7	55,3	58,6	41,4	38,6	61,4	62,6	37,4	**77,1**	22,9
Производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи	79,4	20,6	74,7	25,3	72,2	27,8	70,7	29,3	45,7	54,3	60,5	39,5	69,6	30,4	59,3	40,7	**55,5**	44,5
Производство медицинских изделий	71,7	28,3	54,3	45,7	70,4	29,6	74,1	25,9	75,2	24,8	73,9	26,1	74,5	25,5	73,1	26,9	**71,3**	28,7
Производство летательных аппаратов	56,5	43,5	47,7	52,3	35,5	64,5	33,9	66,1	52,0	48,0	39,7	60,3	44,3	55,7	39,5	60,5	43,7	56,3
Среднетехнологичные высокого уровня	**25,5**	**74,5**	**30,1**	**69,9**	**35,9**	**64,1**	**38,8**	**61,2**	**39,0**	**61,0**	**37,5**	**62,5**	**37,4**	**62,6**	**29,9**	**70,1**	**39,0**	**61,0**
Химическое производство	28,7	71,3	18,4	81,6	20,4	79,6	21,8	78,2	20,1	79,9	23,0	77,0	28,5	71,5	13,2	86,8	13,0	**87,0**
Производство машин и оборудования	37,9	62,1	37,8	62,2	45,8	54,2	55,1	44,9	49,0	51,0	48,3	51,7	44,9	55,1	50,8	49,2	**62,7**	37,3
Производство электрических машин и электрооборудования	11,0	89,0	30,1	69,9	28,1	71,9	35,2	64,8	65,9	34,1	50,0	50,0	42,5	57,5	48,9	51,1	42,9	**57,1**
Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	23,0	77,0	32,4	67,6	62,5	37,5	65,8	34,2	55,4	44,6	44,5	55,5	47,3	52,7	32,3	67,7	48,0	52,0
Производство прочих транспортных средств	53,8	46,2	68,9	31,1	42,9	57,1	17,2	82,8	53,4	46,6	33,9	66,1	21,3	78,7	50,8	49,2	34,2	**65,8**
Среднетехнологичные низкого уровня	**25,8**	**74,2**	**15,1**	**84,9**	**12,3**	**87,7**	**10,1**	**89,9**	**14,1**	**85,9**	**12,6**	**87,4**	**13,8**	**86,2**	**18,5**	**81,5**	**37,8**	**62,2**
Производство кокса и нефтепродуктов	35,4	64,6	20,5	79,5	36,1	63,9	19,4	80,6	26,0	74,0	16,0	84,0	13,3	86,7	11,5	88,5	41,7	**58,3**

Продолжение прил. 1

Виды деятельности	2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014	
	П%	З%	П%	З%	П%	З%	П%	З%	П%	З%	П%	З%	П%	З%	П%	З%	П%	З%
Производство резиновых и пластмассовых изделий	11,1	88,9	6,8	93,2	4,4	95,6	5,9	94,1	9,0	91,0	4,5	95,5	19,6	80,4	15,8	84,2	19,4	**80,6**
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	9,9	90,1	28,1	71,9	16,4	83,6	13,1	86,9	29,7	70,3	15,4	84,6	23,3	76,7	36,4	63,6	40,7	**59,3**
Металлургическое производство	26,2	73,8	9,6	90,4	7,7	92,3	5,9	94,1	5,2	94,8	4,8	95,2	5,2	94,8	17,2	82,8	7,6	**92,4**
Производство готовых металлических изделий	28,4	71,6	30,3	69,7	16,4	83,6	21,2	78,8	25,9	74,1	27,4	72,6	34,6	65,4	69,6	30,4	68,7	31,3
Строительство и ремонт судов	44,5	55,5	47,0	53,0	44,6	55,4	70,2	29,8	82,3	17,7	84,4	15,6	76,3	23,7	83,2	16,8	76,1	23,9
Низкотехнологичные	**16,0**	**84,0**	**6,7**	**93,3**	**10,5**	**89,5**	**17,2**	**82,8**	**21,1**	**78,9**	**22,6**	**77,4**	**25,6**	**74,4**	**16,8**	**83,2**	**18,8**	**81,2**
Производство пищевых продуктов, включая напитки	25,1	74,9	8,6	91,4	13,2	86,8	20,8	79,2	18,6	81,4	26,1	73,9	39,4	60,6	23,7	76,3	16,7	**83,3**
Производство табачных изделий	3,6	96,4	8,3	91,7	99,5	0,5	11,7	88,3	17,3	82,7	0,1	99,9	12,8	87,2	26,4	73,6	**76,8**	23,2
Текстильное производство	10,9	89,1	2,7	97,3	2,0	98,0	10,2	89,8	3,5	96,5	36,5	63,5	10,0	90,0	27,2	72,8	33,4	**66,6**
Производство одежды, выделка и крашение меха	57,0	43,0	77,8	22,2	73,7	26,3	70,9	29,1	79,6	20,4	61,7	38,3	56,9	43,1	35,3	64,7	**69,8**	30,2
Производство кожи, изделий из кожи, обуви	59,1	40,9	1,0	99,0	9,9	90,1	9,1	90,9	8,3	91,7	17,2	82,8	6,5	93,5	21,4	78,6	22,4	**77,6**
Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки (кроме мебели)	2,9	97,1	8,1	91,9	2,9	97,1	7,8	92,2	4,8	95,2	2,7	97,3	2,0	98,0	3,1	96,9	1,1	**98,9**
Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона	3,7	96,3	1,6	98,4	0,4	99,6	1,6	98,4	1,1	98,9	1,0	99,0	0,4	99,6	0,6	99,4	1,3	**98,7**
Издательская и полиграфическая деятельность	1,2	98,8	4,5	95,5	6,5	93,5	31,0	69,0	21,2	78,8	29,5	70,5	15,2	84,8	4,8	95,2	6,4	**93,6**
Производство мебели и прочей продукции	1,7	98,3	9,6	90,4	36,6	63,4	7,2	92,8	4,5	95,5	53,8	46,2	58,0	42,0	11,9	88,1	6,7	**93,3**
Обработка вторичного сырья	2,3	97,7	12,7	87,3	19,9	80,1	5,9	94,1	55,6	44,4	71,5	28,5	0,0	100,0	18,8	81,2	0,0	**100,0**

Окончание прил. 1

Виды деятельности	2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014	
	П%	З%	П%	З%	П%	З%	П%	З%	П%	З%	П%	З%	П%	З%	П%	З%	П%	З%
Производство прочих материалов и веществ, не включенных в другие группы	49,6	50,4	58,1	41,9	51,0	49,0	63,6	36,4	59,4	40,6	62,9	37,1	55,1	44,9	70,3	29,7	64,9	35,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	19,8	80,2	25,3	74,7	22,8	77,2	15,8	84,2	36,9	63,1	30,4	69,6	15,6	84,4	40,1	59,9	54,6	45,4
Связь	16,5	83,5	8,2	91,8	2,2	97,8	3,1	96,9	2,6	97,4	17,7	82,3	44,2	55,8	8,2	91,8	17,9	**82,1**
Деятельность, связанная с использованием ВТ и информационных технологий	47,4	52,6	80,8	19,2	75,3	24,7	69,7	30,3	66,2	33,8	57,8	42,2	59,7	40,3	80,8	19,2	**81,6**	18,4
Предоставление прочих видов услуг	54,2	45,8	13,7	86,3	49,7	50,3	33,0	67,0	87,1	12,9	80,4	19,6	78,3	21,7	56,0	44,0	47,8	**52,2**

Составлено по данным

Индикаторы инновационной деятельности: 2016. Статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2016. 320 с.

Индикаторы инновационной деятельности: 2015. Статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2015. 320 с.

Индикаторы инновационной деятельности: 2014. Статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, И.А. Кузнецова, С.В. Мартынова, Е.И. Попова, Т.В. Ратай, Л.А. Росовецкая, С.Ю. Фридлянова; Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2014. 472 с.

Индикаторы инновационной деятельности: 2012. Статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, Г.А. Грачева, И.А. Кузнецова, С.В. Мартынова, Т.В. Ратай, Л.А. Росовецкая, С.Ю. Фридлянова; Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2012. 472 с.

Индикаторы инновационной деятельности: 2010. Статистический сборник / Н.В. Городникова, С.Ю. Гостева, Л.М. Гохберг, Г.А. Грачева, И.А. Кузнецова, С.В. Мартынова, Т.В. Ратай, Л.А. Росовецкая; Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2010. 428 с.

Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Статистический сборник / Н.В. Городникова, С.Ю. Гостева, Л.М. Гохберг, Г.А. Грачева, И.А. Кузнецова, Л.А. Росовецкая, О.Р. Шувалова; Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2009. 488 с.

Индикаторы инновационной деятельности: 2008. Статистический сборник / Н.В. Городникова, С.Ю. Гостева, Л.М. Гохберг, Г.А. Грачева, И.А. Кузнецова, Л.А. Росовецкая, О.Р. Шувалова; Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2008. 424 с.

Приложение 2. Затраты на технологические инновации по источникам финансирования за период с 2008 по 2014 гг. (млн руб.)

Виды экономической деятельности	2008			2011			2012			2013			2014		
	СС	ФБ	ИИ	СС	ФБ	ИИ	СС	ФБ	ИИ	СС	ФБ	ИИ	СС	ФБ	ИИ
Добыча полезных ископаемых	30821,3	0	0	57813,1	25,4	0	65505,9	128,3	0	71670	189	0	80423,3	74,7	0
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	26120,9	0	0	56000,8	25,4	0	57384,1	63,3	0	62721,8	39	0	71009	0,7	0
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	4700,4	0	0	1812,3	0	0	8121,8	65	0	8948,2	150	0	9414,4	74	0
Обрабатывающие производства	162941,3	7672,4	187,4	248360,7	21744,3	4644,6	315323,5	35320,9	15638,4	345392,4	47065,3	3914,4	377111,4	46507,1	**717,3**
Высокотехнологичные	**13130,8**	**4754,1**	**104,2**	**25829,3**	**7276**	**883,8**	**31280,7**	**17638,8**	**1460,2**	**37822,6**	**22578,8**	**0,3**	**47837,7**	**24343,4**	**188,1**
Производство фармацевтической продукции	961,4	39,6	0	1684,1	512,6	0	3257,3	540,3	0	2484,4	474,7	0	3037,2	213	0
Производство офисного оборудования и вычислительной техники	1026,3	1	0	414,1	334,2	0	180	599,1	0	109,1	331	0	351,5	**439,7**	0
Производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи	2467,6	1398,9	5,8	4612,6	2068	9,5	5483,7	6372,7	0	8446,2	8321,2	0	12822,8	5895,7	0
Производство медицинских изделий	4389,2	2061,9	98,4	7609,6	2602,7	789,1	8333,2	5981,6	1365,9	11015,3	4968,3	0	15190,6	7995,3	0
Производство летательных аппаратов	4286,3	1252,7	0	11508,9	1758,4	85,2	14026,6	4145	94,4	15767,7	8483,7	0,3	16435,5	9781,7	**188,1**
Среднетехнологичные высокого уровня	**55361,1**	**1320,1**	**16,2**	**55471,5**	**1701,2**	**19,2**	**66253,7**	**3594,7**	**5802,7**	**101554,2**	**4815,7**	**368,9**	**88474,9**	**4844,9**	**374,6**
Химическое производство	27592,4	330,9	0	24468,3	190,8	19,2	25450,9	918,9	5780,5	37923,7	426,4	0	41789,4	534,3	**152,5**

Продолжение прил. 2

Виды экономической деятельности	2008			2011			2012			2013			2014		
	СС	ФБ	ИИ	СС	ФБ	ИИ	СС	ФБ	ИИ	СС	ФБ	ИИ	СС	ФБ	ИИ
Производство машин и оборудования	9367,8	224,5	0	9213,7	928	0	8923	1788	22,2	9258,7	2677	0	12858,1	2625,4	0
Производство электрических машин и электрооборудования	3610,1	502,3	16,2	5968	465	0	7446,3	620,8	0	7853,3	848,9	0	7732,8	800,3	**112,9**
Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	11902,7	242,3	0	13060,6	12,8	0	20832,2	170	0	41450,9	863,4	368,9	21288,9	884,6	**109,1**
Производство прочих транспортных средств	2888,1	20,1	0	2760,9	104,6	0	3601,2	97,1	0	5067,6	0	0	4805,7	0,3	0
Среднетехнологичные низкого уровня	**72517,7**	**494,3**	**60**	**137161,7**	**1569,3**	**396,7**	**176855,9**	**3574,7**	**3695,6**	**158704,2**	**6608,9**	**2653,1**	**198849,1**	**3755,5**	**59,5**
Производство кокса и нефтепродуктов	14190	0	0	54887,6	0	155	84751,2	4,2	0	98664,5	0	0	146298,3	0	0
Производство резиновых и пластмассовых изделий	4422,9	2,5	0	4397,3	21	0	3664,7	98,5	48,9	4653,8	314,7	2,3	2895,2	366,5	0
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	7382,5	0	0	13676,8	0	0	7406,8	137,8	3623,5	6277,3	0	451,2	9205,8	0	**59,3**
Металлургическое производство	42788,1	80	60	60757,6	93,6	241,7	78177	93,5	0	37923,5	84,3	0	28007,8	104,7	**0,2**
Производство готовых металлических изделий	2415,6	113,8	0	2100,1	143,8	0	1536,4	245,5	23,3	6541,7	2901	2199,6	10067	98,4	**0**
Строительство и ремонт судов	1318,1	298,1	0	1342,4	1310,9	0	1319,8	**3004,2**	0	**4643,4**	3309	0	2375	**3185,8**	0
Низкотехнологичные	**15562,5**	**12,7**	**7**	**18784,1**	**24**	**3345**	**25127,2**	**39,9**	**3723,9**	**25454,4**	**39**	**725,3**	**23061,9**	**495,4**	**57,2**

Продолжение прил. 2

Виды экономической деятельности	2008			2011			2012			2013			2014		
	СС	**ФБ**	**ИИ**	**СС**	**ФБ**	**ИИ**	**СС**	**ФБ**	**ИИ**	**СС**	**ФБ**	**ИИ**	**СС**	**ФБ**	**ИИ**
Производство пищевых продуктов, включая напитки	8828,7	6	4,4	9862,7	5,3	268,4	13947,7	21,6	394,2	15761,4	15,2	367,6	12815,4	450	**4,5**
Производство табачных изделий	108,9	0	0	560,1	0	0	724,8	0	0	1024,3	0	0	3272,3	0	0
Текстильное производство	554,1	0	0	383,7	0,1	0	299,8	0,04	0	295,2	0	0	252,5	5,7	0
Производство одежды, выделка и крашение меха	184	2	0	106,9	8,4	0	93,4	12,8	0	126	14,2	0	63,4	34,3	0
Производство кожи, изделий из кожи, обуви	58,2	0	0	38,1	0	0	31,3	0	0	189,3	0,2	0	92,7	0	0
Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели	1013,3	0	0	540,6	0	132,1	440,2	0	0	403,7	0	0	1071	0	0
Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона	2248,1	0,9	0	3973,3	0,7	2944,4	8373,8	0	3329,7	6472,4	0	341	4181,5	0	**52,7**
Издательская и полиграфическая деятельность	1827,2	3,8	2,7	921,9	1	0	241,4	0,01	0	608	4,3	16,7	515,3	0,5	0
Производство мебели и прочей продукции	720,1	0	0	814,1	8,5	0	678,8	5,4	0	514,8	5	0	791,8	5	0
Обработка вторичного сырья	20	0	0	1582,8	0	0	296	0	0	59,2	0	0	6,1	0	0

Окончание прил. 2

Виды экономической деятельности	2008			2011			2012			2013			2014		
	СС	ФБ	ИИ	СС	ФБ	ИИ	СС	ФБ	ИИ	СС	ФБ	ИИ	СС	ФБ	ИИ
Производство прочих материалов и вещество, не включенных в другие группировки	6369,1	1091,1	0	11114	11173,9	0	15806	10472,9	956	21857,1	13022,9	166,7	18887,8	13067,9	**37,9**
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	6067,6	44,6	34	20468,3	376,5	398,2	47076,8	7051,4	0	56089,9	156,9	0	43012,9	134,6	0
Связь	16991,4	1925,1	0	128284,5	670,3	0	59715,8	2041,7	0	40291,5	1703,7	0,2	37055,2	1142,5	0
Деятельность, связанная с использованием ВТ и информационных технологий	2530,2	612,7	0	7269,8	62,1	81,6	5974,7	862	98,4	13405	6929,7	84,8	7693,7	730,3	0
Научные исследования и разработки				29501,4	58713	957,5	45179,6	146143,6	3948,2	51568,5	181911,8	1808,4	66227,9	242803	**2483,8**
Предоставление прочих видов услуг	1494,7	310,4	0	4634,3	479,3	165,2	3607,6	351,4	28,6	5016	459,8	339,5	6887,8	1175,5	**4,4**

СС – Собственные средства, ФБ – Федеральный бюджет, ИИ – Иностранные инвестиции

Индикаторы инновационной деятельности: 2016. Статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2016. 320 с.

Индикаторы инновационной деятельности: 2015. Статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2015. 320 с.

Индикаторы инновационной деятельности: 2014. Статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, И.А. Кузнецова, С.В. Мартынова, Е.И. Попова, Т.В. Ратай, Л.А. Росовецкая, С.Ю. Фридлянова; Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2014. 472 с.

Индикаторы инновационной деятельности: 2012. Статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, Г.А. Грачева, И.А. Кузнецова, С.В. Мартынова, Т.В. Ратай, Л.А. Росовецкая, С.Ю. Фридлянова; Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2012. 472 с.

Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Статистический сборник / Н.В. Городникова, С.Ю. Гостева, Л.М. Гохберг, Г.А. Грачева, И.А. Кузнецова, Л.А. Росовецкая, О.Р. Шувалова; Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2009. 488 с.

Индикаторы инновационной деятельности: 2008. Статистический сборник / Н.В. Городникова, С.Ю. Гостева, Л.М. Гохберг, Г.А. Грачева, И.А. Кузнецова, Л.А. Росовецкая, О.Р. Шувалова; Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2008. 424 с.

Приложение 3. Доля иностранных инвестиций и затрат на обучение персонала в общей структуре затрат на технологические инновации за период с 2006 по 2014 гг. (%)

	2006		2009		2012		2014	
	Доля ИИ,%	Доля затрат на обучение, %	Доля ИИ,%	Доля затрат на обучение, %	Доля ИИ,%	Доля затрат на обучение, %	Доля ИИ,%	Доля затрат на обучение, %
Добыча полезных ископаемых	0,00	0,68	0,09	0,36	0,00	0,14	0,00	0,07
Обрабатывающие производства - Высокотехнологичные	0,04	0,34	0,40	0,45	2,36	0,20	0,22	0,42
Производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи	0,00	0,29	0,19	0,31	0,00	0,18	0,00	0,16
Обрабатывающие производства - Среднетехнологичные высокого уровня	0,34	0,31	0,48	0,15	6,81	0,38	0,30	0,20
Производство машин и оборудования	0,00	0,51	0,00	0,41	0,18	0,36	0,00	0,49
Обрабатывающие производства - Среднетехнологичные низкого уровня	0,09	0,41	1,76	0,09	1,69	0,96	0,02	0,09
Обрабатывающие производства - Низкотехнологичные	4,21	0,30	0,42	0,15	11,32	0,32	0,16	0,05
Производство прочих материалов и вещество, не включенных в другие группировки	0,15	0,30	0,98	0,13	3,06	0,20	0,10	0,11
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,01	1,36	32,31	0,04	0,00	1,29	0,00	0,17

ИИ – иностранные инвестиции

Индикаторы инновационной деятельности: 2016. Статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2016. 320 с.

Индикаторы инновационной деятельности: 2015. Статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2015. 320 с.

Индикаторы инновационной деятельности: 2014. Статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, И.А. Кузнецова, С.В. Мартынова, Е.И. Попова, Т.В. Ратай, Л.А. Росовецкая, С.Ю. Фридлянова; Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2014. 472 с.

Индикаторы инновационной деятельности: 2012. Статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, Г.А. Грачева, И.А. Кузнецова, С.В. Мартынова, Т.В. Ратай, Л.А. Росовецкая, С.Ю. Фридлянова; Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2012. 472 с.

Индикаторы инновационной деятельности: 2010. Статистический сборник / Н.В. Городникова, С.Ю. Гостева, Л.М. Гохберг, Г.А. Грачева, И.А. Кузнецова, С.В. Мартынова, Т.В. Ратай, Л.А. Росовецкая; Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2010. 428 с.

Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Статистический сборник / Н.В. Городникова, С.Ю. Гостева, Л.М. Гохберг, Г.А. Грачева, И.А. Кузнецова, Л.А. Росовецкая, О.Р. Шувалова; Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2009. 488 с.

Индикаторы инновационной деятельности: 2008. Статистический сборник / Н.В. Городникова, С.Ю. Гостева, Л.М. Гохберг, Г.А. Грачева, И.А. Кузнецова, Л.А. Росовецкая, О.Р. Шувалова; Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2008. 424 с.

DOI: 10.18522/2073-6606-2017-15-1-130-147

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

Рустем Махмутович Нуреев,
доктор экономических наук, профессор,
заведующий департаментом экономической теории,
Финансовый университет при Правительстве РФ
ординарный профессор НИУ ВШЭ,
зав. сектором философии и методологии науки Института экономики РАН,
г. Москва, Россия,
e-mail: nureev50@gmail.com;

Сергей Александрович Симаковский,
аспирант департамента экономической теории,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва, Россия,
e-mail: sa.crimea@gmail.com

TERRA ECONOMICUS ✧ 2017 Том 15 № 1

В статье анализируется взаимосвязь инновационных процессов в российских регионах в XXI в. Показано взаимовлияние инновационного спроса и предложения, исследованы механизмы их взаимодействия и влияния на развитие инновационной экономики региона. Экономика России перед началом повышательной фазы волны нового кондратьевского цикла оказалась на своеобразной развилке путей развития. Одним из источников конкурентных преимуществ являются инновации, создаваемые в результате научно-технической деятельности. Инновационный потенциал регионов РФ необходимо рассматривать во взаимосвязи с инновационными процессами в регионе. Особый интерес представляют инновационные конкурентные преимущества. Они формируются за счет реализации в производстве результатов НИОКР, позволяющих обеспечивать ускоренное обновление номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции. В статье проанализированы данные по специализации отдельных регионов на выпуске определенных видов продукции и направлениях экспорта данной продукции в различные части земного шара. В условиях недостаточно развитого разделения труда между регионами, такая специализация создает угрозу центробежных тенденций. В статье рассмотрен состав объектов, составляющих инновационную инфраструктуру региона. Представлены данные по количеству организаций инновационной инфраструктуры в регионах России. В статье проанализирован рейтинг инновационного развития субъектов РФ. В этом рейтинге в совокупности исследуются разные аспекты инновационного развития, между которыми, на первый взгляд, не существует никакой взаимосвязи. Проведен сравнительный анализ динамики позиции России по показателям ежегодных международных индексов «Doing Business», «Global Innovation Index», «Global Competitiveness Index» за 2008–2016 гг. Несмотря на положительную динамику, тем не менее выявлены значительные резервы для дальнейшего роста.

© Р.М. Нуреев, С.А. Симаковский, 2017

Ключевые слова: *инновации; инновационная экономика; инновационная инфраструктура; инновационный потенциал региона; инвестиционный климат; инновационное развитие*

COMPARATIVE ANALYSIS OF INNOVATION ACTIVITY OF RUSSIAN REGIONS

Rustem M. Nureev,
Doct. Sci. (Econ.), Professor,
Head of the Department of Economics,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Tenured Professor, Higher School of Economics,
Head of section of Philosophy and Methodology,
Institute of Economics, Russian Academy of Sciences,
Moscow, Russia,
e-mail: nureev50@gmail.com;

Sergey A. Simakovsky,
Post-graduate student of the Department of Economics,
Financial University under the Government of the Russia Federation,
Moscow, Russia,
e-mail: sa.crimea@gmail.com

The article analyzes the relationship of innovative processes in Russian regions in the XXI century. The interrelation between innovation supply and demand is shown, the mechanisms of their interactions and influence on the development of innovative economy of the region is investigated. Before the upward phase of the wave of a new Kondratiev cycle, Russia's economy was on the kind of the bifurcation of ways. One of the sources of competitive advantages are innovations, created as a result of scientific and technological activities. Innovation potential of Russian regions should be considered in conjunction with the innovative processes in the region. Of particular interest are innovative competitive advantages. They are formed due to the implementation in the production of R&D results, aim to ensure rapid upgrade the range and the range of products. The paper analyzes the data on the specialization of certain regions in the production of certain kinds of products and export destinations of these products in the various parts of the globe. Under the conditions of inadequate development of the division of labor between regions, such specialization poses a threat to the centrifugal tendencies. The article describes the structure of the objects that make up the region's innovation infrastructure. The data on the number of innovative infrastructure organizations in the regions of Russia. The article reviewed the rating of innovation development of the Russian Federation. This ranking collectively explored different aspects of innovation development, between which, at first glance, there is no relationship. A comparative analysis of the dynamics of the Russian position in terms of annual international indices «Doing Business», «Global Innovation Index», «Global Competitiveness Index» for the 2008–2016. Despite the positive trend, significant reserves have been identified for their further growth.

Keywords: *innovation; innovative economy; innovative infrastructure; innovative potential of the region; investment climate; innovative development*

JEL classifications: *031, 043, P25, R11*

1. Инновационная активность – ключ к успеху

В современном мире, в преддверии нового кондратьевского цикла, идут активные поиски новых методов управления инновациями (Qingrui et al., 2007; Wong, 2012; Нуреев, 2012; Нуреев и др., 2016; Javed, 2017 и др.). В этом, как считают многие специалисты, залог успеха, потому что очень важно выйти на новый виток кондратьевского цикла первыми, опередить конкурентов и добиться коммерческого успеха уже на ранней стадии внедрения инновации.

Эти поиски приобретают особую актуальность для нашей страны, поскольку становится очевидной ограниченность экспорто-ориентированного развития, с упором на сырьевые ресурсы. В условиях санкций против России, напряженной и сложной политической обстановки вокруг России и в мире в целом, в условиях глобальных ресурсных ограничений, которые усугубляются все ухудшающимися прогнозами о высокой степени истощения природных ресурсов и сельскохозяйственных товаров, одним из основных способов решения тех проблем, которые встают перед Россией, является выработка принципиально новой, инновационно-ориентированной модели развития нашей страны (подробнее см.: Нуреев, 2017). Шаг за шагом, России необходимо превращаться из экспортера только лишь сырьевых ресурсов и углеводородов, в технологически развитую державу, экспортирующую продукцию с высокой долей добавленной стоимости.

В решении этой задачи, важную роль играют государственные институты как на федеральном, так и на региональном уровнях. Традиционные источники конкурентных преимуществ, такие как низкая стоимость рабочей силы, доступность сырьевых факторов производства начали терять свое значение. Ключевым направлением развития новых экономических отношений является создание необходимых условий для обеспечения конкурентоспособности отечественных предприятий. Как свидетельствует опыт стран с развитой рыночной экономикой, достичь этого возможно на основе внедрения инновационной модели развития. Это связано с тем, что динамика инновационных процессов является определяющим показателем экономического развития не только предприятий, но и государства в целом.

Вклад инноваций в современную экономику трудно переоценить. На современном этапе развития в таких странах, как Китай, Бразилия, Индия появляется новый тренд – «обратные инновации». Авторы Виджей Говиндараджан и Крис Тримбл являются создателями идеи «обратных инноваций» (Govindarajan & Trimble, 2012). В своей работе они подробно охарактеризовали и описали обратные движения инноваций, причины влияния этих процессов на экономики отдельных стран, регионов, людей. К обратным инновациям относятся инновации, созданные в развивающихся странах с целью удовлетворения локальных потребностей, которые, одновременно, являются дешевой альтернативой инновациям из развитых стран.

В последнее время набирает популярность стратегия, базирующаяся на модели «открытых инноваций» (Chesbrough, 2003; Chesbrough et al.,..., 2006; Vrande..., 2009). Но реализовать ее на практике трудно по ряду причин, в частности из-за отторжения корпоративной культурой.

Основу формирования инновационной экономики в любой стране составляют новые знания и технологии, инновационное (новаторское) мышление, непрерывное обучение работников, повышение их компетентности и квалификации, постоянное технологическое совершенствование хозяйственной системы в целом и на каждом этапе воспроизводства.

Эффективное разрешение краткосрочных проблем экономики России не даст нужного положительного эффекта без разрешения проблем более высокого порядка – среднесрочные и долгосрочные циклы характеризуются особо крупными спадами и продолжительными рецессиями именно на понижательных фазах волн длинных циклов конъюнктуры. В рамках стратегии экономической политики ключевое значе-

ние имеет выход на повышательную фазу волны длинного кондратьевского цикла, и подчинение этой цели антициклической политики кратко- и среднесрочного уровня: монетарной стабилизации, развития внешнеторгового оборота, внутренней экономической политики в целом. В силу этого необходимо сконцентрироваться на сущности длинных волн конъюнктуры, особенностях их динамики на современном этапе развития и судьбе отечественной экономики на приближающемся этапе роста нового технологического уклада. Не следует забывать, что кризисы в масштабах глобальной экономики играют ту же роль, что и на локальных рынках: прорыв для «сильных» и подготовленных и санация «слабых» – в том числе, путем подчинения «сильным». Только речь идет не о предприятиях, а о национальных экономиках и трансграничных экономических системах. Место России в данном контексте остается крайне уязвимым – в силу зависимого сырьевого характера отечественной экономики и отсутствия эффективных внутренних мотивов к инновационному развитию.

Повышение благосостояния общества – это цель экономического развития и ее движущая сила. Человеческому потенциалу необходимо создать предпосылки для реализации его возможностей. Это создаст условия для оздоровления экономики. Само по себе более справедливое распределение доходов создает предпосылки для формирования более заинтересованного субъекта потенциального экономического роста, для реализации возможностей которого необходимо создать соответствующие институциональные условия. Поэтому, в качестве питательной среды целенаправленного развития выступают общие условия функционирования бизнеса в России, которые в настоящее время оставляют желать лучшего, хотя и имеют определенную позитивную тенденцию.

Инновационное развитие понимается в этом подходе прежде всего как глубокие структурные изменения, охватывающие основные отрасли народного хозяйства. Попрежнему, как и в теориях самоподдерживающегося роста, на переднем плане оказываются технико-экономические проблемы. Отсутствие современных отраслей народного хозяйства воспринимается как главный тормоз развития, поэтому созданию набора современных отраслей придается первостепенное значение (Нуреев и др., 2016, с. 141–142).

Бесспорно, инновации невозможны без научных исследований, на базе которых они и возникают. Интересная интерпретация науки и инноваций представлена в работах Р.С. Голова. В его статье дано изображение крупного лиственного дерева, в котором «ствол – это фундаментальная наука, а ветви – исходящие из нее прикладные науки; листья – отдельные инновационные разработки» (Голов, 2009, с. 19–20). По мере развития это дерево постоянно растет. Уже утратившие свое стратегическое значение прикладные науки и научные достижения находятся у корней дерева, а наверху, у самой кроны, расположены современные и быстро развивающиеся научные разработки и, конечно же, инновации. Залогом успеха и постоянного развития является постоянный и непрерывный рост этого дерева.

Под инновационной активностью обычно понимается инновационная деятельность. Этой деятельностью, по мнению авторов глоссария статистических терминов OECD, являются все научные, технологические, организационные, финансовые и коммерческие шаги, которые, на самом деле, предназначены для того, чтобы привести к внедрению инновации. Некоторые виды инновационной деятельности уже сами по себе являются инновационными, другие же не являются новыми, но для внедрения инноваций необходимы мероприятия. Инновационная деятельность также включает в себя R&D, которые напрямую могут быть не связаны с развитием конкретной инновации (OECD, 2005, p. 149).

Такое широкое понимание инновационной активности восходит к Йозефу Алоизу Шумпетеру (1883–1950). Главной функцией предпринимателя, по Й. Шумпетеру, является способность осуществлять нововведения, внедрять их в производство. «Про-

изводить, – считал Й. Шумпетер, – значит комбинировать имеющиеся в нашей сфере вещи и силы... Производить... – значит создавать другие комбинации из этих вещей и сил». Форма и содержание развития, с точки зрения Й. Шумпетера, определяются понятием «осуществление новых комбинаций» (Шумпетер, 1982, с. 158). Термин «инновация» появится у него позднее, лишь в работе «Бизнес-циклы», опубликованной в 1939 г. (Schumpeter, 1939, p. 80).

Современные исследователи подчеркивают, что инновационная деятельность отличается высокой интерактивностью и мультидисциплинарностью. Она может быть инициирована не только производителями, как считал Шумпетер (Schumpeter, 1912), но и пользователями (Зайцева, Шувалова, 2011).

2. «Бег на месте – общепримиряющий»

На сегодняшний день в России присутствует острая необходимость в активной и интенсивной инновационной деятельности. Согласно данным Росстата, в начале 2014 г. в целом по стране индикатор инновационной активности сократился до 10,1% по сравнению с 10,4% в 2012 г.[1] Данный показатель представляет собой удельный вес организаций, осуществляющих технологические, маркетинговые, организационные инновации, в общем числе обследованных организаций.

Таблица 1. Показатели инновационной активности в регионах РФ

Показатель (на начало года)	Годы				
	2011	2012	2013	2014	2015
Инновационная активность организаций, по РФ, %	9,5	10,4	10,3	10,1	н.д.
в том числе по федеральным округам:					
- Центральный федеральный округ	8,6	10,2	10,9	10,7	н.д.
- Северо-Западный федеральный округ	9,4	11,2	11,0	10,7	н.д.
- Южный федеральный округ	7,5	6,5	7,4	7,2	н.д.
- Северо-Кавказский федеральный округ	6,2	5,2	6,4	5,9	н.д.
- Приволжский федеральный округ	12,3	12,7	11,9	11,7	н.д.
- Уральский федеральный округ	11,5	11,5	10,6	9,6	н.д.
- Сибирский федеральный округ	8,2	8,8	8,5	9,1	н.д.
- Дальневосточный федеральный округ	8,6	11,2	10,8	9,5	н.д.
Коэффициент изобретательской активности, ед.	2,01	1,85	2,00	2,00	1,65
в том числе по федеральным округам:					
- Центральный федеральный округ	3,80	3,27	3,71	3,77	3,00
- Северо-Западный федеральный округ	1,66	1,87	1,67	1,55	1,57
- Южный федеральный округ	1,20	1,07	1,14	1,16	1,12
- Северо-Кавказский федеральный округ	2,01	1,24	1,61	1,74	0,71
- Приволжский федеральный округ	1,38	1,50	1,55	1,49	1,36
- Уральский федеральный округ	0,96	1,05	1,03	1,03	0,91
- Сибирский федеральный округ	1,25	1,25	1,29	1,23	1,13
- Дальневосточный федеральный округ	0,89	0,89	0,93	1,04	0,95
- Крымский федеральный округ	-	-	-	-	0,21
Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП РФ, %	22,8	21,9	22,1	23,1	23,5

[1] Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (http://www.gks.ru/ – дата обращения: 14.12.2015).

Окончание табл. 1

Показатель (на начало года)	Годы				
	2011	2012	2013	2014	2015
Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП (в % от РФ)	19,7	19,1	19,4	19,8	н.д.
в том числе по федеральным округам:					
- Центральный федеральный округ	21,8	20,8	21,2	21,4	н.д.
- Северо-Западный федеральный округ	22,6	22,7	23,1	23,3	н.д.
- Южный федеральный округ	16,7	16,3	16,4	16,7	н.д.
- Северо-Кавказский федеральный округ	18,4	18,1	18,0	19,7	н.д.
- Приволжский федеральный округ	23,3	22,8	23,2	23,1	н.д.
- Уральский федеральный округ	12,8	12,4	12,3	12,7	н.д.
- Сибирский федеральный округ	18,0	18,2	18,7	19,8	н.д.
- Дальневосточный федеральный округ	15,0	13,7	13,7	15,3	н.д.

Источник: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (http://www.gks.ru/ – дата обращения: 14.12.2015).

Как мы видим из табл. 1, в последние годы инновационная активность организаций в российских регионах постепенно снижается. По данному показателю в 2014 г. лидирует Приволжский федеральный округ – 11,7%, за ним с равными показателями Центральный и Северо-Западный федеральный округа, по 10,7%. И далее, Уральский (9,6%) и Дальневосточный (9,5%). Наименьшее значение показателя инновационной активности в регионе дает Северо-Кавказский федеральный округ, 5,9%.

Обращает на себя внимание тот факт, что такая ситуация почти не меняется в течение целого ряда лет. Не происходит существенных изменений и с производством продукции высокотехнологичных и наукоемких производств. Фактически, доля продукции этих отраслей в последние 5 лет находится на уровне 22–23% ВВП РФ. Фактически, доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в федеральных округах РФ, однажды сложившись, остается на том же уровне. Никто не пытается вырваться вперед. Вот уж поистине, «бег на месте общепримиряющий».

Не менее важный показатель – коэффициент изобретательской активности – рассчитывается как количество поданных патентных заявок в расчете на 10 тыс. чел. населения. Этот коэффициент в среднем по России за отчетный период также снижается; на начало 2015 г. он составлял всего 1,65, что заметно ниже показателя 2011 г. (когда он был равен 2,01).

В разрезе федеральных округов лидером по данному коэффициенту является Центральный федеральный округ, где на начало 2015 г. было подано 3,0 патентных заявки в расчете на 10 тыс. чел. населения. Отстающими по этому показателю являются Южный, Сибирский и Крымский федеральные округа. Данную статистику наиболее наглядно можно показать на рис. 1. Как мы видим, за все представленные годы, лидирует лишь Центральный федеральный округ. Все остальные округа двигаются с заметным от него отрывом, примерно на одном и том же уровне. С 2015 г. в рейтинге представлен Крымский федеральный округ, который пока заметно отличается от всех других и, к сожалению, в худшую сторону. Его коэффициент изобретательской активности составляет лишь 0,21. И это серьезная проблема для региона. К сожалению, она возникла не вчера, а является результатом того, что положение на Украине было еще хуже, чем в РФ. К тому же, и там основная изобретательная активность была сконцентрирована в традиционных центрах, таких как Киев, Харьков, Донецк.

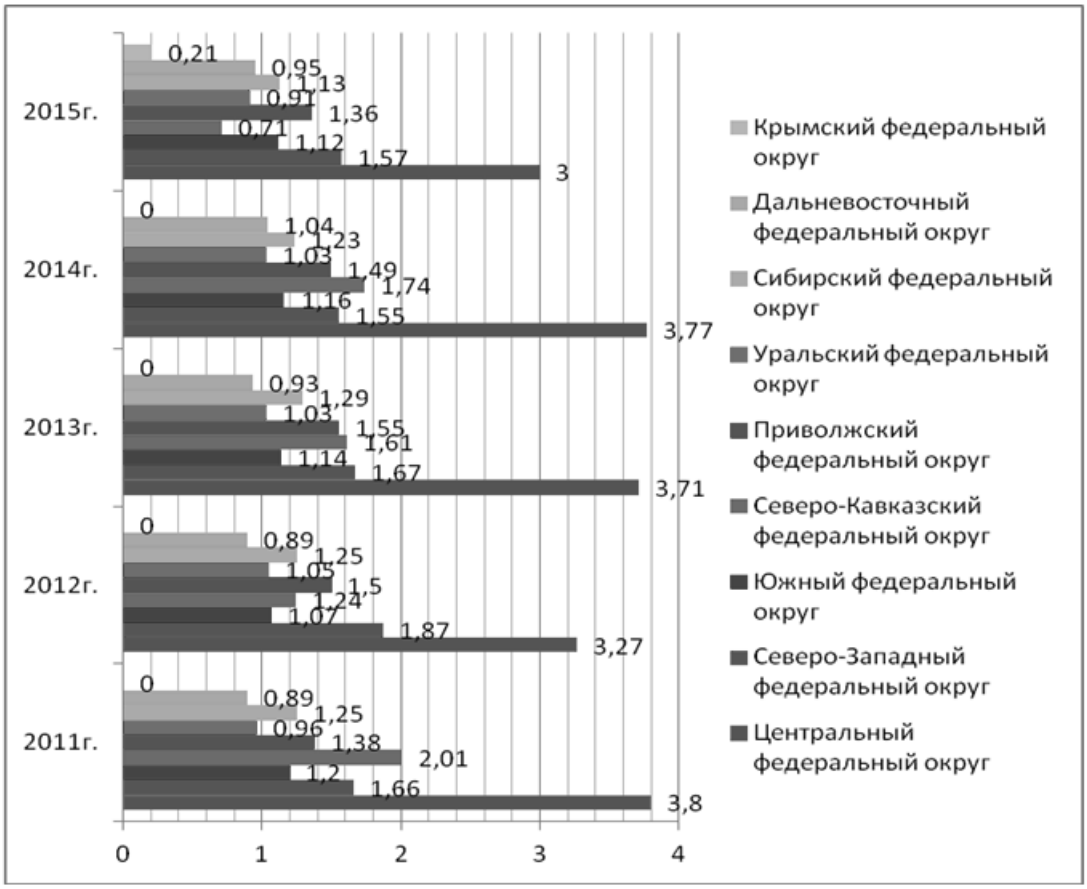

Рис. 1. Коэффициент изобретательской активности в разрезе федеральных округов России, ед.

Источник: Полянская, Найденова, 2015.

Показатель «Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом внутреннем продукте» исчисляется на федеральном уровне в целом по экономике страны на основе показателей в основных текущих ценах. Вопреки всем предыдущим показателям, доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП РФ постепенно растет, но очень медленными темпами. С 2012 по 2015 г. этот показатель вырос с 21,9% до 23,5%.

Показатель «Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте» исчисляется на региональном уровне в целом по экономике региона на основе показателей в основных текущих ценах. Если сравнивать 2011 и 2014 гг., то данный показатель значительно не менялся, испытывая лишь небольшие колебаниям в этот период. Что касается динамики по регионам, то лидирует Северо-Западный федеральный округ – 23,3%, за ним, с небольшим отставанием, Приволжский федеральный округ – 23,1% и Центральный федеральный округ – 21,4%.

Инновационный потенциал регионов РФ необходимо рассматривать во взаимосвязи с инновационными процессами в регионе. В.В. Прокиным предложена структура взаимосвязи инновационных процессов в регионе, в которой особое внимание уделено инновационному спросу (см. рис. 2). В предложенной автором структурно-факторной модели, в центре внимания находится взаимодействие инновационного спроса и предложения, а также показаны механизмы их взаимодействия и влияния на развитие инновационной экономики региона. Основу процесса создания инновации в модели В.В. Прокина составляет инновационная потребность потребителя, которая должна быть обеспечена инновационным бюджетом (платежеспособная по-

требность). Совокупность платежеспособных потребностей потребителей определяет инновационный спрос в регионе. С помощью механизмов рыночной координации инновационного спроса и предложения инноваторы-производители получают возможность реализовать свои инновационные проекты и получить инновационный доход, а потребители – удовлетворить свои потребности в инновационных товарах и услугах.

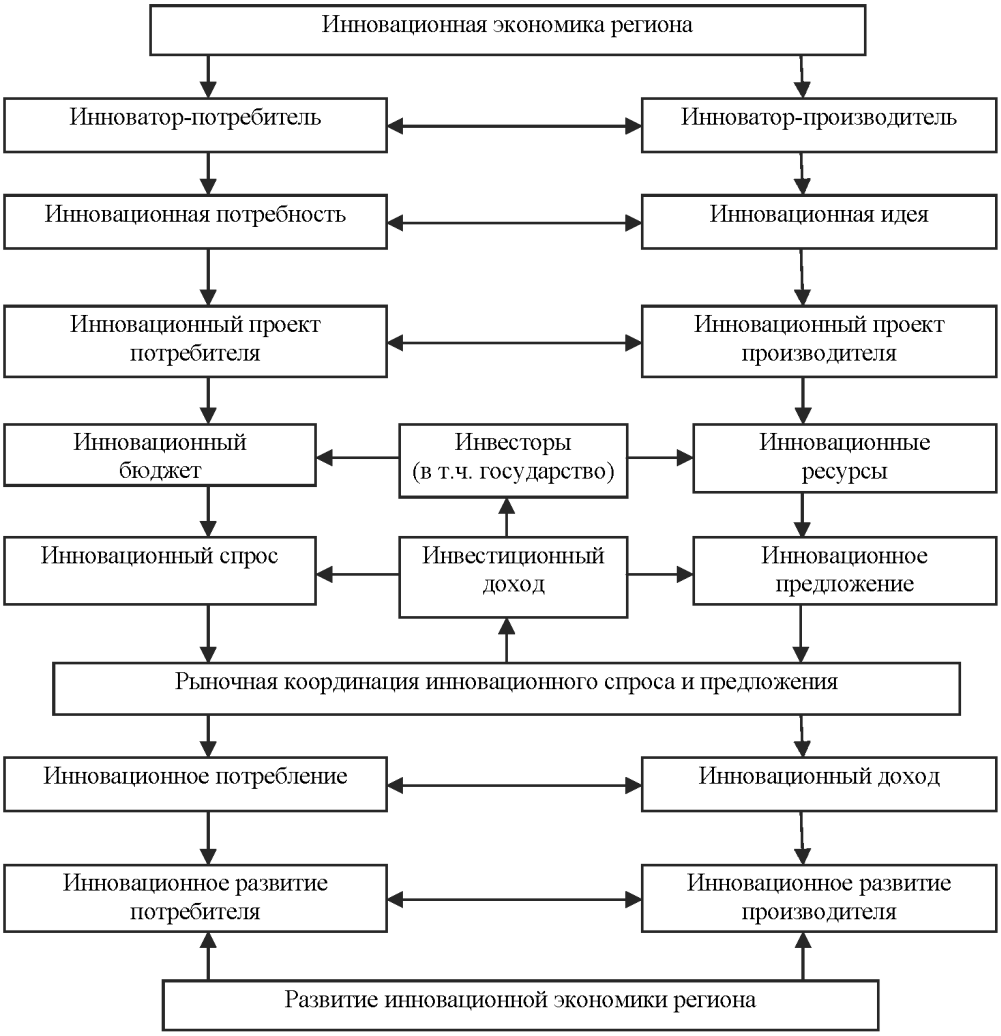

Рис. 2. Взаимосвязь инновационных процессов в регионе

Источник: Прокин, 2014, с. 98.

Как отмечает сам автор, принципиально важно различать потенциальный и реальный инновационный спрос, поскольку рыночные механизмы координации спроса и предложения согласовывают спрос и предложение по цене и объему. «Объем выполненных научно-технологических и производственных работ равен объему спроса на них по закону рыночного равновесия. Таким образом, возникает задача их самостоятельного определения. Она решается разделением инновационного спроса на желаемый (потребность), планируемый (с учетом бюджетного ограничения) и реальный (рыночный контракт)» (Прокин, 2014).

В последние годы наметилась специализация регионов не только по видам выпускаемой продукции, но и по связям со странами мира. С известной долей условности, по общему объему экспорта основной выпускаемой продукции наметилась специализация отдельных регионов. Одни из них больше связаны со странами Евросоюза, другие – с Китаем, третьи – с Северной Америкой и т.д. (рис. 3). Со странами Европы

больше связаны регионы Севера и Востока Европейской части России и Западной Сибири. С Китаем – Иркутская область, Бурятия, Амурская и Саратовская области, а также Приморский край. С другими странами Азии установились тесные контакты у Хабаровского края, Камчатской области, Чукотского автономного округа и Сахалина (подробнее см.: Нуреев, Симаковский, 2016).

Рис. 3. Общий объем экспорта основного назначения (по величине стоимости экспорта)

Источник: World Bank Russia Economic Report, 2016a, p. 55.

Одним из источников конкурентных преимуществ являются инновации, создаваемые в результате научно-технической деятельности.

Инновационные конкурентные преимущества представляют особый интерес. Они формируются за счет реализации в производстве результатов НИОКР, позволяющих обеспечивать ускоренное обновление номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции, и за счет этого увеличивать потребительский эффект, связанный с качественными параметрами приобретаемой продукции.

Проиллюстрируем различия между регионами с точки зрения занятости. Если посмотреть на уровень безработицы, то он колеблется в широком диапазоне, от 1.7 до 30.8 (см. рис. 4).

Наиболее низкая безработица характерна для центральных областей России и Ямало-Ненецкого округа. Наиболее высокая безработица типична для Восточной Сибири, Алтая, Тывы, Бурятии, Иркутской и Читинской областей, а также Республик Северного Кавказа.

Открытые статистические данные развития регионов РФ позволили классифицировать регионы по уровню инновационного потенциала и по возможностям активизации его использования (см. табл. 2). В зависимости от уровня инновационного потенциала, регионы можно разделить на 5 групп: с высоким инновационным потенциалом; средним потенциалом; с инновационным потенциалом ниже среднего; с очень низким инновационным потенциалом, а также выделить группу, в которой инновационный потенциал практически отсутствует. Обращает на себя внимание тот факт, что к первой группе относятся только 11 субъектов Российской Федерации, а ко второй – 18. Это означает,

что только 29 субъектов РФ обладают мало-мальски серьезным инновационным потенциалом, а в 16 субъектах РФ инновационный потенциал отсутствует совсем. Это регионы, которые требуют составления индивидуальных программ и принятия срочных мер государственной поддержки для осуществления инновационного развития. Серьезной проблемой является и то, что 34 субъекта России обладают потенциалом ниже среднего. Это регионы, которые требуют больших затрат финансовых ресурсов для организации поддержки поэтапного развития инновационной деятельности.

На карте цифрами обозначены: 1 – Ярославль, 2 – Калуга, 3 – Владимир, 4 – Иваново, 5 – Пермь, 6 – Москва, 7 – Тула, 8 – Нижний Новгород, 9 – Рязань, 10 – Марий Эл, 11 – Удмуртия, 12 – Мордовия, 13 – Чувашия, 14,16 – Татарстан, 15 – Пенза, 17 – Ульяновск, 18 – Саратов, 19, 20 – Самара, 21 – Волгоград, 22 – Калмыкия, 23 –Адыгея, 24 – Ставрополь, 25 – Карачаево-Черкессия, 26 – Кабардино- Балкария, 27 – Северная Осетия, 28 – Чечня, 29 – Ингушетия.

Рис. 4. Уровень безработицы в 4-ом квартале 2015 г. по регионам

Источник: World Bank Russia Economic Report, 2016a, p. 24.

В табл. 3 представлены данные по количеству организаций инновационной инфраструктуры в регионах России. Как мы видим из данных таблицы, по общему количеству институций лидирует Свердловская область, с показателем в 39 организаций. На втором месте Ростовская область – 37 организаций. На третьем месте – Томская и Нижегородская области, по 32 организации в каждой.

Развитие инновационной экономики в регионе невозможно без создания необходимой инфраструктуры.

В состав инновационной инфраструктуры региона входят:

- бизнес-инкубаторы – структуры для поддержки малых предприятий на начальном этапе их деятельности;
- технопарки – комплексные структуры, которые охватывают все процессы, начиная от фундаментальных научных исследований и вплоть до реализации новой продукции;
- центры трансфера технологий – организации, создаваемые при крупных исследовательских центрах, с целью оказания помощи в осуществлении процесса передачи технологий, создания связей между исследовательскими организациями и промышленностью;

- инновационно-технологические центры – структуры по поддержке малых инновационных предприятий, которые уже прошли этап становления, обычно создаются на базе технопарков;
- центры коллективного пользования – создаются для коллективного использования уникального дорогостоящего научного, аналитического оборудования, для проведения исследований;
- научно-координационные центры – в их задачу входит содействие сохранению и развитию научно-технического потенциала, разработка региональных научных и научно-технических программ, мониторинг научно-технического потенциала.

Таблица 2. Классификация субъектов РФ по уровню инновационного потенциала(ИП) и возможности активизации его использования

Группа и уровень ИП региона	Регионы, входящие в группу	Характеристика активизации инновационного потенциала
1-я группа, высокий ИП	*Города:* Москва и Санкт-Петербург *Области:* Московская, Самарская, Нижегородская, Калужская, Свердловская, Новосибирская, Томская, Челябинская, Воронежская	Регионы с инновационной самодостаточностью, обеспечивающей наиболее эффективное вложение государственных инвестиционных ресурсов в развитие их инновационного потенциала в настоящее время
2-я группа, средний ИП	*Республики:* Татарстан, Саха (Якутия) *Края:* Алтайский, Хабаровский *Области:* Владимирская, Белгородская, Тульская, Ярославская, Вологодская, Волгоградская, Ростовская, Пензенская, Пермская, Саратовская, Ульяновская, Тюменская, Иркутская, Омская	Регионы, требующие определенных затрат финансовых ресурсов и разработки комплекса мер государственной поддержки инновационной деятельности на текущий и краткосрочный периоды
3-я группа, ИП ниже среднего (низкий)	*Республики:* Башкортостан, Мордова *Края:* Красноярский, Приморский *Области:* Архангельская, Калининградская, Кемеровская, Ленинградская, Мурманская, Магаданская, Орловская, Тверская	Регионы, требующие больших затрат финансовых ресурсов и разработки специальных мер государственной поддержки инновационной деятельности на ближайшую перспективу
4-я группа, ИП очень низкий	*Республики:* Дагестан, Карелия, Коми, Марий-Эл, Удмуртия, Чувашская Республика *Края*: Краснодарский, Ставропольский *Области:* Амурская, Брянская, Ивановская, Камчатская, Кировская, Костромская, Курганская, Курская, Липецкая, Новгородская, Рязанская, Сахалинская, Смоленская, Тамбовская	Регионы, требующие очень больших затрат финансовых ресурсов и разработки особых мер государственной поддержки поэтапной организации и развития инновационной деятельности
5-я группа, ИП отсутствует	*Республики:* Адыгея, Бурятия, Ингушетия, Калмыкия, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Чеченская, Северная Осетия, Тыва, Хакассия *Области:* Астраханская, Оренбургская, Псковская, Читинская; Еврейская автономная область Чукотский автономный округ	Регионы, требующие индивидуальных программ и мер государственной поддержки развития инновационной деятельности

Источник: Яшин, Мурашова, 2010.

Таблица 3. Количество организаций (институций) инновационной инфраструктуры в регионах России

Субъект РФ	БИ	ТП	ЦТТ	ИТЦ	ЦКП	НКЦ	Прочее	Всего (ед.)
Псковская область	0	0	0	0	0	0	2	**2**
Краснодарский край	0	1	2	1	0	1	7	**12**
Калининградская область	1	1	2	2	3	1	1	**11**
Красноярский край	7	1	1	3	4	0	8	**24**
Хабаровский край	1	2	1	3	3	0	10	**20**
Ростовская область	9	4	5	3	4	1	11	**37**
Волгоградская область	0	0	2	0	2	0	5	**9**
Ставропольский край	0	1	1	2	1	0	1	**6**
Свердловская область	8	12	4	1	1	0	13	**39**
Томская область	7	2	5	7	1	0	10	**32**
Калужская область	4	2	2	2	0	0	2	**12**
Нижегородская область	3	5	4	2	5	1	12	**32**

БИ – бизнес-инкубатор; ТП – технопарк; ЦТТ – центр трансфера технологий; ИТЦ – инновационно-технологический центр; ЦКП – центр коллективного пользования; НКЦ – научно-координационный центр.

Источник: Овчинников, Кетова, 2016.

На рис. 5 показано изменение рейтинга России по показателям ежегодных международных индексов «Doing Business», «Global Innovation Index», «Global Competitiveness Index» за 2008–2016 гг. Особо значимые изменения связаны с показателями «Doing Business», удалось преодолеть понижательную тенденцию, типичную для 2006–2011 гг., и добиться значимых успехов.

Несмотря на положительную динамику, выявлены значительные резервы дальнейшего роста.

Агентством стратегических инициатив была разработана система показателей национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ (см. табл. 3). В состав рейтинга включены 50 показателей, сгруппированных по 18 факторам, которые, в свою очередь, объединены по 4 направлениям:

Группа А. Уровень качества предоставляемых государственных услуг. К данной группе относятся показатели эффективности оказания различных государственных услуг для бизнеса: время предоставления услуги, регистрация прав собственности на недвижимость, выдача разрешений на строительство, количество процедур и удовлетворенность предпринимателей типовыми административными процедурами (регистрация юридических лиц, подключение к электросетям, к газопроводу).

Группа Б. Уровень эффективности институтов для бизнеса. Данное направление характеризует наличие и качество институтов по защите и улучшению инвестиционной среды. К показателям данной группы относится работа и динамика развития институтов и механизмов для бизнеса (уровень качества законодательства по защите прав инвесторов, качество мероприятий по поддержке инвестиционной деятельности).

Группа В. Наличие и качество инфраструктуры. К данному направлению относятся показатели качества работы и уровня развития инфраструктуры, уровень доступности ресурсов для ведения бизнеса и инвестиционной деятельности (наличие физической инфраструктуры и ресурсов) доступность, уровень квалификации и достаточность необходимых трудовых ресурсов.

Группа Г. Развитие малого предпринимательства в регионе. Уровень поддержки малого предпринимательства (количество субъектов малого предпринимательства в расчете на 1 тыс. чел. населения в регионе), эффективность разных видов поддержки малого бизнеса (к примеру, оценка доступности и цены недвижимости, необходимой для бизнеса, оценка процедуры получения государственных и муниципальных заказов для субъектов малого и среднего бизнеса, уровень доступности кредитных ресурсов).

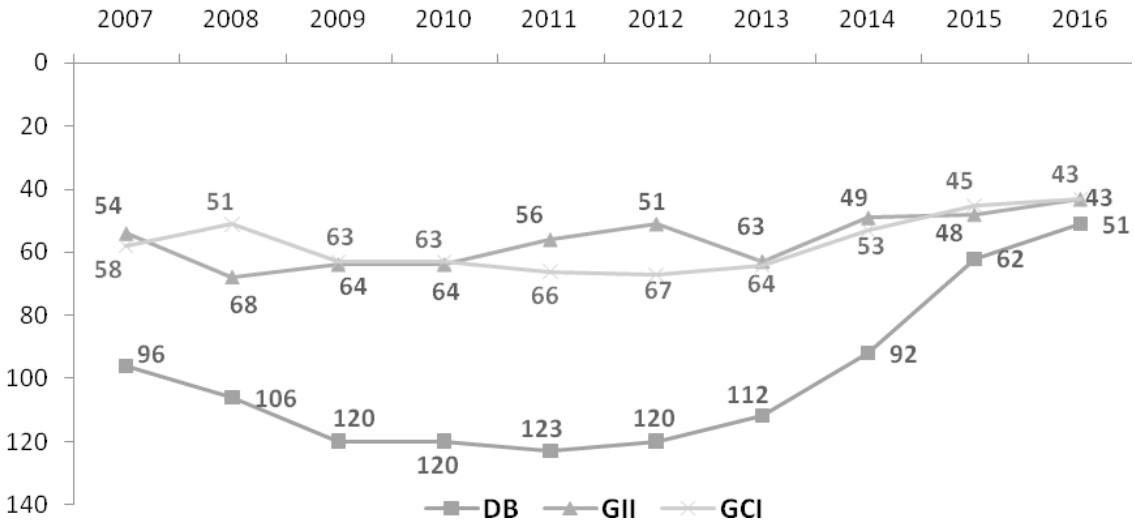

Рис. 5. Динамика позиций России в рейтингах «Doing Business» (DB), «Global Innovation Index» (GII), «Global Competitiveness Index» (GCI)

Источник: ежегодные выпуски индексов «Doing Business», «Global Innovation Index», «Global Competitiveness Index»; анализ BCG.

Кроме того, существует группа показателей вне рейтинга. Осуществляется сбор данных по группе дополнительных показателей для анализа их применимости в рейтингах будущих периодов и для выявления лучших практик в регионах по показателям, которые не включены в рейтинг.

Таблица 4. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ

Регион	Место в рейтинге		Изменение позиции
	2016	2015	
Республика Татарстан	1	1	0
Белгородская область	2	3	1
Калужская область	3	2	–1
Тульская область	4	10	6
Тюменская область	5	15	10
Чувашская Республика	6	9	3
Краснодарский край	7	7	0

Окончание табл. 4

Регион	Место в рейтинге		Изменение позиции
	2016	2015	
Владимирская область	8	18	10
Ханты-Мансийский АО	9	12	3
Москва	10	13	3
Ульяновская область	11	5	–6
Томская область	12	23	11
Орловская область	13	27	14
Чеченская Республика	14	17	3
Кировская область	15	25	10
Липецкая область	16	34	18
Республика Мордовия	17	24	7
Ямало-Ненецкий АО	18	16	–2
Тамбовская область	19	4	–15
Республика Башкортостан	20	40	20

Источник: данные Агентства стратегических инициатив.

В табл. 4 приведены данные национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ за 2015–2016 гг. Лидером рейтинга является Республика Татарстан, с наивысшими показателями по уровню регуляторной среды, качеству инфраструктуры и ресурсам институтов для развития бизнеса. На втором месте располагается Белгородская область, потеснившая со второй строки Калужскую область, которая в 2016 г. перешла на 3-е место в рейтинге. Среди самых динамично развивающихся регионов (по показателям рейтинга) следует особо отметить Тюменскую область, которая поднялась сразу на 10 позиций, Владимирскую область (+10 мест в рейтинге), Томскую область (+11), Орловскую (+14), Кировскую (+10 мест), Липецкая область поднялась сразу на 18 позиций. Республика Башкортостан улучшила свое положение в рейтинге на 20 позиций. В 2016 г. Тамбовская область потеряла сразу 15 мест и переместилась с 4-го места на 19-е место.

Рейтинг инновационного развития субъектов РФ ежегодно разрабатывается Высшей школой экономики. В этом рейтинге в совокупности анализируются разные аспекты инновационного развития, между которыми, на первый взгляд, не существует никакой взаимосвязи (см. табл. 5).

Показатель социально-экономических условий инновационной деятельности включает анализ основных макроэкономических показателей, образовательный потенциал населения, уровень развития информационного общества. К составляющим рейтинга научно-технического потенциала относятся показатели финансирования научных исследований и разработок, научных кадров, показатели результативности научных исследований и разработок. Группа показателей инновационной деятельности включает данные по анализу инновационной активности организаций, уровень развития малого инновационного бизнеса, размер затрат региона на технологические инновации, результативность инновационной деятельности. Качество инновационной политики включает нормативно-правовую базу инновационной политики, организационное обеспечение инновационной политики, затраты государственного и местных бюджетов на науку и инновации.

Таблица 5. Рейтинг инновационного развития субъектов РФ (ВШЭ)

Регион	Ранг	Индекс	Социально-экономические условия инновационной деятельности	Научно-технический потенциал	Инновационная деятельность	Качество ИП
Республика Татарстан	1	0,5625	3	17	2	1
Москва	2	0,553	1	4	11	11
Санкт-Петербург	3	0,5413	2	2	5	23
Республика Мордовия	4	0,493	32	59	1	3
Калужская область	5	0,4812	11	12	27	2
Нижегородская область	6	0,4749	10	3	12	28
Томская область	7	0,4652	13	5	10	16
Чувашская Республика	8	0,4645	49	32	3	5
Хабаровский край	9	0,4498	8	58	7	4
Пензенская область	10	0,4411	16	31	15	8

Источник: Привлекательность регионов России…, 2016.

Лидирует в рейтинге Республика Татарстан. Она занимает 1-е место по уровню качества инновационного потенциала, 2-е место по инновационной деятельности, 3-е место по социально-экономическим условиям инновационной деятельности. Однако у лидера рейтинга существуют серьезные проблемы с развитием научно-технического потенциала, финансированием научных исследований и разработок. На 2-м месте находится Москва. По показателю социально-экономических условий инновационной деятельности она занимает первое место в рейтинге. Однако по уровню инновационной активности организаций, развитию малого инновационного бизнеса, что входит в показатель оценки инновационной деятельности региона, Москва занимает 11-е место в рейтинге. Аналогичная ситуация и с качеством инновационной политики, по этому показателю также 11-е место. На 3-м месте в рейтинге расположился Санкт-Петербург. Здесь необходимо отметить заметное отставание региона по показателю качества инновационной политики.

Экономика России перед началом повышательной фазы волны нового кондратьевского цикла оказалась на своеобразной развилке путей развития.

Первый из них, инерционный, лежит в русле сохранения периферийного характера внешнеэкономических связей и внутренней социально-экономической политики.

Второй – инновационный – предусматривает активизацию борьбы за новые рынки сбыта и кардинальную смену нынешней экономической модели (Концепция, 2020). О необходимости реализации инновационного сценария руководство страны и представители экономического блока Правительства говорят на протяжении ряда последних лет.

Третий, последний сценарий, лег в основу разработки Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. (Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика). Остается уже меньше тысячи дней до 2020 года, однако заявленные грандиозные планы скорее всего опять останутся на бумаге. На практике реализация инновационного сценария развития от-

ечественной экономики осуществляется сугубо фрагментарно и бессистемно, причем с существенным нарушением составленной в Программе-2020 «дорожной карты». Более того, экономические санкции против России и предпринятые антисанкции внесли существенные коррективы в первоначальный проект программы. Возникшие в связи с этим проблемы отечественной экономики разрешаются за счет съедания ресурсов, преодоления более масштабных диспропорций – вместо выхода на долгосрочную политику экономического роста, что становится все более очевидным (подробнее см.: Нуреев и др., 2016, с. 141–142).

Необходимо принимать срочные меры, чтобы хоть как-то поправить тяжелое положение. Все это предполагает разработку принципиально новой концепции инновационного развития, которая бы стимулировала регионы к более полному использованию их потенциала, к реализации сравнительных преимуществ каждого из них.

Литература

Голов, Р. С. 2009. Инновационный путь как важнейшее условие устойчивого развития России / В: *Инновационный путь развития РФ как важнейшее условие преодоления мирового финансово-экономического кризиса: Материалы международной научно-практической конференции 21–22 апреля 2009 г.* Заседание секций, т. 1. М.: ВЗФЭИ, 396 с.

Зайцева, А. С., Шувалова, О. Р. 2011. Новые акценты в развитии инновационной деятельности: инновации, инициируемые пользователями // *Форсайт*, т. 5, № 2, с. 16–32.

Национальный доклад об инновациях в России, 2015.

Нуреев, Р. М. 2012. На пути к пониманию институциональной природы инноваций // *Журнал институциональных исследований*, т. 4, № 2, с. 4–10.

Нуреев, Р. М., Симаковский, С. А. 2016. Инновационный потенциал России в условиях экономических санкций: резервы роста // *Вопросы регулирования экономики*, № 4.

Нуреев, Р. М. (ред.) 2017. *Экономические санкции против России: ожидания и реальность*. М.: КноРус.

Нуреев, Р. М., Соколов, Д. П., Ахмадеев, Д. Р. 2016. Чем больна Россия? (экономический диагноз в свете больших циклов конъюнктуры) / В: *В поисках утраченного роста. II Международный форум Финансового университета – 2015 (24–26 ноября, Москва). Сборник научных статей*, т. 1. М.: Финансовый университет.

Овчинников, В. Н., Кетова, Н. П. 2016. Системодополняющий эффект взаимодействия инновационного потенциала и институциональной среды региона // *Экономика региона*, т. 12, вып. 2, с. 537–546.

Полянская, Н. М., Найданова, Э. Б. 2015. Роль инноваций в экономике России и ее регионов // *Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ»*, т. 7, № 4 (http://naukovedenie.ru/PDF/129EVN415.pdf – дата обращения 20.01.2017).

Привлекательность регионов России: инвестиции и инновации. 2016. АО «Росинфокоминвест».

Прокин, В. В. 2014. Стратегия управления развитием инновационного спроса в регионе: методологический подход // *Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки*, № 1 (22), с. 96–107.

Стратегия-2020: Новая модель роста — новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. Книга 1; под научн. ред. В. А. Мау, Я. И. Кузьминова. М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013, 430 с.

Шумпетер, Й. 1982. *Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры)*. М.: Прогресс.

Яшин, С. Н., Мурашова, Н. А. 2010. Некоторые аспекты развития технологии управления инновационной деятельностью предприятий // *Труды Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексеева*, № 2(81).

Chesbrough, H. 2003. *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*. Boston: Harvard Business School Press.

Chesbrough, H., Vanhaverbeke, W., and West, J. 2006. *Open Innovation: Researching a New Paradigm*. Oxford: Oxford University Press.

Doing Business 2007–2016 (http://www.doingbusiness.org/ – Access date 20.01.2017).

Global Competitiveness Index 2007–2016 (http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/ – Access date 21.01.2017).

Global Innovation Index 2007–2016 (https://www.globalinnovationindex.org/ – Access date 20.01.2017).

Govindarajan, V., and Trimble, C. 2012. *Reverse Innovation: create far from home, win everywhere*. Harvard Business School Press, 275 p.

Javed, N. 2017. Innovators: Are You Smart Enough For 2017? *Innovation Management*, Column & Opinion, January 20 (http://www.innovationmanagement.se/2017/01/20/innovators-are-you-smart-enough-for-2017/ – Access date 22.01.2017).

OECD. 2005. *The Measurement of Scientific and Technological Activities: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data: Oslo Manual*. Prepared by the Working Party of National Experts on Scientific and Technology Indicators. Paris: OECD.

Qingrui, X., Jin, C., Zhangshu, X., Jingjiang, L., Gang, Z., and Yong, W. 2007. Total Innovation Management: a novel paradigm of innovation management in the 21st century // *Journal of Technol. Transfer*, 32, 9–25.

Schumpeter, J. A. 1912. Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung // *Industry and Innovation*, vol. 9.

Schumpeter, J. A. 1939. *Business cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. New York Toronto London: McGraw-Hill Book Company.

Vrande, V., de Jong, J. P. J., Vanhaverbeke, W., and de Rochemont, M. 2009. Open innovation in SMEs: Trends, motives and management challenges // *Technovation*, vol. 29, no. 6–7, 423–437.

Wong, S. K. S. 2012. The role of management involvement in innovation // *Management Decision*, vol. 51, no. 4, 709–729.

World Bank Russia Economic Report. 2016a. no. 35.

World Bank Russia Economic Report. 2016b. no. 36.

References

Chesbrough, H. 2003. *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*. Boston: Harvard Business School Press.

Chesbrough, H., Vanhaverbeke, W., and West, J. 2006. *Open Innovation: Researching a New Paradigm*. Oxford: Oxford University Press.

Doing Business 2007–2016 (http://www.doingbusiness.org/ – Access date 20.01.2017).

Global Competitiveness Index 2007–2016 (http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/ – Access date 21.01.2017).

Global Innovation Index 2007–2016 (https://www.globalinnovationindex.org/ – Access date 20.01.2017).

Golov, R. S. 2009. Innovative way as an essential condition for sustainable development of Russia / In: *Innovative way of development of the Russian Federation as an essential condition for overcoming the global financial and economic crisis: Proceedings of the international scientific-practical conference on April 21–22, 2009 meeting of the section*, vol. 1. Moscow: Finance and economic institute of correspondence education Publ., 396 p. (In Russian.)

Govindarajan, V., and Trimble, C. 2012. *Reverse Innovation: create far from home, win everywhere*. Harvard Business School Press, 275 p.

Javed, N. 2017. Innovators: Are You Smart Enough For 2017? *Innovation Management*, Column & Opinion, January 20 (http://www.innovationmanagement.se/2017/01/20/innovators-are-you-smart-enough-for-2017/ – Access date 22.01.2017).

Mau, V. A., and Kuzminov, Y. I. (eds.) 2013. *Strategy 2020: New Growth Model – a new social policy. The final report on the results of expert work on topical issues of socio-economic strategy of Russia for the period up to 2020*, book 1; Moscow: Publishing House "Delo", RANEPA, 430 p. (In Russian.)

Nureev, R. (ed.) 2017. Economic sanctions against Russia: expectations and reality. Moscow: KNORUS. (In Russian.)

Nureev, R. 2012. On the way to understanding the nature of institutional innovation. *Institutional Research Journal*, vol. 4, no. 2, 4–10. (In Russian.)

Nureev, R., and Simakovsky, S. 2016. Innovation potential of Russia in the conditions of economic sanctions: the growth of reserves. *Journal of Economic Regulation*, no. 4. (In Russian.)

Nureev, R., Sokolov, D., and Akhmadeev, D. 2016. What is Russia sick of? (Economic diagnosis in light of the large cycles conjuncture) / In: *In search of lost growth. II International Forum of Financial University – 2015 (November 24–26, Moscow). Collection of scientific articles*, vol. 1. Moscow: Financial University. (In Russian.)

OECD. 2005. *The Measurement of Scientific and Technological Activities: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data: Oslo Manual*. Prepared by the Working Party of National Experts on Scientific and Technology Indicators. Paris: OECD.

Ovchinnikov, V., and Ketova, N. 2016. System effect of the interaction of innovative potential and the institutional environment in the region. *The region's economy*, vol. 12, no. 2, 537–546. (In Russian.)

Polyanskaya, N., and Naydanova, E. 2015. The role of innovation in the economy of Russia and its regions. *Internet magazine "Science of Science"*, vol. 7, no. 4 (http://naukovedenie.ru/PDF/129EVN415.pdf – Access date 20.01.2017). (In Russian.)

Prokin, V. 2014. Management development strategy of innovation demand in the region: a methodological approach. *Bulletin of Perm National Research Polythechnical University*. *Socio-economic sciences*, no. 1(22), 96–107. (In Russian.)

Qingrui, X., Jin, C., Zhangshu, X., Jingjiang, L., Gang, Z., and Yong, W. 2007. Total Innovation Management: a novel paradigm of innovation management in the 21st century. *Journal of Technol. Transfer*, 32, 9–25.

Schumpeter, J. 1982. *The Theory of Economic Development (study of business profits, capital, interest and conditions of the cycle)*. Moscow: Progress Publ. (In Russian.)

Schumpeter, J. A. 1912. Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung. *Industry and Innovation*, vol. 9.

Schumpeter, J. A. 1939. *Business cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. New York Toronto London: McGraw-Hill Book Company.

The attractiveness of regions of Russia: investment and innovation. 2016. JSC "Rosinfocominvest". (In Russian.)

The national report on innovation in Russia in 2015.(In Russian.)

Vrande, V., de Jong, J. P. J., Vanhaverbeke, W., and de Rochemont, M. 2009. Open innovation in SMEs: Trends, motives and management challenges. *Technovation*, vol. 29, no. 6–7, 423–437.

Wong, S. K. S. 2012. The role of management involvement in innovation. *Management Decision*, vol. 51, no. 4, 709–729.

World Bank Russia Economic Report. 2016a. no. 35.

World Bank Russia Economic Report. 2016b. no. 36.

Yashin, Ye. G., and Murashova, N. A. 2010. Some aspects of the development of control technology innovation enterprise. *Proceedings of the Nizhny Novgorod State Technical University named after R. E. Alekseev*, no. 2 (81). (In Russian.)

Zaitseva, A., and Shuvalova, O. 2011. The new emphasis in the development of innovation: innovation, initiated by users. *Foresight*, vol. 5, no. 2, 16–32. (In Russian.)

DOI: 10.18522/2073-6606-2017-15-1-148-156

THE IMPACT OF BREXIT ON LABOUR MIGRATION AND LABOUR MARKETS IN THE UNITED KINGDOM AND THE EU

Mihaela Simionescu,
PhD, Senior Researcher,
Institute for Economic Forecasting,
Romanian Academy,
Bucharest, Romania,
e-mail: mihaela_mb1@yahoo.com;

Wadim Strielkowski,
PhD in Economics, Research Associate,
Cambridge Judge Business School,
University of Cambridge,
Cambridge, United Kingdom,
e-mail: w.strielkowski@jbs.cam.ac.uk;

Svetlana Kalyugina,
Doct. Sci. (Econ.), Professor,
Institute of Economics and Management,
North-Caucasus Federal University,
Stavropol, Russia,
e-mail: s.kalyugina@gmail.com

TERRA ECONOMICUS ✧ 2017 Том 15 № 1

Nowadays, migration to the United Kingdom remains to be one of the most debatable issues as far as the Brexit is concerned. Many speculations have been made regarding the impact of Brexit and its effect on the social and economic status of the UK. Even though the issue has been deeply explored and analyzed, the implications of the nation's withdrawal from the European Union still remains to be uncertain. The only sure thing is that such a drastic move will have profound repercussions as far as movement and settlement on the UK is concerned.

Our paper seeks to examine the impact of Brexit on migration in the United Kingdom using the example of Polish migrants. We examine the recent trends and development and elaborate on the future of EU migrants in the UK and UK citizens residing in the EU (which might be about 3 million people on both sides of the spectrum). Moreover, we discuss possible scenarios of UK migration policies after the country will eventually leave the EU in a few years, and assess the impact of immigration to the UK on the British and European economies.

Keywords: *labour migration; immigration; labour market; Brexit; United Kingdom; European Union*

JEL classifications: *F20, F22, J61*

© М. Симионеску, В. Стриелковски, С. Калюгина, 2017

ВЛИЯНИЕ «БРЕКСИТА» НА ТРУДОВУЮ МИГРАЦИЮ И РЫНКИ ТРУДА В СОЕДИНЕННОМ КОРОЛЕВСТВЕ И ЕС

Михаэла Симионеску,
PhD, старший научный сотрудник,
Институт экономического прогнозирования,
Румынская академия,
Бухарест, Румыния,
e-mail: mihaela_mb1@yahoo.com;

Вадим Стриелковски,
PhD в области экономических наук,
научный сотрудник,
Кембриджская бизнес-школа,
Кембриджский Университет,
Кембридж, Великобритания,
e-mail: ws342@ cam.ac.uk;

Светлана Калюгина,
доктор экономических наук, профессор,
Институт экономики и менеджмента,
Северо-Кавказский федеральный университет,
Ставрополь, Россия,
e-mail: s.kalyugina@gmail.com

В настоящее время миграция в Соединенное Королевство по-прежнему остается одним из самых обсуждаемых вопросов, связанных с «брекситом». Было сделано много предположений о значении «брексита» и его влиянии на социально-экономическое положение Великобритании. Несмотря на то, что этот вопрос глубоко изучен и проанализирован, последствия выхода страны из Европейского Союза все еще остаются неопределенными. Единственное, в чем можно быть уверенным, – так это в том, что такой радикальный шаг будет иметь серьезные последствия для движения населения в Великобритании.

Наша работа направлена на изучение влияния «брексита» на миграционные процессы в Соединенном Королевстве на примере польских мигрантов. Мы исследуем последние тенденции, а также анализируем перспективы будущего как для мигрантов из ЕС, проживающих в Великобритании, так и для граждан Великобритании, проживающих в ЕС (численность которых может достигать 3 миллионов человек как в одном, так и в другом случае). Кроме того, мы обсуждаем возможные сценарии миграционной политики Великобритании после того, как страна окончательно выйдет из состава ЕС через несколько лет и оцениваем влияние иммиграции в Великобританию на экономику Великобритании и Европейских стран.

Ключевые слова: *трудовая миграция; иммиграция; рынок труда; «брексит»; Великобритания; Евросоюз*

Introduction

Ever since the United Kingdom (UK) voted to leave the European Union due to an unprecedented media campaign than once again unveiled the desperation of mass media and media culture (see e.g. Čábelková et al., 2015), the issue of Brexit and its impact on immigration can only be theorized. Under Article 50 of the EU Treaty, negotiations would have to follow so as to determine the course that the nation will take in terms of its relationship with other commonwealth countries (Bevir et al., 2015). Prime Minister Theresa May on one of her address to the UN said that this move does not mean that her country is turning away from the world (MacShane, 2015). It is difficult to establish whether she has prior knowledge of what would happen upon Brexit. Her appearance to the world and her speeches have shown that she knows the direction that UK will take once the process is completed. The only thing that remains certain is that a complete restriction of immigration would require drastic changes and amendments to be made to the existing policies (Currie, 2016).

The policies and directives set by the EU allow its members to move and work in the member states freely without any limitations (Dhingra et al., 2016). This issue, however, hangs in the balance ever since the United Kingdom decided to exit the EU. What are the migration implications of this move? Could it mean that the nation will start imposing restrictions on the migration policies of the union? Concerns have been raised on the increasing number of immigrants who enter the country ever year.

This paper sets its goals by examining the prerequisites for Brexit and its economic implications with a special focus on labour markets and labour migration. We employ an empirical model that allows us to make generalizations and to draw conclusions regarding the possible post-Brexit scenarios.

Labour migration in the United Kingdom

Over the past two decades, there has been a relative growth in the immigration levels to the UK. Data from reports shows that most of the immigrants come from the Commonwealth countries even though the British mass media have always attempted to put a blame on migrants from Central and Eastern Europe or Turkey (Glazar and Strielkowski, 2010; or Strielkowski and Weyskrabova, 2014). The case of migrations from Central and Eastern Europe is a very peculiar once since the region is distinguished by the low productivity and various social, economic and administrative burdens that push many people to migration to more successful and wealthier countries (Janda et al., 2013; Strielkowski and Čábelková, 2015).

From 1995, the number of immigrants living in the UK has tripled from 0.9 million to 3.3 million (Strielkowski et al., 2016). According to the Social Market Foundation, only 12% of migrants from the EU states would qualify to move into the UK after Brexit. Introduction of such regulations that would cut down the number of migrants will definitely promote illegal immigration. This would in turn increase the burden on social amenities and other basic services such as hospitals and schools. Increased pressure on the nation's resources would lead to an economic downturn.

According to Tilford (2015), Brexit would have fundamental impacts on the European migration cycle. For instance, it would provide a better means for the state to control the inflow of immigrants from the member states of the EU to the UK. The main concern raised by most of the British citizens is that the Brexit would have a worse impact on their standards of living since their jobs and salaries would be at risk.

It is imperative to note that once Britain decides to close its doors to immigrants, then it will also be exiting the European market, which happens to be the largest economic block in the world. The UK must therefore allow free movement into the country so that it can fully explore the European market. Moreover, an influx of human resources is also one of the main factors that promote the nation's economic development. In addition to tak-

ing high-end professionalized jobs, immigrants also tend to accept job opportunities that UK natives would not undertake. This leaves a small gap for unemployment and increases the nation's productivity.

One of the main concerns that arise from Brexit is the fact that experts are yet to establish the overall change in the relationship between EU members. It is imperative to note that there will have to be a replacement for UK's membership as far as migration is concerned. For the best possible results, the nation would have to sign an agreement that would enable citizens from the union to move and work freely in the nation. This would serve as a suitable cooperation agreement that would still boost economic development in the regions. If the UK implemented such policies upon its exit from the EU, then maybe there would be a lower migration rate.

Dhingra et al. (2016) observe that if UK does not adopt migration agreements with EU states, then there would be adverse effects as far as free movement to the nation is concerned. Considering the fact that most of the individuals living and working in the nation are from EU member states, the results of any limitations would be extreme. If the nation decides to adopt a new set of policies that would instead focus on introducing admission requirements, then it would mean that immigration rules are similar for both EU and non-EU members.

If the same immigration rules applied to anyone who wanted to settle or work in the UK, then the number of immigrants would be cut down significantly. Under normal circumstances, non-EU citizens are assed in terms of their work qualification. This means that similar rules imposed on the EU states would limit the number of immigrants to the UK. Obtaining a legal permit to live and work there would be extremely hard since there would be increased competition. Irwin (2015) notes that most individuals migrate to the UK for work-related reasons. This places studies in the second place and family unification in the last. Other reasons account only for a small percentage of the immigrant population.

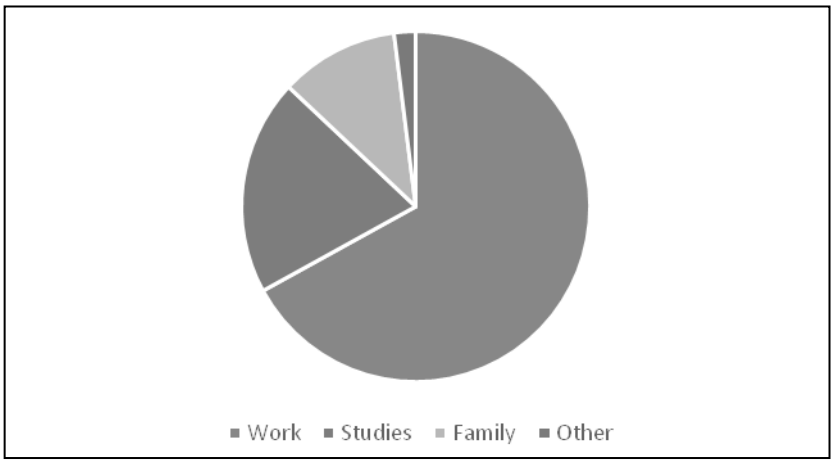

Chart 1: Graphical representation and reasons for moving to the UK
Source: National Statistics (2016)

Chart 1 above provides a graphical representation of the immigrant populations and their reasons for moving to the UK. The most frequently mentioned reasons include the following: work – 67%, studies – 20%, family – 11%, or other – 2%.

Over the recent past, concerns have been raised over the impact of increased immigration rates on jobs and unemployment in the UK. Many British citizens argue that immigrants increase the rate of unemployment in the nation, thereby increasing job competition in the nation. Studies have, however, shown that such an increase in the population increases the amount of goods and services consumed in the nation. This in turn leads to

an overall increase in production that reflects a rise in the country's revenue. The main advantage of unrestricted movement is that it supports free trade and cooperation among EU nations. This means that the countries are provided with a wide range of talents and skills, thereby enabling commercial growth.

Liddle (2014) notes that one of the main reasons behind these apprehensions is the accession of 8 Eastern Europe nations. This was probably the largest expansion for a union to date. Many EU members signed consents that imposed some restrictions on free movement. The UK, however, allowed for free movement into the nation for members of the A8 countries. This saw the highest number of immigrants to the country with an excess of over 650,000 citizens from Poland. Most of them took jobs as workers between 2004 and 2007. It was therefore believed that high immigration rates lowered the income levels in the employment sector.

This was just but a common perspective of the free market principles and as such most people did not know is that this did not apply to all sectors of the economy. Whereas some jobs require man power and manual work to be done, most call for knowledge, specialized training and a specific sets of skill that involve professionalism. A well-synchronized work environment would provide the best output for many industries. According to Jurado et al. (2013), most of these individuals come from other EU nations since the number is limited in the UK. In most cases, the skill-set required is not available from UK-born citizens and as such external workers are needed. This means that the benefits of immigration are far stretched and in most cases contribute to the development of UK's economy.

Implications for the UK's return migration

Currently, there are over a million British citizens living in European nations (Tilford, 2015) with some sources placing this number at about three million (e.g. Stielkowski et al., 2016). This means that they enjoy the rights imposed by the EU including the right to visit and work in the nation of their choice. They also have an equal access to both health and education systems in the member states. It is imperative to note that this will not be the same once the UK exits the EU. There are many uncertainties associated with this move. For instance, the member states of the union might decide to adopt and implement new laws regarding British immigrants. In addition to this, the laws may also affect those who are already living in their nations implying that they would be treated as foreigners.

The criteria to be used for British immigrants will be different in different European countries. The UK may formulate individual immigration agreements with each member state but the possibility of implementing such a policy would take years. This would mean that the member states could either decide to charge British citizens more upon entry to their nations, or impose tougher immigration rules.

The fate of British citizens who have attained the retirement age while in EU member states is also uncertain. For instance, after Brexit, they may no longer have the right stay in a nation of their choice. This would also mean that those individuals who have not secured permanent jobs in European nations would have to go back to the UK, since self-employment would not be considered in this case. Many of the member states will use Brexit as an excuse to depot any British citizen who breaks the law while in their country. This implies that the crime in question could either be trivial or serious. As a result, movement to such nations may be deterred, hindering economic cooperation and regional development.

Methodology and data

After 1994, the immigration in the UK increased because of the unemployment decline. Since, in the context of a stable unemployment rate and fast economic growth, the migration inflows increased in the UK. UK attracted high-skilled immigrants because of the increasing income inequality in the last few decades (Hatton and Williamson, 2005).

The economic reasons for migrating from Poland to the UK are: wage and output per capita differentials, consistent economic disparities between regions and unemployment differentials, as Glazar and Strielkowski (2010), Stojanov et al. (2011), or Strielkowski and Weyskrabova (2014) noticed. The economic integration of Poland in the UK in 2004 and the immediate labour market openness in the UK had an important impact on Polish immigrants.

We analyze the macroeconomic determinants of migrating from Poland to the UK since 2004. In this context, we will build a Bayesian Bridge regression model to select the immigration determinants of the Poles in the UK in the period 2004–2015. After Brexit, a decrease in the GDP and in the economic growth is expected (Boronska-Hryniewiecka, 2016; Chu; 2016). Boubtane et al (2015) forecasted a decrease in labour productivity after Brexit. These expected changes in the values of the macroeconomic variables that are linked to Poles migration will affect the number of Polish migrants in the UK.

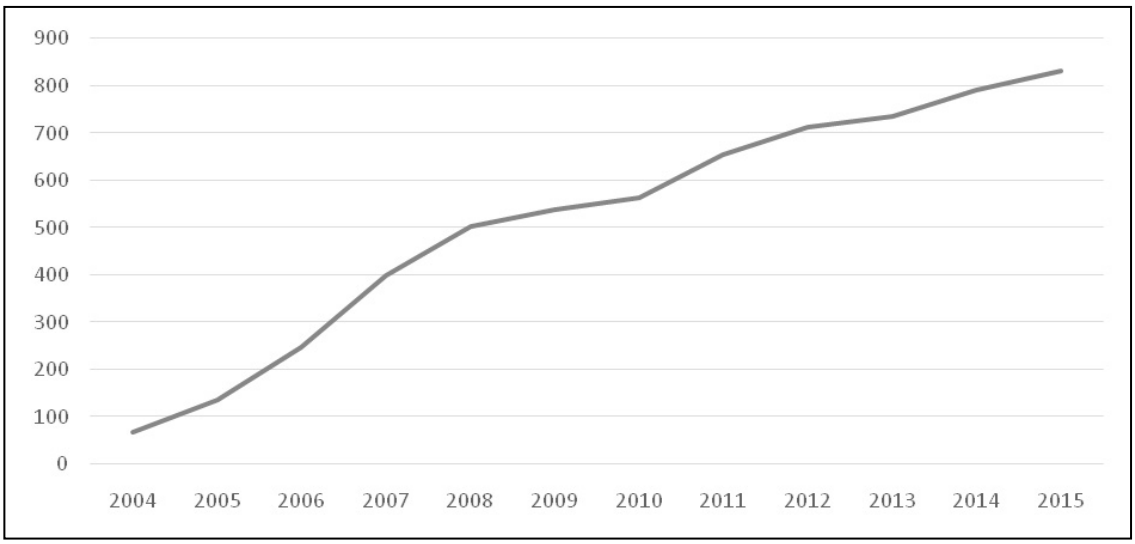

Chart 2: The number of Polish immigrants in the UK (2004–2015)
Source: Own results based on the Office for National Statistics (2016)

In the empirical model outlined in this paper, we consider a list of more potential determinants of migration from Poland to the UK in the period 2004-2015:

- Real GDP rate
- Unemployment rate
- Wage and salaried workers, total (% of total employment)
- Poverty gap at $1.90 a day (2011 PPP) (%)
- Health expenditure, total (% of GDP)
- Real effective exchange rate index (2010 = 100).

The data we employ in our model are provided by the World Bank and they refer to the UK's economy.

The traditional regression models could offer misleading results when empirical data are employed, because of the violation of the method assumptions (Chiabai et al. 2014). In this context, the Bayesian nonparametric approach is better as it constructs flexible models as an infinite mixture of regression models with minimum assumptions on data. The ridge regression linear model proposes estimates via shrinkage.

For some data series, $D_n = (X, y)$ with $X = (x_{ip})_{nxp}$ and $y = (y_1, \dots, y_n)^T$ and a conjugate normal-inverse gamma prior density to(β, σ^2), we have:

$$f(y|X,\beta,\sigma^2) = n_n(y|X\beta,\sigma^2 I_n) = \prod_{i=1}^{n} n(y|x_i^T\beta,\sigma^2)$$

$$\pi(\beta,\sigma^2) = n_p(\beta|m,\sigma^2 V)ig(\sigma^2|a,b) = nig(\beta,\sigma^2|m,V,a,b)$$

where:

$n_n(.\,|\mu,\Sigma)$ – probability density function (pdf) of the n-variate normal distribution;

$n(.\,|\mu,\sigma^2)$ – probability density function (pdf) of the uni-variate normal distribution;

ig(.|a,b) – probability density function (pdf) of the inverse gamma distribution (a represents the shape and b the rate, 1/b - scale);

$nig(\beta,\sigma^2|m,V,a,b)$ – probability density function (pdf) of the NIG distribution.

If joint prior distribution of (β, σ^2) follows a NIG distribution, in the marginal approach, β follows a Student prior distribution of mean m and covariance matrix $V1(\beta) = \frac{b}{a-1} V$ and 2a degrees of freedom. σ^2 follows an inverse-gamma prior distribution of mean $\frac{b}{a-1}$ and variance $\frac{b^2}{(a-1)^2(a-2)}$.

Results and implications

Bayesian ridge regression model is a Bayesian linear regression model of normal prior distribution $n_p(\beta|0, \sigma^2\lambda^{-1}I_p)$ for β, conditionally on σ^2. If (β, σ^2) has a prior normal inverse-gamma distribution $nig(\beta, \sigma^2|0, \lambda^{-1}I_p, a, b)$, the inferential procedures for Bayesian normal linear regression model are used in case of the ridge regression.

The ridge regression permits fast OLS estimation of the parameters, even if the number of covariates (p) is very large and the number of covariates is greater than the number of observations.

Using empirical data, we will compute the posterior probability that the standardized coefficient is within 1 standard deviation of 0 (PP1SD). If the value of this indicator is lower than 0.5, then the exogenous variable represents a significant predictor in the ridge regression. If PP1SD is less than 0.05, then that explanatory variable is a determinant for the number of Polish migrants in the United Kingdom.

Looking at the results our estimations presented in Table 1, one can see that the number of Polish migrant workers in the UK increased by almost 12 times in 2015 compared to 2004. One can deduce that the main reason for that is the Polish EU Accession in 2004.

Table 1: Marginal Posterior Summary Estimates for Bayesian bridge regression

Variable	Slope	PP1SD
Real GDP rate	-40.253	0.139
Unemployment rate	-60.953	0.162
Inflation rate	92.323	0.000
Wage and salaries	-206.450	0.000
Health expenditure	156.625	0.008
Real effective exchange rate index	93.602	0.013

Source: Own results

The empirical results based on Bayesian bridge regression indicated that all the considered variables were determinants of the migration from Poland to the UK. As expected, the increase in the unemployment rate and the increase in the health expenditure in the UK did not encourage too much the migration. Contrary to expectations, even if the real

GDP rate decreased in the context of global financial crisis, the Poles continued to choose the UK as destination country.

Conclusions and discussions

From the literature review, data analysis, empirical model results and implications presented above in this paper, it becomes quite clear that UK's exit from the EU (nicknamed Brexit by the media) might have adverse effects on migration. The process of withdrawal is not only complicated, but will also take many years to be finalized.

There are many unsettled issues with regard to labour migrants in the UK and UK citizens residing in the EU Member States. United Kingdom has always been an attractive place for the young EU citizens who wished to learn better English, experience the British way of leaving and to find jobs in catering, services, or academia. British academic sector (unlike for example Czech, Slovak, or Polish) has always been opened for foreigners which can be demonstrated on a very high percentage of foreign researcher or academics in UK universities and research institutions. And the flow was also going from the other side: for many elderly Brits, EU countries located in Southern Europe (Italy, Spain, Portugal) constitute favourite places of leisure and spending holidays. Both groups will suffer from the implications of Brexit.

Our empirical model revealed that the migrants in the United Kingdom (represented here by the sample of Polish migrants) were not attracted by the increases in wage and salaries, as they preferred to be employed even at lower wages than the minimum one, because of the high gap between salaries in the UK and Poland. The increase in the real effective exchange rate index attracted more immigrants. Even if the inflation rate increased and the price stability was affected, the Poles continued to come in the UK in a large number.

New agreements and policies would have to be negotiated between the UK and EU Member states. In addition to this, Brexit's impact on migration is uncertain implying most of the explorations are just speculations of what might happen. The UK legal system would have to make regular changes as far as migration is concerned. In the long run, the nation may be able to solve the issue of mass immigration at the expense of creating an economic downturn. All these are, however, uncertainties that are dependent on the turnout of Britain's future.

Литература/References

Bevir, M., Daddow, O. and Schnapper, P. 2015. Introduction: Interpreting British European Policy. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 53(1), 1–17.

Borońska-Hryniewiecka, K. 2016. A Win-Win Situation? What to Make of the EU-UK Deal. *PISM Strategic Files*, 3(84), 1–6.

Boubtane, E., Dumont, J.C. and Rault, C. 2015. Immigration and Economic Growth in the OECD Countries 1986-2006. *CESIFO Working Paper*, 5392.

The Economist. 2016. Brexit and immigration: Raising the drawbridge (2016). *The Economist* (http://www.economist.com/news/britain/21705870-hopes-cost-free-cut-european-union-migration-are-illusory-raising-drawbridge).

Čábelková, I., Strielkowski, W. and Mirvald, M. 2015. Business influence on the mass media: a case study of 21 countries. *Transformation in Business & Economics*, 14(1), 65–75.

Chiabai, A., Platt, S. and Strielkowski, W. 2014. Eliciting users' preferences for cultural heritage and tourism-related e-services: a tale of three European cities. *Tourism Economics*, 20(2), 263–277. doi: https://doi.org/10.5367/te.2013.0290.

Chu, B. 2016. *Post-Brexit Britain would need to keep migration high to prevent economic fallout*. *The Independent*, March 22.

Currie, S. 2016. Reflecting on Brexit: migration myths and what comes next for EU migrants in the UK? *Journal of Social Welfare and Family Law*, 1–6, 337–342.

Dhingra, S. and Ottaviano, G., Van Reenen, J., and Wadsworth, J. 2016. Brexit and the impact of immigration on the UK. *CEP Brexit Analysis paper CEPBREXIT05*.

Glazar, O. and Strielkowski, W. 2010. Turkey and the European Union: possible incidence of the EU accession on migration flows. *Prague Economic Papers*, 19(3), 218–235. doi: https://doi.org/10.18267/j.pep.373.

Hatton, T. J. and Williamson, J. G. 2005. What fundamentals drive world migration? pp. 15–38 / In: *Poverty, international migration and asylum*. Palgrave Macmillan UK (http://www.economist.com/news/britain/21695958-hostility-large-scale-european-union-migration-could-decide-referendum-let-them-not-come).

Irwin, G. 2015. Brexit: The Impact on the UK and the EU. *Global Council, London* (http://www.globalcounsel.co.uk/system/files/publications/Global_Counsel_Impact_of_Brexit_June_2015.pdf).

Janda, K., Rausser, G. and Strielkowski, W. 2013. Determinants of Profitability of Polish Rural Micro-Enterprises at the Time of EU Accession. *Eastern European Countryside*, 19, pp. 177–217. doi: https://doi.org/10.2478/eec-2013-0009.

Jurado, E. and Brochmann, G. 2013. *Europe's Immigration Challenge: Reconciling Work, Welfare and Mobility*. London: I.B. Tauris.

Liddle, R. 2014. *The Europe dilemma: Britain and the challenges of EU integration*.

MacShane, D. 2015. *Brexit: How Britain will leave Europe*. London: I.B. Tauris.

National Statistics. 2016. *International migration* (https://www.ons.gov.uk/people-populationandcommunity/populationandmigration/internationalmigration).

Stojanov, R., Strielkowski, W. and Drbohlav, D. 2011. Labour migration and remittances: current trends in times of economic recession. *Geografie*, 116(4), 375–400.

Strielkowski, W. and Čábelková, I. 2015. Religion, Culture, and Tax Evasion: Evidence from the Czech Republic. *Religions*, 6(2), 657–669. doi: http://dx.doi.org/10.3390/rel6020657.

Strielkowski, W., Tumanyan, Y. and Kalyugina, S. 2016. Labour Market Inclusion of International Protection Applicants and Beneficiaries. *Economics and Sociology*, 9(2), 293–302. doi: http://dx.doi.org/10.14254/2071-789X.2016/9-2/20.

Strielkowski, W. and Weyskrabova, B. 2014. Ukrainian labour migration and remittances in the Czech Republic. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 105(1), 30–45. doi: https://doi.org/10.1111/tesg.12052.

Tilford, S. 2015. Britain, immigration and Brexit. *CER Bulletin*, 30, 64–162.

DOI: 10.18522/2073-6606-2017-15-1-157-164

AN ECONOMIC IMPETUS FOR ENHANCING EMPLOYABILITY SUPPORT ACROSS HIGHER EDUCATION IN RUSSIA

Simon O'Leary,
PhD in Science & Management, Principal Lecturer,
Faculty of Business & Management, Regent's University London,
London, England,
e-mail: olearys@regents.ac.uk

Achieving economic development through the development of skills is a policy priority throughout Eastern Europe and Central Asia (International Labour Office, 2016a) and it is with the ILO that the Russian Federation's tripartite constituency of government, employers' and workers' organisations recently signed a new Programme of Cooperation (International Labour Office, 2016b). Continued improvements to general education are essential in the long-term while, for the short-term, higher education has a particularly important role to play as graduates take up managerial roles across the Russian Federation. This research focuses on just one aspect of that much broader initiative with the ILO, by addressing the issue of employability-related support for higher education students. While progress has already been made, with three Russian universities in the global employability rankings list, further international opportunities to collaborate with other universities exist through initiatives such as the Erasmus+ scheme in Europe, the Generation Study Abroad initiative in the USA and via the BRICS consortium of rapidly developing nations. These three options alone accommodate over 80% of the top-ranked universities worldwide for employability and such collaborations could help embed additional seeds of economic growth in Russia.

Keywords: *economy; employability; graduate; higher education; Russia*

JEL classifications: *I0, I12, J0, M0, 01*

TERRA ECONOMICUS ✧ 2017 Том 15 № 1

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СТИМУЛЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОДДЕРЖКИ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ТРУДОУСТРОЙСТВА В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

Саймон О'Лири,
PhD в области науки и менеджмента, старший преподаватель,
факультет бизнеса и менеджмента, Лондонский Университет Ридженгс,
Лондон, Англия,
e-mail: olearys@regents.ac.uk

Реализация экономического развития через развитие умений и навыков является приоритетом политики, проводимой в Восточной Европе и Цен-

© С. О'Лири, 2017

тральной Азии (International Labour Office, 2016a), и Международной организации труда, с которой трехстороннее представительство Российской Федерации, состоящее из представителей правительства, организаций работодателей и работников, недавно подписали новую Программу сотрудничества (International Labour Office, 2016b). Постоянное совершенствование общего образования имеет важное значение в долгосрочной перспективе, в то время как в краткосрочной перспективе особенно важную роль играет высшее образование, поскольку выпускники в Российской Федерации занимают управленческие должности. Данное исследование фокусируется только на одном из аспектов масштабной инициативы с участием Международной организации труда –вопросе содействия трудоустройству студентов высших учебных заведений. Тогда как определенный прогресс уже наблюдается – три российских университета вошли в глобальный рейтинг трудоустройства, – существуют дальнейшие возможности для международного сотрудничества с другими университетами посредством таких инициатив, как схема «Эразмус +» в Европе, инициатива «Поколение обучающихся за рубежом» в США и консорциум быстро развивающихся стран БРИКС. Только эти три варианта обеспечивают возможностями трудоустройства более 80% университетов, входящих в первые строчки рейтингов по всему миру, и такое сотрудничество может способствовать внедрению дополнительных источников экономического роста в России.

Ключевые слова: *экономика; возможности трудоустройства; выпускники; высшее образование; Россия*

Introduction

Facilitating economic growth through the development of skills amongst workers remains a policy priority throughout Eastern Europe and Central Asia (Strielkowski and Sanderson, 2013; Abrhám et al., 2015; International Labour Office, 2016a) and establishing effective and relevant programmes to support such aims is a critical factor in achieving success. The potential net benefits though are substantial with the prospect of economic growth, diversification of the economy, technological innovations and the creation of more and better jobs (Jiroudková et al., 2013). Some of the key challenges include establishing effective links between employers and education providers, and identifying the skills gaps that exist. The focus of this research is on exploring some of the potential enhancements that may exist in providing enhanced employability support for students at higher education levels in Russia, particularly through links with external organisations.

Employability-related initiatives in Russia

Russia has been working closely with the United Nations (UN) International Labour Office (ILO) to establish a variety of employability-related initiatives. The ILO was formed almost a century ago and is the only tripartite agency in the UN, bringing together governments, employers and workers' representatives from its nearly two hundred nation state members to set labour standards, develop policies and devise programmes that promote decent work for all. It is with the ILO that the Russian Federation's tripartite constituency, of government, employers' and workers' organisations, recently signed a new Programme of Cooperation (POC) for 2017-2020 (International Labour Office, 2016b) to help improve employments prospects and standards across the Russian Federation. General education has a key part to play in meeting these objectives in the longer term and, in the shorter term, to start progressing further towards economic development, higher education has a

particularly important role to play as university graduates take up management positions and roles of responsibility across the Russian Federation. The focus of this research is on just this one slice of that much broader POC initiative with the ILO, and addresses the issue of employability-related support for higher education students in the Russian Federation.

In a comprehensive review of the need for suitable skills to help achieve strong, sustainable and balanced economic growth across the Group-of-20 (G20) major economies (International Labour Office, 2010), it is made clear that education is the first priority and that stronger links need to be established between educators and the world of work. It is also highlighted that, to best match the capabilities of an individual with the needs of organisations, both educators and employers should work directly together to ensure relevancy. The report provides examples of such initiatives, including Russia's on-site training initiative for 85,000 graduates, highlighting that there are already steps underway at higher education levels in Russia that include external partnerships, study abroad, work experience and internships. Indeed, in its most recent report (International Labour Office, 2016c), it is emphasised that formal education is not the only way to develop capabilities and that, while such attributes may not be directly visible as qualifications, they can nevertheless be in place or developing, as illustrated in the case studies provided, including those from Russia.

Graduate Employability in Higher Education

Many of the stakeholders in higher education, especially governments, students and external organisations, stress the importance of graduate employability to higher education institutions. In the UK, The Higher Education Academy (2012) has responded by developing a definition of employability:

> "A set of achievements, skills, understandings and personal attributes that make graduates more likely to gain employment and be successful in their chosen occupations, which benefits themselves, the workforce, the community and the economy."

Such a definition provides the skeleton upon which employability-related initiatives can be added, making a higher education establishment aware how it can help enrich a graduate's career prospects and help satisfy the desires of the range of interested stakeholders.

In the higher education sector, the employability-related attributes of students are enhanced in various ways. This may be in the subject course materials themselves, in organisational placements of multiple types or in voluntary activities for example. Careers centres are also prevalent and their aim may be to help the students plan their personal development (Becket and Kemp, 2010; Bill and Bowen-Jones, 2010) or develop skills and other qualities (Maher, 2010). On skills, Andrews and Higson (2008) identify a selection of soft skills (such as reliability, coping under pressure, strategic planning, interactions, communications, confidence, self-management abilities and a willingness to learn) and hard skills (such as a relevant qualification, knowledge and expertise in particular subject areas, analytical and problem solving abilities). Specific learning objectives may also be targeted in an internships or organisational placement (Higson and Parkes, 2010) and, as an employment consultant, Bolles (2014) emphasises the importance in ensuring that such skills are transferable. Rae's (2010) research identifies recent evolutions in the desired graduate attributes and highlights the importance of teamwork, social awareness, ethics, sustainability, careful use of resources and feminine values. Developing such attributes is often far better achieved through experiences rather than simply through developing an understanding (O'Leary, 2015a) and hence the value of experiences outside of, or in addition to, the traditional degree content. To help support this, there is indeed a pronounced trend across higher education sectors to establish closer ties with external or-

ganisations across the private, public and third sectors (Young, 2014; Barnett, 2014; Kettle, 2013; Mourshed et al, 2012; Wilson, 2012) in the form of partnerships and collaborations of various types.

Such collaborations are often described using words such as placement, internship, project, enterprise and innovation and, although the details vary, each tends to aim to provide the student with an opportunity to experience the activities of an external organisation, whether that be in the private, public or third sector. Establishing such relationships was a key objective in the Wilson (2012) review and one of its recommendations was the formation of a National Centre for Universities and Business (NCUB) in the UK. Such collaborations are managed in several different ways across academia (Quality Assurance Agency, 2012); by an institutional central unit; in a faculty or departmental central unit; through specialist lecturers and other educators embedded into the curriculum; via the Careers service or its equivalent; or using student clubs or societies. Often it is a blend of all of these that contributes to the overall picture and the benefits of providing such employability-related support can be summarised in terms of the 3C's of Content, Capability and Character (O'Leary, 2012 and 2013); Content being the accumulation of relevant knowledge and information networks; Capability the direct application in a relevant employer context; and Character an attitude and ability to work alone and in teams.

University Employability Rankings

The most recent Global Employability University Survey, now published annually (Bothwell, 2016), highlights how several universities have risen up the rankings by enhancing their links with external organisations and establishing a variety of student experiences with those organisations. These initiatives may involve periods abroad, working in start-ups, internships, attending classes on entrepreneurship, working in teams upon return, preparing e-portfolios, guest speakers and discussions with alumni for example, and it is worth noting that they often also have preparatory sessions before such assignments.

Employers' satisfaction with higher education in their country varies internationally, but it is noteworthy that Russia is well-placed in Europe, alongside Switzerland, with only the UK being more highly ranked. Therefore, it is clear that Russia is already well placed with employers in Russia and, outside of Europe, bettered only in USA, Canada, India and Singapore. Nevertheless, Russia may be less well placed with international employers and so lessons can almost certainly be learnt from these others nevertheless.

A majority of employers highlight in the survey that it is important for universities to develop closer relationships with them, an inference being that this will help enhance its graduates' employability. Employers highlight three priorities when selecting graduates; their skills, their professional experience and their subject knowledge. Clearly the first two will be boosted from the links that the university establishes with external organisations and the third, although academic in nature, can also benefit as the potential application of such knowledge may become more apparent for the students involved. Interestingly, grades are ranked relatively lowly overall, although slightly higher in Asia Pacific than Europe or the Americas.

Employers have also developed a set of criteria that they use to select which universities they prefer to recruit from. Not surprisingly, their past experience with graduates of that university is the principal driver, and this is followed in its top-five criteria by the university's subject expertise, its international exposure, its reputation and its production of ready-to-work graduates.

The overall global ranking of universities for employability is illustrated in Table 1, with three Russian universities ranked; two in Moscow and one in Saint Petersburg.

Table 1. Global ranking of top universities on employability

Country	Universities in top 150		Region			
USA	39	26.0%	North America (47)	31%	Americas (49)	33%
Canada	6	4.0%				
Mexico	2	1.3%				
Brazil	2	1.3%	South America (2)	1%		
UK	12	8.0%	Western Europe (60)	40%	Europe (63)	42%
France	11	7.3%				
Germany	8	5.3%				
Switzerland	6	4.0%				
Netherlands	4	2.7%				
Sweden	4	2.7%				
Spain	3	2.0%				
Italy	3	2.0%				
Belgium	3	2.0%				
Denmark	2	1.3%				
Ireland	1	0.7%				
Norway	1	0.7%				
Finland	1	0.7%				
Austria	1	0.7%				
Russia*	3	2.0%	Eastern Europe (3)	2%		
China	7	4.7%	East Asia (23)	15%	Asia (28)	19%
Hong Kong	4	2.7%				
Taiwan	3	2.0%				
Japan	5	3.3%				
Korea	4	2.7%				
India	3	2.0%	South Asia (5)	3%		
Singapore	2	1.3%				
Australia	5	3.3%	Oceania (6)			4%
New Zealand	1	0.7%				
Israel	3	2.0%	Middle East (4)			3%
Saudi Arabia	1	0.7%				
	150		**Regions**			**100%**

*The three Russian universities in the global top 150 rankings are:
127 – Lomonosov Moscow State University.
142 – Saint Petersburg State University.
147 – Bauman Moscow State Technical University.

It is clear that pockets of best-practice exist around the world when it comes to producing graduates with suitable employability attributes. Indeed Russia itself has three of the top universities and much could possibly be learnt from their successes and plans for the future. Although Western Europe (40%) and North America (31%) account for the bulk of the list, the balance across each of these regions is changing, with Canada growing as USA declines for example. Also, Asia is rising rapidly, while Eastern Europe and the Middle East have established a notable presence.

Opportunities for Russia

There are several opportunities for Russian universities to enhance their graduates' employability attributes and so continue to rise up rankings such as these. As outlined in Table 2, three particular options appear to be worth exploring further; collaborations with universities in the USA, particularly as relationships potentially warm in the President Trump era, in Europe through the Erasmus+ scheme, and building further upon the more recent, though burgeoning, BRICS grouping, where collaborative opportunities may arise in Brazil, India, China and South Africa.

Table 2. Opportunities for Russian universities to enhance graduate employability

Potential collaborative groupings for Russia		
Grouping	**Universities**	**%**
USA in the President Trump era	39	26%
European Erasmus+ scheme	60	40%
BRICS (Brazil; Russia; India; China; South Africa)	22	15%
Total	**121**	**81%**

As an example of a collaborative structure (O'Leary, 2015b), the Erasmus scheme in Europe gives higher education students the opportunity to transfer abroad for a part of their degree programme, has been in place for over 25 years and has now been expanded into Erasmus+ to include a broader range of the youth population (European Union, 2016) in education, training and sport. An evaluation of its impact on graduate employability and internationalisation of higher education institutions (Brandenburg et al, 2014) concludes with several key findings; employability enhancement is one of the principal motivations for students; participants have better employability attributes than other students, are more flexible and mobile and are significantly less prone to periods of no employment; and employers are attracted to the skills developed, such as openness to new challenges, confidence and tolerance towards others. In the USA, the US Department of Education (2012) placed economic competitiveness as the principal driver for its international strategy, and higher education has focused its Generation Study Abroad initiative on enhancing graduate employability.

Conclusions

Although Russia faces several economic and other challenges at present, this research suggests that the quality of its graduates and their potential impact on the national economy in the medium and longer term is worth considering for further investment to help achieve future prosperity. Part of that objective may be addressed by the effective development of graduate attributes through establishing further links between universities and external organisations as a platform for the student experience. Such partnerships offer students an opportunity to develop their employability attributes and also offer employers the chance to assess potential recruits, as well as to tackle ongoing issues within their organisation. This can be of benefit to all parties involved; the employers, the students and their higher education institutions. Issues to consider when exploring the introduction of externally-focused initiatives include; embedding the initiative into the curriculum; considering delivery through a combination of academics and professionals; cross-faculty opportunities; finding collaboration partners; students working in groups and teams as well as individually; and the output required.

Opportunities to collaborate with other universities exist globally through, for example, the Erasmus+ scheme in Europe, the Generation Study Abroad initiative in the USA and via initiatives underway in the BRICS consortium of rapidly developing nations. These

three options alone house over 80% of the top-ranked universities worldwide for employability and such collaborations could help establish further seeds of economic growth in Russia, building further upon the foundations already established.

Литература/References

Abrhám, J., Bilan, Y., Krauchenia, A., and Strielkowski, W. 2015. Planning horizon in labour supply of Belarusian small entrepreneurs. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, *28*(1), 773–787. doi: https://doi.org/10.1080/1331677X.2015.1084238.

Andrews, J., and Higson, H. 2008. Graduate Employability, 'soft skills' versus 'hard' business knowledge: a European perspective. *Higher Education in Europe*, 33(4), 411–422 (http://www.immagic.com/eLibrary/ARCHIVES/GENERAL/JOURNALS/H081200A.pdf).

Barnett, R. 2014. *Conditions of Flexibility: Securing a more responsive higher education system*. York: Higher Education Academy (https://www.heacademy.ac.uk/conditions-flexibility-securing-more-responsive-higher-education-system).

Becket, N., and Kemp, P. 2010. *Enhancing graduate employability in business and management, hospitality, leisure, sport, tourism*. Newbury: Threshold Press (http://www.threshold-press.co.uk/education_books/catalogue.html).

Bill, K. and Bowen-Jones, W. 2010. Enhancing enterprise, entrepreneurship and employability through PDP / In: Becket, N., and Kemp, P. 2010. *Enhancing graduate employability in business and management, hospitality, leisure, sport, tourism*. Newbury: Threshold Press (http://www.threshold-press.co.uk/education_books/catalogue.html).

Bolles, R. 2014. *What Color is Your Parachute? 2014: A Practical Manual for Job-Hunters and Career-Changers*. New York: Ten Speed Press, Crown Publishing (http://www.amazon.com/What-Color-Your-Parachute-2014/dp/1607743620).

Bothwell, E. 2016. Employability; which university is doing the best by its students? World University Rankings. *Times Higher Education* (https://www.timeshighereducation.com/features/employability-which-university-is-doing-the-best-by-its-students & https://www.timeshighereducation.com/carousels/global-employability-university-ranking-2015-results).

Brandenburg, U., Berghoff, S. and Taboadela, O. 2014. *The Erasmus Impact Study: Effects of mobility on the skills and employability of students and the internationalisation of higher education institutions*. Luxembourg: Publications Office of the European Union (http://ec.europa.eu/education/library/study/2014/erasmus-impact_en.pdf).

European Union. 2016. *Erasmus+ Programme Guide, following Regulation (EU) No. 1288/2013 of the European Parliament and of the Council of 11 December 2013 establishing Erasmus+*. Brussels (http://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/sites/erasmusplus/files/files/resources/erasmus-plus-programme-guide_en.pdf).

Higher Education Academy. 2012. Pedagogy for employability. *Higher Education Academy*. York (https://www.heacademy.ac.uk/workstreams-research/themes/employability/models-and-definitions).

Higson, H. and Parkes, E. 2010. Preparing Aston Business School students for placement / In: Becket, N., and Kemp, P. 2010. *Enhancing graduate employability in business and management, hospitality, leisure, sport, tourism*. Newbury: Threshold Press (http://www.threshold-press.co.uk/education_books/catalogue.html).

International Labour Office. 2010. *A Skilled Workforce for Strong, Sustainable and Balanced Growth, A G20 Training Strategy*. Geneva.

International Labour Office. 2016a. *Eastern Europe and Central Asia, Employment, Skills and Employability*. Geneva (http://www.ilo.org/moscow/areas-of-work/employment/WCMS_249131/lang--en/index.htm).

International Labour Office. 2016b. *ILO, Russian Federation Sign New Cooperation Accord, Set Key Priorities*. Eastern Europe and Central Asia, Press room, Press Release 21 No-

vember. Geneva (http://www.ilo.org/moscow/news/WCMS_535498/lang--en/index.htm).

International Labour Office. 2016c. *Understanding the potential impact of skills recognition systems on labour markets: Research report*, Jiří Braňka, Skills and Employability Branch. Geneva.

Jiroudková, A., Rovná, L., Strielkowski, W., Slosarcík, I. 2015. EU Accession, Transition and Further Integration for the Countries of Central and Eastern Europe. *Economics & Sociology*, 8(2), 11–25.

Kettle, J. 2013. Flexible Pedagogies: Employer engagement and work-based learning. *Higher Education Academy*. York (https://www.heacademy.ac.uk/system/files/resources/ee_wbl_report.pdf).

Lord Young. 2014. *Enterprise for All: The relevance of enterprise in education*. London (https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/338749/EnterpriseforAll-lowres-200614.pdf).

Maher, A. 2010. Embedding employability in the curriculum: Enhancing students' career-planning skills / In: Becket, N., and Kemp, P. 2010. *Enhancing graduate employability in business and management, hospitality, leisure, sport, tourism*. Newbury: Threshold Press (http://www.threshold-press.co.uk/education_books/catalogue.html).

Mourshed, M., Farrell, D. and Barton, D. 2012. Education to Employment: Designing a system that works. *McKinsey Quarterly*. New York: McKinsey & Company (http://mckinseyonsociety.com/downloads/reports/Education/Education-to-Employment_FINAL.pdf).

O'Leary, S. 2012. Impact of Entrepreneurship Teaching in Higher Education on the Employability of Scientists and Engineers. *Industry and Higher Education*, 26(6), 431–442 (http://www.ingentaconnect.com/content/ip/ihe/2012/00000026/00000006/art00003).

O'Leary, S. 2013. Collaborations in Higher Education with Employers and Their Influence on Graduate Employability: An Institutional Project. *Enhancing Learning in the Social Sciences*, 5(1), 37–50 (http://www.tandfonline.com/doi/full/10.11120/elss.2013.05010037).

O'Leary, S. 2015a. Integrating employability into degree programmes using consultancy projects as a form of enterprise. *Industry and Higher Education*, 29(6), 459–468 (http://www.ingentaconnect.com/content/ip/ihe/2015/00000029/00000006/art00004).

O'Leary, S. 2015b. Economic governance and enterprise-related activities in higher education, *Economics and Sociology*, 8(2), 143–153 (http://www.economics-sociology.eu/files/ES_8_2_0__Leary.pdf).

Quality Assurance Agency. 2012. Enterprise and entrepreneurship education: Guidance for UK HE providers. Gloucester (http://www.qaa.ac.uk/en/Publications/Documents/enterprise-entrepreneurship-guidance.pdf).

Rae, D. 2010. Universities and enterprise education: Responding to the challenges of the new era. *Small Business and Enterprise Development*, 17(4), 591–606 (http://eprints.lincoln.ac.uk/3680/1/JSBED.new_era_paper.pdf?origin=publication_detail).

Strielkowski, W., Sanderson, M. 2013. Structural channels for Ukrainian labour migration in the Czech Republic. *Trames*, 17(3), 313–324.

US Department of Education. 2012. *Succeeding globally through international education and engagement: International Strategy 2012–16*. Washington (https://www2.ed.gov/about/inits/ed/internationaled/international-strategy-2012-16.pdf).

Wilson, T. 2012. *A Review of Business-University Collaboration*. London (https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/32383/12-610-wilson-review-business-university-collaboration.pdf).

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

TERRA ECONOMICUS
(ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ)

2017

Том 15

Номер 1

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: 15.03.2017. Подписано в печать: 20.03.2017
Выход в свет: 25.03.2017
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 № 80. С. 165
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.