



ISSN 2073-6606
e-ISSN 2410-4531

TERRA ECONOMICUS

15
ТОМ

2017

2
номер

TERRA ECONOMICUS

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

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

До 2009 г. — Экономический вестник
Ростовского государственного университета

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

Учредитель: Южный федеральный университет

Главный редактор Мамедов О.Ю.

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

Редакционная коллегия:

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

Редакционный совет:

- Овчинников В.Н., председатель, доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Алешин В.А., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Архипов А.Ю., доктор экономических наук, профессор, директор Высшей школы бизнеса Южного федерального университета, Россия
- Белокрылова О.С., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- Боровская М.А., доктор экономических наук, профессор, ректор Южного федерального университета, Россия
- Валентинов В., доктор экономических наук, Лейбниц-институт аграрного развития в странах с переходной экономикой, Германия
- Вольчик В.В., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия
- 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
- Эллан М.Дж., почетный профессор Амстердамского университета, Нидерланды

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

Адрес учредителя:

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

Адрес редакции:

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

TERRA ECONOMICUS

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

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

Editor in Chief Mamedov O.Yu.

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

Editorial Board:

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

Editorial Staff:

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

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

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

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

Founder's mailing address:

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

Editorial office:

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

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

Date of registration: 16th January, 2009.

Registration certificate PI № FS77-34982

Founded: 2003

Quarterly Journal

Subscription index in «Rospechat»

catalogue: 81958

СЛОВО РЕДАКТОРА

Мамедов О.Ю. Социогуманитарная междисциплинарность: голографична
ли сумма одногранников? 6

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Ханин Г.И. Магнаты современной российской экономики
во второй половине 90-х гг. и в 2000-е гг. 18

Балацкий Е.В. Эффект Пикетти: комментарий к новой концепции 40

Гольдшмидт Н., Невский С.И., Супян Н.В. Теория и практика
политики порядка в социальном рыночном хозяйстве ФРГ 57

ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Кадочников Д.В. Российская Федерация и Китайская Народная
Республика: общее и особенное в межбюджетных отношениях
центральных и региональных властей 76

Малкина М.Ю., Овчинников В.Н., Горбунова М.Л. Взаимодействие
Китая с российскими регионами в сфере прямых инвестиций
и во внешней торговле 93

Разминене К., Тваронавичене М. Экономическая глобализация
и её влияние на развитие кластеров 109

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Вольчик В.В., Посухова О.Ю. Реформы в сфере образования
и прекариатизация учителей 122

EDITORIAL

- Mamedov O.Y.** Interdisciplinary research in socio-economic and humanitarian fields: is the sum of the single-sided figures a multi-faceted one? 6

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

- Khanin G.** Russia's magnates in the second half of the 1990s and in 2000s 18
- Balatsky E.V.** The effect of Piketty: a comment to new concept 40
- Goldschmidt N., Nevskiy S., Supyan N.** Theory and practice of the Ordnungspolitik in the social market economy in Germany 57

TRENDS FOR THE WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT

- Kadochnikov D.** Russian Federation and People's Republic of China: similarities and distinctions in the fiscal relations between central and regional authorities 76
- Malkina M., Ovchinnikov V., Gorbunova M.** Interaction between China and the Russian regions in the area of direct investment and foreign trade 93
- Razminienė K., Tvaronavičienė M.** Economic globalization and its impacts on clustering 109

CHALLENGES FOR THE FIELD OF EDUCATION

- Volchik V., Posukhova O.** Education reforms and precariatization of school teachers 122

СОЦИОГУМАНИТАРНАЯ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОСТЬ: ГОЛОГРАФИЧНА ЛИ СУММА ОДНОГРАННИКОВ?

Октай МАМЕДОВ,

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

Тенденция к мировой глобализации придает одновекторность всем, большим и малым, трендам в современном обществе. В сфере науки глобализация породила феномен междисциплинарности, приход которого знаменует качественный скачок в производстве, переработке и присвоении социального знания. Предметную особенность междисциплинарности придает то обстоятельство, что она заявила о себе в эпоху доминирования креативного знания.

Появление междисциплинарности застало социальные науки врасплох: еще продолжаются дискуссии об их предмете, еще размышляют о методах социального познания, еще сомневаются в допустимости привнесения в социальный инструментарий математических и психологических приемов, а междисциплинарность уже переключает внимание на ряд новых вопросов.

Междисциплинарная реорганизация общественнознания охватила научный мир, преодолевая отраслевую разобщенность социального знания. Именно поэтому новейшие американская, европейская, японская, китайская науки представлены сегодня межотраслевыми структурами – будущей доминирующей формой социологии. Междисциплинарность завоевывает общественнознание потому, что социальные проблемы по своей природе всегда являются междисциплинарными.

Значительное внимание в статье уделяется противоречивым последствиям разделения труда в сфере науки.

Междисциплинарность трактуется не только как гносеологическая, но и как онтологическая категория, что снимает ограниченность ее трактовки только рамками теории познания, ориентируя на поиск адекватных природе междисциплинарности онтологических объектных структур. При таком подходе интеграция различных отраслей социального знания превращается для общественнознания в своеобразный пропуск в «экономику знания».

Развитие междисциплинарного подхода в российском общественнознании сегодня сдерживается тремя моментами.

1. Приход междисциплинарности не отменяет, но актуализирует объективную субординацию различных отраслей социального знания. Установленный великими обществоведами XIX в. приоритет экономического знания сохраняет свою силу и спустя два века. А это означает, что теоретико-методологическими основами всех междисциплинарных социальных исследований могут выступить только методологические и теоретические достижения именно экономической науки.

2. Междисциплинарность обычно трактуется как феномен познания. Но для самой междисциплинарности главный вопрос в другом – существует ли в объективной социальной реальности нечто такое, что может быть понято только в рамках междисциплинарного подхода? Если – «да», то междисциплинарность получает объективные основания.

3. Российский социум уже длительный исторический период не имеет возможности развиваться естественным образом, поскольку господствующие идеологические соображения искусственно сужают поле выбора альтернатив его движения. В этих условиях начинают деформироваться и социальные процессы, а общественная динамика приобретает попятный характер: отказ от открытой экономики, отказ от курса на глобализацию при одновременном признании приоритета архаичных ценностей и неэффективных форм социальной организации. Поэтому особую значимость приобретает вопрос о возможности и плодотворности применения междисциплинарного подхода к деформированным социальным процессам.

Ключевые слова: междисциплинарность в социальной науке; разделение труда в сфере научного творчества; специализация социального знания

INTERDISCIPLINARY RESEARCH IN SOCIO-ECONOMIC AND HUMANITARIAN FIELDS: IS THE SUM OF THE SINGLE-SIDED FIGURES A MULTI-FACETED ONE?

Oktay MAMEDOV,

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

The trend towards globalization demonstrates a one-vector approach to more or less significant trends in modern society. In the field of science, globalization has generated the phenomenon of "interdisciplinarity", which marks a qualitative leap in the production, processing and appropriation of social knowledge. Interdisciplinarity is associated with the era of the domination of creative knowledge. There are ongoing discussions on the subject and methodology of social science, on incorporation of mathematical and psychological techniques into social knowledge; interdisciplinarity emphasizes a number of new issues at that. The newest American, European, Japanese, Chinese sciences are represented today by inter-branch structures – the future dominant form of sociology. The main cause is that social problems are by their nature always interdisciplinary ones. Much attention is paid in this article to the contradictory consequences of the division of labor in the sphere of science. Interdisciplinarity is interpreted not only as an epistemological, but also as an ontological category, which requires finding the objective structures adequate to the "interdisciplinary" nature. Integration of various branches of social knowledge is transformed for social science into a kind of a pass into the "knowledge economy". Today, the development of an interdisciplinary approach in Russian social science is constrained by three points:

1. Interdisciplinarity does not cancel, but makes the objective subordination of various branches of social knowledge more important. Established by the great social scientists of the XIX century, the priority of economic knowledge remains valid for two centuries. This means that the theoretical and methodological basis for all interdisci-

plinary social studies can only come from the methodological and theoretical achievements of economics.

2. Interdisciplinarity is usually interpreted as a phenomenon of cognition. But for the interdisciplinarity as such, the main question is, whether there is something in the objective social reality that can be understood only in the framework of an interdisciplinary approach? If this is so, then objective and reasonable grounds exist for the interdisciplinary approaches.

3. For a long historical period, the Russian society had no an opportunity to develop in a natural way, because the dominant ideology artificially narrowed the scope of available alternatives. Under these conditions, social processes are beginning to deform, and retrograde social dynamics occur. Therefore, the issue of the possibility and fruitfulness of applying an interdisciplinary approach to deformed social processes becomes particularly important.

Keywords: *interdisciplinarity in social science; division of labor in the field of scientific creativity; specialized social knowledge*

JEL classifications: *A12, A20, B40*

1. ПРЕДПОСЫЛКА МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОСТИ ТЕОРИИ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ

Объективный мир развивается по непредсказуемой траектории. Эта непредсказуемость вырастает из того, что случайность временами одерживает верх над закономерностью. Но чем сложнее исследуемый уровень объективного мира, тем чаще случайность «корректирует» закономерность. На предельном же уровне сложности – в движении общественной жизни – случайность уже на равных соперничает с закономерностью. Вот почему здесь случайность все чаще притворяется закономерностью, а закономерность принимает видимость случайности.

Степень социальной сложности многократно превышает степень природной сложности. Это значит, что в каждый новый временной момент общество переходит в иное качественное состояние, будучи (по Марксу) «кристаллом», постоянно находящимся в изменении и готовым к этим изменениям. Поэтому для раскрытия, например, природы атмосферных молний достаточно изучить одну из них, тогда как каждая «социальная молния» порождается уникальной, только ей присущей, причиной. Это значит, что механизм социальной молнии всегда остается до конца неразгаданной тайной. В этом и состоит интрига выявления исторической истины – новое время «сканирует» ранее установленную истину сквозь призму нового социального напряжения, высвечивая те грани, которые прежде оставались «в тени», хотя это теневое состояние не означало их отсутствия.

Междисциплинарная драма развития социальной науки предопределена объективной сложностью изучаемых ею социальных процессов (Callard & Fitzgerald, 2015; Miller, 1982; Holm et al., 2012). Ситуация усугубляется тем, что истоки этой драмы порождены феноменом «общественного разделения труда», открытие и анализ которого составили эпоху в становлении социальной науки.

2. РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА: ЧТО ХОРОШО ДЛЯ ЭКОНОМИКИ, – ПЛОХО ДЛЯ НАУКИ

Пиетет обществоведов перед универсальной эффективностью общественного разделения труда оправдан: начинаясь как половозрастное, оно переросло в территориальное, межгосударственное, техническое, профессиональное и потоварное разделе-

ние. Неудивительно, что Адам Смит в своем главном сочинении официально объявил общественное разделение труда основным инструментом прогрессивной динамики экономики. Но сегодня, ирония судьбы, – этот самый фундаментальный социальный институт фактически полузабыт (даже экономистами).

И – напрасно: экономика, как система объективно возникающих и потому необходимых социально-производственных связей, есть лишь следствие реализации общественного разделения труда. А это означает, что только доказательство включенности того или иного вида труда в общую систему их сосуществующих видов является единственным аргументом признания за данным видом труда политико-экономической природы. Не менее важно изучать и динамику системы общественного разделения труда, которая всегда свидетельствует о качественных преобразованиях экономики (посредством отмирания традиционных и возникновения новых видов труда). И в той мере, в какой происходит обновление базовых элементов общественного разделения труда, в той же мере мы получаем свидетельство о формировании новых противоречий и движущих сил экономики.

*

Но вот что удивительно, – разделение труда, доказавшее свою эффективность в организации реальной экономики, оказалось роковым для организации научных социальных знаний. То, что в системе экономики стало универсальным инструментом роста эффективности труда (специализация), в системе науки ведет к обеднению методов социального познания.

Разные последствия разделения труда в экономике и науке объясняются тем, что в экономике существуют мощные компенсаторы обособления (в виде кооперации), а вот в науке такой компенсатор отсутствует. Он мог бы быть представлен междисциплинарностью, но институциональному оформлению последней уже много десятилетий препятствует «разъединительный» вектор организации научной деятельности (Соловьев, 2013) в нашей стране, – и в советский период, да и сейчас.

3. «ПРЕДНАУЧНЫЕ» ЭЛЕМЕНТЫ НАУКИ

Столь же негативным оказалось для социальных наук их полуофициальное деление на «прикладные» и «теоретические», причем в числе последних обычно оказываются «малозначимые» (на взгляд технократов) знания – экономика, история, социология, право и политология. Такое отношение к социальным наукам обрекает общество на чиновничий произвол, на конъюнктурное управление сложнейшими социальными процессами, на деформацию всей надстройки общества. Между тем для общества в равной мере значимы все отрасли современного знания – и естественные, и технические, и социогуманитарные, и ни одна из них не имеет большей или меньшей важности для общества, а все фундаментальные открытия совершаются, как правило, на «стыке» разных наук (Междисциплинарность как тенденция..., 2014).

И вот результат пренебрежения социальными знаниями: о недопустимости научно-технического отставания российского производства от мирового говорится чуть ли не ежедневно, а вот о более опасном отставании в социальных науках постоянно забывают. Между тем для достижения социальной гармонии рекомендации как раз таки социальных наук гораздо важнее, чем технических. Вот почему российское общество до сих пор не отдает себе отчет в том, что гражданский мир – лучше гражданской войны; что инновационное создание новых конкурентоспособных материальных, социальных и духовных ценностей – профессиональная компетенция массового предпринимательства; что «государство для человека» – эффективнее, чем «человек для государства».

Получается, что социальное невежество чиновников оборачивается для общества не просто дополнительными, а чаще всего – непоправимыми социальными из-

держками. Но для получения таких рекомендаций должна быть найдена и реализована специфическая научная инфраструктура – междисциплинарные исследования, которые предполагают использование сквозных организационных принципов (Miller, 1981, p. 10). В настоящее время это действительно самый слабый в институциональном отношении момент для развертывания междисциплинарных исследований по всему диапазону современных социальных наук.

Более того, существует «всеобщий закон развития науки», согласно которому экспериментальные поиски и их концептуальные обобщения являются неотъемлемым элементом любой науки, и эти поиски и обобщения всегда предшествуют эффективным практическим рекомендациям, а оплата отмеченных поисков и экспериментов входит обязательным элементом в затраты на содержание данной научной отрасли. В условиях перехода к междисциплинарному знанию величина таких затрат объективно возрастает: «вместо того чтобы сосредоточиться на одном аспекте мира, межпредметные проекты должны генерировать набор совместимых гипотез в структуре исследований на разных уровнях проблемы. Синтезирование этих элементов в единый подход предполагает возможность разработки общего метатеоретического языка, который объединяет отдельные сведения, методы, инструменты и концепции, чтобы создать синтетическое единство» (Pedersen, 2016).

Те, кто желает платить только за эффективные практические рекомендации, должны, наконец, понять, что вся современная цивилизация выросла из казавшихся ненужными и смешными раздумий и опытов. Как же трудно объяснить это тем, у кого есть деньги, но кто пребывает вне науки, что они обязаны оплачивать все без исключения, а не только «практические», результаты науки. Вся история мировой науки демонстрирует, что экономия на теоретических размышлениях – самая расточительная экономия, ибо «упущенная выгода» может оказаться роковой. Неужели драматические уроки российской науки в XX в. ничему не научили тех наших начальников, от которых зависит ее финансирование?

*

Но в реальности ситуация еще сложнее: при слабой теории и отсталой методологии наука не в состоянии выдавать сильные эффективные практические рекомендации (Уланская, 2011). Поэтому экономия на теоретико-методологических разработках обрекает на слабость не только теоретический отдел национальной науки, но и ее прикладной отдел, от которого и ждут практических рекомендаций. Со временем недофинансирование того, что у чиновников считается «заумной блажью», поражает уже весь организм науки, оборачиваясь сначала ее теоретической отсталостью, а затем и прикладной немощью.

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОСНОВАНИЕ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОСТИ

Существует еще одна, не всегда осознаваемая, актуальность рассматриваемой темы: в соответствии с научной, а не конъюнктурной, субординацией различных отраслей социального знания экономическая теория занимает место его общего теоретико-методологического основания (см.: Мосолова, 2008). Это придает методологическим проблемам экономической науки особую – междисциплинарную (общенаучную) значимость. В научной практике (а она всегда междисциплинарна¹) это означает только одно: насколько развита методология и теория экономической науки, настолько же задана высота, которую в состоянии достичь все иные, «над-экономические» социальные дисциплины. Но тогда мы вправе зафиксировать удивительный внутринаучный феномен – междисциплинарную зависимость социальных наук: слабость методологии экономической науки предопределяет слабость всего российского обществознания.

¹ В настоящее время проблема междисциплинарности уже осознается как особое и самостоятельное направление научных исследований, см., напр.: (Лаптева, 2011; Агзамов, 2011; Иванов, Винник, 2012).

«Междисциплинарный подход должен стимулировать людей задавать вопросы и решать такие проблемы, которые никогда не обнаруживались при традиционных подходах. Но она также может решить старые проблемы, особенно те, которые не поддаются анализу в рамках традиционных подходов (...) Междисциплинарная наука занимает больше времени, чем обычные проекты, и это делает их более дорогими»².

*

Экономическое основание социогуманитарной междисциплинарности³ объясняется тем, что экономическая наука занимает в системе социальных знаний место, аналогичное месту физики в системе естественнонаучных знаний. Все остальные социальные науки в основном манипулируют сознанием (индивидуальным, групповым, общественным), тем, что в голове у человека, часто подправляя содержание этой головы, а иногда и сами устраивая в ней разруху. Только экономическая наука не выводит мир из головы человека, а, напротив, объясняет поведение, мотивы и содержание головы совокупным воздействием не зависящего от головы человека реального мира. Только экономическая наука нацелена на выявление и изучение объективных противоречий, на исследование противоборствующих экономических интересов, на познание объективного устройства общества, а не на интеллектуальные пассажи вокруг его «интеллектуально-лигильного» строения.

*

Междисциплинарная природа исторических процессов не позволяет рассматривать междисциплинарный аспект как «частное дело» исследователя: захочет – вспомнит о нем, нет – и так сойдет. С такой недооценкой междисциплинарности согласиться невозможно: междисциплинарность не является гносеологическим излишеством, а включена в естественную ткань научного социального исследования⁴. В результате мы должны признать, что междисциплинарность выступает обобщенным императивом научности социогуманитарного знания, а значит, и новым, самостоятельным критерием научного уровня такого знания.

*

Специалистам хорошо известно, что традиционно недооцениваемая сфера российской экономической науки – ее теоретико-методологическое состояние – сегодня носит характер «хронического недомогания». И это «недомогание» способно обернуться парадоксальными, но фундаментальными, и пока еще плохо понимаемыми последствиями для всей методологии социального познавательного процесса. Прогноз таких последствий – главное практическое направление междисциплинарных исследований итогов для отечественной социогуманитарной науки первых десятилетий «постсоветской эпохи».

5. МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОСТЬ: ОТ ПРЕДМЕТА – К ОБЪЕКТУ!

Любая наука остается таковой до тех пор, пока находится в логическом пространстве ее осеобразующих («предметно-методных») координат. Стоит ей выбиться из контекстного притяжения этого логического пространства, как она теряет необходимые (предметные) признаки данной отрасли научного знания.

² См.: Mind meld – Interdisciplinary science must break down barriers between fields to build common ground (<http://www.nature.com/news/mind-meld-1.18353>).

³ Как отмечает Хейди Ледфорд, впервые термин «междисциплинарный подход» зафиксирован Оксфордским словарем английского языка в 1937 г.; в США с 2004 по 2012 г. была принята и реализована программа стимулирования междисциплинарных исследований; в зарубежных университетах формируются междисциплинарные поисковые команды; зона междисциплинарной турбулентности захватила и научные журналы: в междисциплинарной публикации – около $\frac{1}{3}$ инодисциплинарных ссылок; и особо автор отметил, что междисциплинарные исследования особенно привлекательны для тех, кто недостаточно хорош, чтобы сделать что-то в своей собственной сфере (Ledford, 2015).

⁴ Интересный статистический материал относительно динамики масштабов междисциплинарных публикаций по различным направлениям современной науки см.: Noorden, 2015.

Что означает «междисциплинарность» в гносеологическом смысле⁵?

Поскольку каждая научная дисциплина дифференцируется на основе обособления некой реальной грани, составляющей существенную характеристику социума, то – чем одностороннее, тем «абстрагированнее» изучаемая данной наукой названная грань.

Следуя «предметно-методной» трактовке научной социальной дисциплины, мы вправе предположить, что поверхностное понимание междисциплинарности сводится к ее осознанию как механической совокупности «предметных односторонностей» – главного достояния каждой социальной науки. Другими словами, «рецепт» изготовления примитивно понимаемой междисциплинарности: к предметной грани экономической науки добавляем предметную грань социологии, к полученным двум граням добавляем предметную грань политологии, и так далее, а затем пытаемся «усесться» на эти острые грани. Только вряд ли сумма предметных односторонностей способна полноценно отразить многогранность социального бытия. И причиной этому будут не гносеологические (предметно-методные) затруднения, а онтологические.

*

На первый взгляд, «междисциплинарность» – это гносеологическая категория, абстракция, уникальный методический прием, способствующий эффективности познавательного процесса. Поэтому, если оставаться в логических границах такого «познавательного» понимания междисциплинарности, то все силы уйдут на ее категориальную характеристику.

Нам же представляется, что основное внимание должно быть сконцентрировано не на гносеологическом, а на онтологическом аспекте междисциплинарности. Для этого вопрос должен быть поставлен шире познавательных рамок: а существует ли в объективной социальной реальности нечто, что может быть понято только в рамках междисциплинарного подхода? Есть ли в этой реальности тот элемент социального бытия, который выражает «междисциплинарность» не только на стороне «предмета», но прежде всего – на стороне «объекта»⁶? Если говорить совсем упрощенно, то можем ли мы указать на тот фрагмент социальной системы, который объектно представляет то, что мы понимаем под «междисциплинарностью», и который получает предметную фиксацию благодаря особой категории – «междисциплинарность»?

Чтобы стать полноценной, а не условной, научной категорией, междисциплинарность должна вести двойное бытие – «реальное» (объектное) и «отражательное» (предметное). Если же онтологического бытия междисциплинарности не имеется, то она ведет исключительно гносеологическое существование, превращаясь в одно из искусственных отражений социальной реальности.

По нашему мнению, в социальной системе междисциплинарность существует как ее реальный элемент – в виде формирования, реализации и развития тех устойчивых социальных процессов, адекватное рациональное отражение которых невозможно вне междисциплинарного подхода. Но в этом случае мы можем сделать исключительно важный вывод: не междисциплинарный подход вытекает из интеграции сложившихся научных социальных дисциплин, а, напротив, – это научные дисциплины «родом» из междисциплинарности (подобно тому как сначала философия объединяла все науки, и только со временем каждая отрасль социального научного знания «отпочковалась» от философии, чтобы позже их единство вновь возникло, но уже – как осознанная «междисциплинарность»). Поэтому в известном смысле и в известной мере каждый обществовед изначально является «междисциплинаристом».

Наконец, следует осознать, что реализация императива междисциплинарности требует, чтобы каждая наука прошла свой отрезок пути, соответствующим образом модифицируя предмет и метод данной дисциплины (см.: Guerreiro, 2016).

⁵ Об актуальности развития междисциплинарных исследований см.: (Viseu, 2015; Pape, 2013).

⁶ В настоящее время уже оформилось значительное число междисциплинарных научных дисциплин, исследующих «междисциплинарные» по своей природе социальные процессы, – см., напр.: (Шалгымбаев, Сармурзина, 2004; Нестеров, Мальчукова, 2008; Касавин, 2010).

6. ВОЗМОЖЕН ЛИ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД К ДЕФОРМИРОВАННЫМ СОЦИАЛЬНЫМ ПРОЦЕССАМ?

Обществознание вынужденно движется по извилистому фарватеру, поскольку в этой дисциплине всегда присутствуют дополнительные осложнения в виде влияния особых интересов различных социальных групп. И эти группы крайне субъективно относятся к установлению объективных причин истинных мотивов поведения участников социальных процессов.

Более того, российский социум уже длительный исторический период не может развиваться естественным образом, поскольку господствующие идеологические соображения искусственно сужают поле выбора экономических, социальных и идеологических альтернатив. Мы вынуждены констатировать, что источником социального движения в нашей стране (особенно в течение последнего столетия) является не разрешение объективных социальных противоречий, возникающих между объективными социальными интересами основных групп российского общества относительно создания и распределения национального богатства, а некая искусственная модель, функцией которой является удовлетворение конъюнктурных потребностей той или иной социальной группы. В сложившейся сегодня ситуации воспрепятствование необходимому вектору экономического развития (в частности, либерализации экономики) обрекает российское общество на ощутимые материальные и финансовые издержки. В этих условиях начинают деформироваться и социальные процессы, движение общества приобретает попятный характер: отказ от открытой экономики, от глобализации, признание приоритета архаичных ценностей и неэффективных форм социальной организации. Но – сохраняются ли в этой ситуации актуальность и необходимость междисциплинарного подхода к деформированным социальным процессам?

7. «ЭКОНОМИКА ЗНАНИЯ» ОТКРЫВАЕТ ЭПОХУ СОЦИОГУМАНИТАРНОЙ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОСТИ

Не секрет, что современное российское обществознание сильно отстает от мировых стандартов междисциплинарности (см.: Раѳ̆ et al., 2014). Для преодоления отставания необходим ряд срочных организационных мер, что обеспечило бы долгожданный подъем отечественной социальной науки.

Целесообразно ввести обязательные спецкурсы по междисциплинарности для студентов и магистров социогуманитарных факультетов (см.: Санникова, 2009; Петрова, 2008; Корневский, Узнародов, 2010). Важно также поддержать учреждение специализированных научных журналов, в том числе и международных, по проблемам социогуманитарной междисциплинарности⁷. И конечно же, необходимо возродить междисциплинарные диссертационные советы.

Оправданно принять долгосрочную программу стимулирования междисциплинарных исследований с целью обеспечения им приоритета в качестве стандартного

⁷ Особенно учитывая, что в настоящее время уже оформилась система международных интердисциплинарных исследований: «Международный журнал – междисциплинарные общественные науки: ежегодный Обзор» (The International Journal of Interdisciplinary Social Sciences: Annual Review); «Международный журнал междисциплинарных организационных исследований» («The International Journal of Interdisciplinary Organizational Studies»); «Международный журнал междисциплинарных социальных и социологических исследований» («The International Journal of Interdisciplinary Social and Community Studies»); «Международный журнал междисциплинарных исследований образования» («The International Journal of Interdisciplinary Educational Studies»); «Международный журнал междисциплинарных гражданских и политических исследований» (The International Journal of Interdisciplinary Civic and Political Studies); «Международный журнал междисциплинарной культурологии» («The International Journal of Interdisciplinary Cultural Studies»); «Международный журнал междисциплинарных глобальных исследований» («The International Journal of Interdisciplinary Global Studies»); «Международный журнал междисциплинарных экологических исследований» («The International Journal of Interdisciplinary Environmental Studies»); «Международный журнал междисциплинарных исследований в связи» («The International Journal of Interdisciplinary Studies in Communication») (<http://www.ideas-idees.ca/media/events/ninth-international-conference-interdisciplinary-social-sciences>).

способа ведения науки, предусмотреть специальные гранты по стимулированию проведения междисциплинарных исследований в сфере социальных наук⁸, организовать и провести всероссийский конкурс на лучшую междисциплинарную научную работу в сфере социогуманитарного знания.

Кроме того следует учесть, что финансирующие организации все чаще приоритетно поддерживают междисциплинарные исследования⁹. При этом западные специалисты по междисциплинарности полагают, что междисциплинарность как феномен общественности XXI в. требует переосмысления, в первую очередь, взаимоотношения социальных наук и нейронауки¹⁰.

Вузовским издательствам следовало бы отдавать приоритет публикации результатов междисциплинарных монографий. Необходимо поощрять проведение научно-практических конференций по актуальным вопросам социальной междисциплинарности. Особенно актуально создание в федеральных университетах учебно-научных центров социогуманитарного междисциплинарного профиля.

ЛИТЕРАТУРА

Агзамов, Р. З. 2011. Междисциплинарность как важное направление в исследовании управления социальными процессами // *Вестник Башкирского университета*, т. 16, № 3, с. 810–813.

Иванов, О. П., Винник, М. А. 2012. Междисциплинарность – основа синтеза наук // *Сложные системы*, № 1, с. 4–6.

Касавин, И. Т. 2010. *Междисциплинарность в науках и философии*. М.: Российская академия наук, Институт философии.

Корневский, А. В., Узнародов, И. М. 2010. Модернизация образования: индивидуализация и междисциплинарность // *Высшее образование в России*, № 11, с. 113–118.

Лаптева, М. П. 2011. Междисциплинарность как методологический феномен // *Вестник Пермского университета*. Серия: История, № 1(15), с. 165–167.

Междисциплинарность как тенденция современной науки. 2014. Сборник докладов Международной конференции.

Мосолова, Л. М. 2008. Междисциплинарность гуманитарного образования: философско-онтологические основания // *Universum: Вестник Герценовского университета*, № 8, с. 27–34.

Нестеров, А. Ю., Мальчукова, Н. В. 2008. Интеграция знания и междисциплинарность – основа исследований в области искусственного интеллекта // *Вопросы философии*, № 8, с. 169–172.

Петрова, Г. И. 2008. Междисциплинарность университетского образования как современная форма его фундаментальности // *Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология*, № 3, с. 7–13.

⁸ Инфраструктурные проблемы и последствия внедрения междисциплинарности в социальные науки (капитал, учреждения и автономность) см.: Garforth & Kerr, 2011.

⁹ Специфику, результаты и уроки системы европейского финансирования междисциплинарности в социально-гуманитарных науках см.: Bina, 2017.

¹⁰ См.: Callard & Fitzgerald, 2015: Современная наука о нервной системе объединяет многие научные дисциплины: наряду с традиционными – нейроанатомией, неврологией и нейрофизиологией – важный вклад в изучение нервной системы вносят молекулярная биология, генетика, химия и ряд других наук. Такой междисциплинарный подход к изучению нервной системы нашел отражение в термине «нейронаука» (neuroscience). Одной из основных целей нейронауки является понимание процессов, происходящих как на уровне отдельных нейронов, так и нейронных сетей, которые связаны с различными психическими процессами: мышление, эмоции, сознание. В соответствии с этой задачей изучение нервной системы ведется на разных уровнях организации, начиная с молекулярного и заканчивая изучением сознания, творческих способностей и социального поведения. Последнее время целый ряд смежных дисциплин, таких как философия, экономика, социология, политология, физика и т.д. проявили интерес к нейронауке. Появились новые дисциплины: нейроэкономика, нейроэтика, нейросоциология, нейроэстетика, нейротеология, нейромаркетинг, нейрополитология, нейролингвистика и т.д., использующие данные нейронауки в своих исследованиях. Таким образом, нейронаука стала действительно междисциплинарной наукой» (<http://rhoneuroscience.ru>).

Санникова, О. В. 2009. Междисциплинарность содержания социально-гуманитарного образования: социокультурные основания // *Высшее образование в России*, № 4, с. 98–104.

Соловьев, А. А. 2013. Образование: междисциплинарность и разделенность // *Primo Aspectu*, т. 14, № 16, с. 27–30.

Уланская, Л. Н. (отв. ред.) 2011. *Гуманитарное знание: проблемность и междисциплинарность*. Материалы 13-й Международной научно-практической конференции: в 2-х т. Бийск: Алтайская гос. академия образования им. В. М. Шукшина.

Шалгымбаев, С. Т., Сармурзина, А. Г. 2004. Междисциплинарность – неотъемлемый элемент экологического образования // *Вестник Российского университета дружбы народов*. Серия: Экология и безопасность жизнедеятельности, № 1, с. 5–11.

Bina, O. 2017. European funds for interdisciplinarity and the social sciences and humanities: lessons to be learnt? // *Blogue ATS*, 3 Maio (<https://ambienteterritoriosociadade-ics.org/2017/05/03/european-funds-for-interdisciplinarity-and-the-social-sciences-lessons-to-be-learnt/>).

Callard, F., and Fitzgerald, D. 2015. *Rethinking Interdisciplinarity across the Social Sciences and Neurosciences*. Palgrave Macmillan, DOI: 10.1057/9781137407962.0001.

Garforth, L., and Kerr, A. 2011. Interdisciplinarity and the social sciences: capital, institutions and autonomy // *The British Journal of Sociology*, vol. 62, issue 4, pp. 657–676, DOI: 10.1111/j.1468-4446.2011.01385.x.

Guerreiro, J. A. 2016. Interdisciplinary Research in Social Sciences: a two way process? (https://www.researchgate.net/publication/305765986_Interdisciplinary_Research_in_Social_Sciences_a_two_way_process).

Holm P., Goodsite M., Cloetingh S. et al. 2012. Collaboration between the Natural, Social and Human Sciences in Global Change Research // *Lancaster University* (http://www.research.lancs.ac.uk/portal/files/13292910/ESP_RESCUE_Collaboration_15May2012.pdf).

Ledford, H. 2015. How to solve the world's biggest problems // *Nature*, September 16 (<https://www.nature.com/news/how-to-solve-the-world-s-biggest-problems-1.18367>).

Miller, R. C. 1982. Varieties of interdisciplinary approaches in the social sciences: A 1981 overview // *Issues in Integrative Studies*, no. 1, 1–37 ([https://oakland.edu/Assets/upload/docs/AIS/Issues-in-Interdisciplinary-Studies/1982-Volume-01/01_Vol_1_pp_1_37_Varieties_of_Interdisciplinary_Approaches_in_the_Social_Sciences_A_1981_Overview_\(Raymond_C._Miller\).pdf](https://oakland.edu/Assets/upload/docs/AIS/Issues-in-Interdisciplinary-Studies/1982-Volume-01/01_Vol_1_pp_1_37_Varieties_of_Interdisciplinary_Approaches_in_the_Social_Sciences_A_1981_Overview_(Raymond_C._Miller).pdf)).

Noorden, R., van. 2015. Interdisciplinary research by the numbers // *Nature*, September 16 (<https://www.nature.com/news/interdisciplinary-research-by-the-numbers-1.18349>).

Pape, L. 2013. The role of interdisciplinary studies in social science (http://www.academia.edu/3155733/The_role_of_interdisciplinary_studies_in_social_science).

Pedersen, D. B. 2016. Integrating social sciences and humanities in interdisciplinary research // *Palgrave Communications*, 2, article number: 16036, DOI: 10.1057/palcomms.2016.36.

Rață, G., Arslan, H., Runcan P.-L., and Akdemir A. (eds.) 2014. *Interdisciplinary Perspectives on Social Sciences*. Cambridge Scholars Publishing, p. 375 (<http://www.cambridge-scholars.com/interdisciplinary-perspectives-on-social-sciences-6>).

Viseu, A. 2015. Integration of social science into research is crucial // *Nature*, September 16 (<https://www.nature.com/news/integration-of-social-science-into-research-is-crucial-1.18355>).

REFERENCES

Agzamov, R. Z. 2011. Interdisciplinarity as an important direction in the study of the management of social processes. *Bulletin of the Bashkir University*, vol. 16, no. 3, 810–813. (In Russian.)

Bina, O. 2017. European funds for interdisciplinarity and the social sciences and humanities: lessons to be learnt? // *Blogue ATS*, 3 Maio (<https://ambienteterritoriosociedade-ics.org/2017/05/03/european-funds-for-interdisciplinarity-and-the-social-sciences-lessons-to-be-learnt/>).

Callard, F., and Fitzgerald, D. 2015. *Rethinking Interdisciplinarity across the Social Sciences and Neurosciences*. Palgrave Macmillan, DOI: 10.1057/9781137407962.0001.

Garforth, L., and Kerr, A. 2011. Interdisciplinarity and the social sciences: capital, institutions and autonomy // *The British Journal of Sociology*, vol. 62, issue 4, 657–676, DOI: 10.1111/j.1468-4446.2011.01385.x.

Guerreiro, J. A. 2016. Interdisciplinary Research in Social Sciences: a two way process? (https://www.researchgate.net/publication/305765986_Interdisciplinary_Research_in_Social_Sciences_a_two_way_process).

Holm P., Goodsite M., Cloetingh S. et al. 2012. Collaboration between the Natural, Social and Human Sciences in Global Change Research // *Lancaster University* (http://www.research.lancs.ac.uk/portal/files/13292910/ESP_RESCUE_Collaboration_15May2012.pdf).

Interdisciplinarity as a trend of modern science. 2014. International Conference Proceedings. (In Russian.)

Ivanov, O. P., and Vinnik, M. A. 2012. Interdisciplinarity is the basis of the synthesis of sciences. *Complex systems*, no. 1, 4–6. (In Russian.)

Kasavin, I. T. 2010. *Interdisciplinarity in the sciences and philosophy*. Moscow: Russian Academy of Sciences, Institute of Philosophy. (In Russian.)

Korenevsky, A. V., and Uznarodov, I. M. 2010. Modernization of education: individualization and interdisciplinarity. *Higher education in Russia*, no. 11, 113–118. (In Russian.)

Lapteva, M. P. 2011. Interdisciplinarity as a methodological phenomenon. *Bulletin of Perm University*, series History, no. 1(15), 165–167. (In Russian.)

Ledford, H. 2015. How to solve the world's biggest problems // *Nature*, September 16 (<https://www.nature.com/news/how-to-solve-the-world-s-biggest-problems-1.18367>).

Miller, R. C. 1982. Varieties of interdisciplinary approaches in the social sciences: A 1981 overview // *Issues in Integrative Studies*, no. 1, 1–37 ([https://oakland.edu/Assets/upload/docs/AIS/Issues-in-Interdisciplinary-Studies/1982-Volume-01/01_Vol_1_pp_1_37_Varieties_of_Interdisciplinary_Approaches_in_the_Social_Sciences_A_1981_Overview_\(Raymond_C._Miller\).pdf](https://oakland.edu/Assets/upload/docs/AIS/Issues-in-Interdisciplinary-Studies/1982-Volume-01/01_Vol_1_pp_1_37_Varieties_of_Interdisciplinary_Approaches_in_the_Social_Sciences_A_1981_Overview_(Raymond_C._Miller).pdf)).

Mosolova, L. M. 2008. Interdisciplinarity of humanitarian education: philosophical and ontological grounds. *Universum: Bulletin of Herzen University*, no. 8, 27–34. (In Russian.)

Nesterov, A. Yu., and Malchukova, N. V. 2008. Knowledge integration and interdisciplinarity are the basis for research in the field of artificial intelligence. *Issues of Philosophy*, no. 8, 169–172. (In Russian.)

Noorden, R., van. 2015. Interdisciplinary research by the numbers // *Nature*, September 16 (<https://www.nature.com/news/interdisciplinary-research-by-the-numbers-1.18349>).

Pape, L. 2013. The role of interdisciplinary studies in social science (http://www.academia.edu/3155733/The_role_of_interdisciplinary_studies_in_social_science).

Pedersen, D. B. 2016. Integrating social sciences and humanities in interdisciplinary research // *Palgrave Communications*, 2, article number: 16036, DOI: 10.1057/palcomms.2016.36.

Petrova, G. I. 2008. Interdisciplinarity of university education as a modern form of its fundamentality. *Bulletin of Tomsk State University*. Philosophy. Sociology. Political Science, no. 3, 7–13. (In Russian.)

Rață, G., Arslan, H., Runcan P.-L., and Akdemir A. (eds.) 2014. *Interdisciplinary Perspectives on Social Sciences*. Cambridge Scholars Publishing, p. 375 (<http://www.cambridge-scholars.com/interdisciplinary-perspectives-on-social-sciences-6>).

Sannikova, O. V. 2009. Interdisciplinarity of the content of social and humanitarian education: socio-cultural foundations. *Higher Education in Russia*, no. 4, 98–104. (In Russian.)

Shalgymbayev, S. T., and Sarmurzina, A. G. 2004. Interdisciplinarity is an integral element of the environmental education. *Bulletin of Peoples' Friendship University of Russia*, series Ecology and Life Safety, no. 1, 5–11. (In Russian.)

Soloviev, A. A. 2013. Education: interdisciplinarity and separation. *Primo Aspectu*, vol. 14, no. 16, 27–30. (In Russian.)

Ulanskaya, L. N. (ed.) 2011. *Humanitarian knowledge: problematic issues and interdisciplinarity*. Proceedings of the 13th International Scientific and Practical Conference, in 2 vols. Biysk: Altai State Academy of Education named after V. M. Shukshin. (In Russian.)

Viseu, A. 2015. Integration of social science into research is crucial // *Nature*, September 16 (<https://www.nature.com/news/integration-of-social-science-into-research-is-crucial-1.18355>).

МАГНАТЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ 90-Х ГГ. И В 2000-Е ГГ.

Григорий Исаакович Ханин,

доктор экономических наук, профессор,
Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС при Президенте РФ,
г. Новосибирск, Россия,
e-mail: khaning@yandex.ru

Анализируется деятельность российских магнатов капитала в постсоветский период. В качестве магнатов рассматриваются 20 наиболее богатых людей России. Деятельность магнатов анализируется по отдельным этапам постсоветской экономической истории. Отмечается связь происхождения магнатов с приватизацией и залоговыми аукционами. Рассматривается отраслевая принадлежность компаний, контролируемых магнатами. Подробно анализируются изменения в составе магнатов и их перемещения в рейтинге магнатов журнала Forbes. Отмечается значение для положения магнатов их отношений с властью и деловых способностей. Дается подробная характеристика деятельности магнатов, занимавших первое место в рейтинге Forbes. Объясняется динамика общего объема богатства магнатов и факторы, их определяющие, в связи с общим состоянием российской экономики и положения в мировой экономике, уровня мировых цен на сырьевые товары. Рассматривается достоверность оценок богатства российских магнатов. Дается оценка роли магнатов в развитии российской экономики. Опровергается односторонность негативной оценки их деятельности, не учитывающая особенности советского и постсоветского общества и экономики. В период до 2000 г. при всех многочисленных злоупотреблениях отдельных магнатов, деятельность большинства из них обеспечила сохранение крупных производственных структур в промышленности России. Эта положительная сторона их деятельности укрепилась в 2001–2003 гг. Особенно отмечается в этом отношении деятельность Михаила Ходорковского. В 2004–2007 гг. отмечается и положительная роль магнатов в обеспечении экономического подъема, и расточительность многих из них. В 2007–2015 гг. усилилось влияние близости к власти в появлении и результатах деятельности магнатов.

Ключевые слова: экономика современной России; магнаты капитала; российские олигархи; значение магнатов в развитии российской экономики; особенности постсоветского российского капитализма

МАГНАТЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ 90-Х ГОДОВ И В 2000-Е ГОДЫ

Grigoriy Khanin,

Doct. Sci. (Econ.), Professor,
The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration
(RANEPA), Siberian Institute of Management,
Novosibirsk, Russia,
e-mail: khaning@yandex.ru

Performance of Russian capital magnates in the post-Soviet period is analyzed. The 20 richest people of Russia are regarded magnates. Their performance is reviewed with breakdown by particular stages of the post-Soviet economic history. A connection of the magnate origin with privatization and loans-for-shares auctions is emphasized. The sectoral profile of the companies controlled by magnates is shown. Changes in the magnate composition and their shifting in the Forbes magnate ranking are outlined in detail. The role of relationships with the authorities as well as business skills for the magnate position is highlighted. Performance nuances of the magnates who gained the first place in the Forbes ranking are characterized. The trends in the overall scope of the magnates' wealth and their determinant factors are explained against the general state of Russian economy, the situation in the global economy and the level of world prices for primary commodities. The estimates of Russian magnates' wealth are verified. The role of magnates in developing Russian economy is evaluated. The one-sidedness of an adverse judgment on their performance is disproved as not accounting for the special features of the Soviet and post-Soviet society and the economy. Before 2000, with numerous abuses of particular magnates, professional activities of most of them ensured, however, that the large manufacturing companies continued their existence in Russia's industries. This positive aspect of the magnates' companies operation became more evident during in 2001–2003. Mikhail Khodorkovsky's activities are emphasized in this context. The author indicates both positive role of magnates from 2004 to 2007 in supporting the economic growth, and wastefulness of spendings among many of them. Between 2007 and 2015, the influence of affinity to the government had increased in magnates' companies' performance indicators.

Keywords: *economy of the modern Russia; capital magnates; Russian oligarchs; the significance of magnates in developing Russian economy; specifics of post-Soviet capitalism in Russia*

JEL classification: *N64*

Введение

Изучение деятельности крупнейших современных российских предпринимателей многое дает для понимания динамики и перспектив российской экономики, поскольку они возглавляют системообразующие компании и отрасли экономики. Важно это также для характеристики ее институциональных основ. Ввиду того что деятельность предпринимателей в России в гораздо большей степени, чем в развитых странах, связана с деятельностью государства, этот анализ проливает свет и на состояние российского государства в анализируемый период.

В российской экономической литературе в большей степени анализировалась деятельность «олигархов», то есть самых крупных предпринимателей численностью в 7–8 человек, создавших свое состояние в 1990-е гг. благодаря приватизации и тесным связям с верхушкой государственной власти ельцинского периода. По этому вопросу имеется огромная экономическая и публицистическая литература отечественных и зарубежных авторов. Я взял для анализа более широкий круг крупнейших предпринимателей числом 20 из списка богатейших людей России, публикуемого ежегодно русским изданием журнала *Forbes*. Мне кажется, что расширение круга анализируемых лиц позволяет более полно проанализировать процессы в российской экономике. Наибольшее внимание уделяется причинам и последствиям изменения состава этого списка, поскольку он достаточно точно говорит о процессах, происходящих в российской экономике в 2000-е гг. Вместо уже устаревшего слова «олигарх» мною, вслед за итальянским ученым Стивенем Фортестью (2008), для характеристики этих предпринимателей принят термин «магнат».

Российские магнаты в начальный период экономических реформ (1996–2000-е гг.)

Российские магнаты как социальный слой и серьезное экономическое явление сформировались в начале второй половины 1990-х гг. в результате приватизации и залоговых аукционов. Поскольку размер их богатства определялся главным образом исходя из стоимости курсов акций контролируемых ими компаний, которые преимущественно носили публичный характер, оно очень сильно зависит от состояния фондового рынка России. Долгое время это состояние носило зачаточный характер, и российские акции вследствие ничтожных дивидендов и недоверия к российской экономике и политической системе были на крайне низком уровне. Впервые он пережил подъем в начале 1997 г. Это позволило американскому журналу *Forbes*, с 1987 г. составлявшему список крупнейших состояний в мире, включить в него в 1997 г. шесть участников (в млрд долл.): Б. Березовский (3,0), М. Ходорковский (2,4), В. Алекперов (1,4), Р. Вяхирев (1,4), В. Потанин (0,7), В. Гусинский (0,4) (*Forbes*, 1998). Сомнительно включение в этот список президента Газпрома Вяхирева, поскольку Газпром в этот период находился преимущественно в собственности государства и множества мелких акционеров периода ваучерной приватизации. Никаких сведений о размерах пакета акций Вяхирева не публиковалось. Впоследствии ни Вяхирев, ни его наследники по Газпрому в число богатейших людей России не включались. Нет уверенности, что приведенный список является полным в данном интервале богатства. Обращает на себя внимание отсутствие в списке Р. Абрамовича и М. Прохорова, которые разделяли собственность над Сибнефтью и Норильским никелем пополам с Березовским и Потаниным. В 1997–1998-е гг. Фридман и Авен стали основными собственниками Тюменской нефтяной компании, по объемам производства сравнимой с компаниями, контролируруемыми другими нефтяными магнатами. Возможно, в этот список можно было включить братьев Черных, владевших в этот период большей частью черной и цветной металлургией. Скорее всего *Forbes* приписал весь капитал ЮКОСа Ходорковскому, хотя у него были партнеры, владевшие немалой долей капитала ЮКОСа. С учетом сказанного число богатейших людей России в 1997 или 1998 гг. в заданном интервале богатства можно увеличить до 10–12.

Четыре из пяти были нуворишами, вынесенными наверх перестройкой и реформами Ельцина. Из пяти оставшихся трое (Березовский, Ходорковский, Потанин) основное состояние приобрели по крайне низкой цене в результате проводившихся во второй половине 1995 г. залоговых аукционов. Лишь один из пятерых был из когорты «красных директоров» – Алекперов, сумевший скупить акции предприятий у своих работников, очевидно, за счет средств компании, которую он возглавлял.

Обращает на себя внимание, что у троих (Березовский, Ходорковский, Алекперов) источником основной части богатства была нефтяная промышленность, а у четвер-

того (Потанин) – цветная металлургия. Надо отдать должное экономическому чутью магнатов, которые именно эти отрасли сделали объектом своих притязаний. Это были две отрасли, которые на фоне других отраслей промышленности вследствие внешнего спроса на их продукцию переживали наименьшее падение. Второй по важности частью их богатства были крупнейшие частные коммерческие банки. Опираясь на них, Потанин и Ходорковский и приобрели нефтяные компании. Березовский при залоговых аукционах опирался на крупнейшую компанию по торговле легковыми автомобилями – Логоваз. И лишь пятый участник списка (Гусинский) приобрел свое богатство в результате обычной приватизации и создания компаний с нуля. Притом в сфере СМИ и финансов (Мост-Банк), но и при очень значительной поддержке властей Москвы. Следовательно, все тогдашние магнаты капитала приобрели свое богатство преимущественно не в результате успешной предпринимательской деятельности, а в результате близости к центральной или местной власти. Политический, экономический и правовой хаос 1990-х гг. облегчал создание экономических империй магнатов. Они широко использовали спекуляцию валютой и ценными бумагами, государственные вклады в своих банках, скупку по пониженным ценам предприятий и мошеннические залоговые аукционы. Многие магнаты не только использовали обстановку хаоса и злоупотреблений 1990-х гг., но и сами их создавали, широко применяя в своей коммерческой деятельности подкуп должностных лиц, насильственные действия в отношении конкурентов. Однако нельзя игнорировать при оценке их деятельности и доставшегося им тяжелого наследия, и неблагоприятную макроэкономическую ситуацию второй половины 1990-х гг.

Вместе с тем нет оснований связывать преуспевание магнатов с их связями с криминальным миром. Для таких обвинений нет оснований. Они нарушали или обходили законы. Но не прибегали к насильственным действиям против своих конкурентов. Не было у них необходимости прибегать и к помощи организованной преступности для защиты своей собственности или личности. Для этого у них были сильные службы безопасности преимущественно из бывших сотрудников силовых ведомств. Они их защищали и от организованной преступности.

При оценке количества магнатов и размера их богатства следует иметь в виду влияние на эти величины методов измерения. При преобладающей оценке по рыночной капитализации многое зависит от состояния фондового рынка, который связан не только с фундаментальными факторами, но и с макроэкономическими колебаниями, особенно серьезными в рассматриваемый период. Фондовый рынок России достиг пика в октябре, и затем в течение 1998 г. неуклонно падал (к октябрю 1997 г. – в 10–15 раз). Поэтому по итогам 1998 г. число магнатов и размер их богатства могли сократиться до ничтожной величины или вообще исчезнуть из рейтинга *Forbes*. Но уже с 1999 г. показатель снова начал расти, и вместе с ним – число и богатство магнатов. Все эти колебания мало касались размера контролируемого ими материального богатства.

Обращает на себя внимание крайне ограниченный круг отраслей, в которых сформировались богатства российских олигархов в 1990-е гг. С этой точки зрения интересно сравнить их с самыми богатыми людьми США в 1918 г. примерно в том же интервале богатств (*Forbes*, 2005, с. 165–168). Среди 20 самых богатых из списка *Forbes* трое владели нефтяными компаниями, трое – компаниями черной металлургии, пятеро – коммерческими и инвестиционными банками, пятеро – транспортными компаниями, один (Форд) – автомобильной компанией, трое – компаниями по производству сельхозтехники, цветной металлургии, упаковки. Таким образом, богачей было намного больше, и они были несравненно более дифференцированным в отраслевом выражении. Данное обстоятельство было связано с крайней слабостью в России в этот период финансового сектора и ряда отраслей обрабатывающей промышленности, меньшей степенью контроля над ними магнатами в связи с их малой рентабельностью и даже убыточностью. Частный капитал просто не имел достаточных средств для большего

отраслевого контроля. Самая крупная часть транспорта – железнодорожный транспорт – находился в России, в отличие от США, в государственной собственности. Он был намного менее дифференцированным, чем в дореволюционной России (Forbes, 2005, с. 172–189). Все это говорит о крайней слабости российского капитализма второй половины 1990-х гг.

Примечательно, что среди 20 самых богатых в США – две женщины. Женщины не попали до сих пор в число 20 самых богатых в России. Это связано преимущественно с намного большей концентрацией собственности в России и фактором молодости российских магнатов. И, конечно, российские капиталисты 1990-х гг., вознесенные в кратчайший срок на вершины экономической власти, были несравненно менее квалифицированы в сравнении с магнатами капитала США 1918 г. или дореволюционными российскими магнатами, прошедшими длительную школу коммерческого управления. В отношении квалификации выгодно отличался выходец из «красных директоров» В. Алекперов. Вот как его характеризует в 1999 г. известный исследователь российского капитализма и нефтяной промышленности Тен Густафсон: «Он преуспел в обеспечении контроля над финансовыми потоками дочерних компаний. Он был первым нефтяным руководителем, направившимся в Бассейн Каспия. Он первым заключил финансовый альянс с западной компанией. Он развил первую успешную сеть автозаправок. Во всех этих «первых» Алекперов продемонстрировал воображение, инновационную энергию, политическое искусство и безжалостность» (Gustafson, 1999, р. 126). Вместе с тем необходимо отметить незаурядную смелость и ловкость остальных олигархов, сумевших в экономическом и политическом хаосе 1990-х гг. создать экономические империи.

Магнаты российского капитала 1990-х гг. немалую часть доходов от своих компаний направили на безудержное обогащение: текущее роскошное потребление, приобретение недвижимости и других богатств в России, а также за рубежом, открытие там счетов в банках и в оффшорных компаниях в ущерб своим компаниям, часто вводя их при неблагоприятной макроэкономической ситуации в кризис.

Одновременно с созданием богатства магнатов капитала происходил глубокий экономический кризис. Он завершился грандиозным финансовым крахом 1998 г., уничтожившим и богатства ряда магнатов.

Неудивительно, что даже благожелательно настроенные к рыночным реформам иностранные экономисты в подавляющем большинстве случаев отрицательно относились к первому поколению русских супербогачей, которые получили название олигархов за близость к власти. Так, Джозеф Стиглиц писал: «Американские бароны-разбойники создавали богатство, даже просто делая состояния. После них страна стала намного богаче, несмотря на то, что они урвали весьма солидный кусок пирога. Российские олигархи украли активы и разделили их, оставив собственную страну в нищете» (Фортескью, 2008, с. 35).

Экономический кризис 1998 г. произвел серьезнейший отбор среди магнатов, отделив люмпен-предпринимателей от серьезных предпринимателей. Конечно, здесь не обошлось без элемента везения (включая политическое давление), но все же преобладали деловые причины и компетентность. Погибли такие магнаты, как Березовский и Гусинский. Сказалось, конечно, давление на них власти за оппозицию режиму Путина в конце 1990-х гг. Но и – финансовая шаткость части их предприятий (например НТВ), которую использовала власть в борьбе с ними.

Наиболее ярким примером деловой хватки и компетентности в выходе из экономического кризиса явился Михаил Ходорковский и его команда.

Уже при взятии Ходорковским контроля над ЮКОСом он столкнулся с его тяжелейшим экономическим положением. Предоставлю слово совладельцу ЮКОСа Владимиру Дубову в беседе с журналисткой Наталией Геворкян: «Ты не представляешь себе, какая была ситуация. Сложно сказать, чего не было на балансе ЮКОСа. Разве что своих баллистических ракет не было, остальное все было. ЮКОС хватал все что ни попадя

и начинал содержать, оттого и тонул. Плюс его разворовывали все кому не лень, со скоростью большей, чем добывали нефть. ЮКОС совершал действия, которые объяснить иначе как пьяным угаром нельзя. Например, мы нашли 22 коттеджных поселка в виде отлитых фундаментов в Краснодарском крае... Сколько заплатили, как, по какой схеме финансировали – непонятно... Мы нашли четырехэтажную недостроенную гостиницу на острове Родос... Мы нашли какую-то яхту на Кипре, но когда приказали пригнать ее в Сочи и поставить на баланс, она неожиданно затонула... ЮКОС реально был банкротом» (Ходорковский, Геворкян, 2012, с. 239–240). Ходорковский объяснял: «баррель нефти стоил 10 долларов, у меня себестоимость 15 долларов». Не верил и сейчас в многократно повторяемые сказки про себестоимость на уровне 2–5 долларов за баррель» (Там же, с. 249).

Новые собственники сразу повели себя по-новому, непривычно. Заместитель главы администрации Ханты-Мансийска по экономике Михаил Хархардин вспоминает: «Деньги тратились не на удовольствия, не с тем размахом, что был присущ сибирским купцам, а рассчитывались с жестким прагматизмом... Всякие закидоны с дворцами, международными аэропортами на голом месте в тундре... небоскребами среди трупов – такие бессмысленные траты, которые финансировали нефтяные компании, были прекращены» (Там же, с. 242). Непривычным со слов Владимира Дубова было поведение Михаила Ходорковского: «Ходорковский был два или три месяца (в год – Прим. Ханина) жил в Юганске и по несколько дней работал по каждой специальности: помощником бурового мастера, помощником мастера по ремонту скважин» (Там же). Он считал, что есть две вещи, за которые он принципиально ответственен: качество вахтового поселка и качество спецодежды. И он посвящал этому до фига времени. Наши спецодежда и поселки были лучшими и это сильно помогало решить проблемы с коллективом» (Там же). Правда, неясно, к какому периоду относятся эти усилия: к начальному или завершающему, исходя из контекста – к начальному. Наталья Геворкян: «Ходорковский был безжалостным капиталистом, готовым любой ценой оптимизировать расходы компании. Ходорковский централизовал управление компанией, а это было по "присоскам", структурам и структуркам, которые давно и с выгодой для себя облепили ЮКОС, по бандитам, которые в перестройку крутились вокруг любого крупного производства. Как этих московских ребят в далекой и суровой Сибири не перестреляли – загадка» (Там же, с. 250).

Решающей проверкой для Ходорковского стал 1998 год – год тяжелейшего экономического кризиса. В этот период положение ЮКОСа было катастрофическим по сравнению, например, с соседним Сургутнефтегазом. Объективную картину этого дает корреспондент *Financial Times* Аркадий Островский, посетивший в октябре 1998 г. ЮКОС и Сургутнефтегаз и имевший возможность их сравнить: «Я жил в Сургуте, потому что там были нормальные гостиницы, в отличие от Юганска, где не было ни одной нормальной гостиницы. Богдановым (президент Сургутнефтегаза – Прим. Ханина) его люди восхищались, называли генералом. Он жил там, и хотя был баснословно богат, ходил в каких-то жутких серых туфлях... Я на день поехал в Юганск. И вот я въезжаю в Юганск и вижу некоторое столпотворение около отделения банка. Типа демонстрации... Стояли они там, чтобы получить зарплату, которую перечисляли на карточку. Они говорили, что зарплату не выплачивают уже несколько месяцев, что жрать нечего, продают последнее, живут только тем, что ловят рыбу и собирают ягоды. И кляли Ходорковского на чем свет стоит... Ненависть к нему зашкаливала. В магазинах стояли патисоны в трехлитровых банках, были пустые полки. А в Сургуте, наоборот, все цвело и пахло, строилось и развивалось» (Там же, с. 268–269). Объяснение автору дают в главном управлении Юганскнефтегаза: благодаря трансфертному ценообразованию (централизация управления) основная выручка перекачивалась в Москву (Там же, с. 269).

Можно ли совместить эти описания положения в ЮКОСе? На положении ЮКОСа осенью 1998 г. сказалось авантюристическое решение Ходорковского приобрести Восточную нефтяную компанию, на что пришлось потратить около 1 млрд долл. (Там

же, с. 256) – огромную для того времени сумму. Ходорковский того периода был авантюристом, одержимым намерением создать огромную промышленную империю. В отличие от Богданова, довольствовавшегося Сургутнефтегазом. Он уже скупил за ваучеры и в ходе инвестиционных конкурсов 100 промышленных предприятий, Восточная нефтяная компания была последним крупнейшим предприятием в этой серии. Отсюда и трансфертное ценообразование для расплаты за эти покупки. Ходорковский в своих относительно откровенных и нередко самокритичных воспоминаниях описывает положение в ЮКОСе в период кризиса намного мягче, чем Островский. О проклятиях рабочих в свой адрес он не пишет, представляет дело так, что работники добровольно согласились урезать себе номинальную зарплату на 30% (и это при огромном росте розничных цен) (Там же, с. 276). Важнейшим было решение о выделении сервисных компаний с 60 тыс. работников (Там же, с. 277) из 150 тыс. во всей компании, что обрекло их в тогдашних условиях на гибель. Такая же судьба постигла и жемчужину империи банк «Менатеп» и почти все приобретенные ранее промышленные компании. Он признает, что «нужно было раньше начинать и производить изменения. Не хватило опыта, решительности, квалификации» (Там же, с. 278). Такой, очень дорогой для компании, ее зарубежных кредиторов, вкладчиков Менатеп и ее сотрудников ценой (а также благодаря займу в 200 млн долл. от Березовского) он сумел сохранить ЮКОС и уже к середине 2000 г., если верить Ходорковскому, «догнать и обогнать Сургут. И по объемам производства, и по прибыльности, и по масштабам социальных программ. Средние зарплаты мы вывели на равный с Сургутом уровень» (Там же).

Судьба империй остальных олигархов того времени описана гораздо хуже. Часть из них, менее предприимчивых и сконцентрировавшихся в более политически и экономически уязвимых отраслях (в банковском деле – Смоленский, СМИ – Гусинский) погибли. Остальные – тоже дорогой ценой для компаний и работников – выжили. Можно сказать, что выжившие магнаты показали в этот критический для них период деловую хватку и предприимчивость. Следует иметь в виду, что помощь государства им в этот период ограничивалась разрешением временно не расплачиваться с зарубежными кредиторами. Это, конечно, было существенной поддержкой, ибо внешнее финансирование (тогда еще небольшое) шло из-за границы. Оставшиеся после кризиса олигархи приобрели уже к его окончанию немалый коммерческий опыт и квалификацию.

Список американского *Forbes* за 2001 г. (с 1998 по 2000 г. российских миллиардеров *Forbes* не фиксировал) подвел итоги этого периода. В него вошло восемь человек (в скобках – млрд долл.): М. Ходорковский (2,4), Р. Абрамович (1,4), М. Фридман (1,3), В. Потанин (1,8), В. Богданов (1,6), В. Алекперов (1,3), Р. Вяхирев (1,5), В. Черномырдин (1,1) (*Forbes*, 2002). Если отбросить Вяхирева и Черномырдина, остается шесть человек вместо пяти в 1997 г. Но состав участников резко изменился: исчезли Березовский (он занимал первое место в списке 1997 г.) и Гусинский. На первое место выдвинулся Ходорковский. В список вошли Абрамович, Фридман и Богданов. Для более точного сопоставления необходимо учесть изменения нижней границы имущества. В 1997 г. превысили планку в миллиард долларов три человека с совокупным капиталом 6,8 млрд долл., а в 2001 г. в списке появилось шесть человек с совокупным капиталом в 9,8 млрд долл. Таким образом, магнатов стало больше, и они стали в совокупности намного богаче. Кризис им в этом не помешал. Но в сравнении с другими странами мира, и даже США в 1918 г., их все еще было совсем немного. Обращает на себя внимание, что все 3 млрд в 1997 г. преимущественно свое богатство имели в виде нефтяных активов. В 2001 г. из 6 млрд 5 были преимущественно из нефтяной промышленности (лишь Фридман частично в банковской сфере), один (Потанин) – из цветной металлургии. Все тот же крайне ограниченный круг отраслей, связанных с сырьевыми отраслями, ориентированными на экспорт. Нетрудно сделать вывод, что капитализм в России в конце 1990-х гг. был еще крайне слаб.

Обращает на себя преобладание в списке представителей национальных меньшинств. Они оказались наиболее проворными в период раздела советского наследия. И сумели сохранить результаты этого раздела в период экономического кризиса, несмотря на отдельные потери.

Теперь можно подвести социально-экономические итоги деятельности магнатов российского капитала в 1996–2000 гг. Их роль в экономике страны тех лет была и абсолютно, и относительно невелика. Впечатление весомости экономической и политической роли («семибанкищина») возникло вследствие крайней слабости российской власти того периода и большой значимости банковской сферы. Влияние магнатов на развитие российской экономики в этот период было двояким. Наиболее бросались в глаза ее негативные последствия вызывающе расточительного поведения многих магнатов на фоне нищеты значительной части населения. Сюда можно добавить вывоз некоторыми из магнатов капиталов за границу. С точки же зрения функционирования соответствующих отраслей экономики влияние было скорее положительным. Упадок этих отраслей был обусловлен преимущественно общими макроэкономическими условиями и тяжелым наследием неэффективного и расточительного хозяйствования их предшественников («красных директоров»). Алекперов и Богданов были среди них неким исключением. Магнаты капитала, несмотря на их малый жизненный, коммерческий и производственный опыт и многие допущенные вследствие этого ошибки, сумели выполнить важную задачу – сохранить крупные производственные структуры со всеми преимуществами концентрации производства. Эти структуры смогли сохраниться в ходе тяжелейшего кризиса 1998 г., освободившись от балласта, и за счет очень болезненной для работников рационализации производства и управления. Следовало показать, что магнаты способны не только выживать, но и развиваться, увеличивать производство товаров и услуг, разнообразить свою деятельность, внедрять достижения технического прогресса, современные методы управления. Пока же их компании были лишь полученным по дешевке сокращающимся советским наследием.

Российские магнаты в условиях политической и экономической стабилизации (2001–2003 гг.)

Появление Путина в качестве президента РФ ознаменовало вступление России в период политической стабилизации. Многие действия Путина (особенно в борьбе с чеченским сепаратизмом) одобрялись большинством населения, Государственная Дума стала более управляемой. Переход к назначению губернаторов сделал их более подконтрольными центральной власти. Электронные СМИ после изгнания Березовского и Гусинского из России стали в гораздо большей степени контролироваться федеральной властью, а местные – региональной властью. Был взят курс на устранение влияния олигархов на политическую жизнь, на их равноудаленность. Прекратилась характерная для ельцинского периода правительственная чехарда. Усиление авторитаризма происходило в достаточно мягкой для России форме и не вызывало массовых протестов. Политическая стабилизация благоприятствовала экономической стабилизации, ибо делала более предсказуемым поведение власти и населения. Протестное движение по этой причине и из-за повышения уровня жизни пошло на спад.

Приход Путина к власти совпал с началом роста мировых цен на нефть, которые за несколько лет выросли в 2,5–3 раза по сравнению с низшим уровнем 1998 г. и значительно превысили средний уровень 90-х гг. Это крайне благоприятно сказалось на доходах топливно-энергетического комплекса и по цепочке экономических связей на всей экономике. Восстановлению и последующему превышению докризисного уровня содействовали и другие факторы. Списание и реструктуризация значительной части внешнего долга, девальвация рубля и сокращение доходов трудящихся непосредственно после кризиса заметно восстановили рентабельность многих отраслей реального сектора экономики. Довольно либеральный экономический режим и по-

литическая стабилизация благоприятствовали экономической активности населения. Место множества потерявшихся в ходе экономического кризиса предпринимателей заняли новые. Экономическая и политическая стабилизация стимулировали приток иностранного капитала, который по размерам превысил докризисный уровень.

В результате указанных причин возобновился рост курса акций, который вскоре превысил докризисный уровень. Одно это обстоятельство должно было привести к росту богатства и числа действовавших ранее и новых магнатов капитала. Новые магнаты капитала появлялись за счет роста акций контролируемых ими ранее компаний и очень интенсивно идущего в этот период перераспределения собственности, что говорило об огромной предпринимательской активности нового поколения магнатов.

Действительно, по данным американского журнала *Forbes*, число миллиардеров в России росло следующим образом: 2001 г. – 7; 2002 – 17; 2003 – 25 (*Forbes*, 2002; 2003; 2004).

Уже в 2001 г. число миллиардеров пополнил Олег Дерипаска, консолидировавший алюминиевые предприятия, принадлежащие ранее братьям Черным. Выросло и общее богатство магнатов: с 9,8 до 14,8 млрд долл., и среднее богатство одного магната. Все магнаты, кроме Потанина и Богданова, заметно увеличили размер своего состояния. Отраслевое распределение магнатов осталось неизменным: нефтяная промышленность и цветная промышленность.

Серьезный сдвиг роли магнатов в российской экономике начался в 2002 г. Значительно выросло их количество, с 7 до 17. В значительной степени это был номинальный рост. Более точно были показаны собственники крупнейших компаний в результате раскрытия информации о них. Так, появились Михаил Прохоров и пять партнеров Михаила Ходорковского (Невзлин, Брудно, Дубов, Лебедев, Шахновский). Появилось и четверо новых: владелец компании Ренова – Вексельберг, Системы – Евтушенков, Северстали – Мордашев, крупнейший наряду с Абрамовичем собственник Сибнефти Швидлер. Видно расширение круга магнатов в отраслевом разрезе, в лице собственника многоотраслевой компании «Система» Владимира Евтушенкова. Происхождение этой компании мало отличается от других компаний магнатов: спекуляция нефтью и компьютерами, ваучерная приватизация, бесконкурентный инвестиционный тендер на приватизацию московской телефонной сети и последующее разводнение ее капитала. Был у нее и мощный покровитель – мэр Москвы Юрий Лужков (Hoffman, 2002, pp. 297–303).

Уже приватизация МТС показала ориентацию Евтушенкова на высокотехнологичный сектор экономики. Эта ориентация закрепились впоследствии. «Система» стала владельцем компаний мобильной связи и других телекоммуникационных компаний (более 130), ряда предприятий электронной промышленности, преимущественно оборонного назначения, одной из крупнейших страховых компаний, крупной строительной компании, нефтяной компании, торговой компании «Детский мир» с множеством филиалов, медийной компании, московского банка реконструкции и развития, крупнейшей компании иностранного туризма «Интурист», спортивного холдинга, холдинга по производству фармацевтических изделий и медицинской техники. «Система» имела мощную службу безопасности из бывших сотрудников КГБ и ГРУ (Мухин, 2006, с. 267–289). Видно, что «Система» была самой большой по числу входящих в нее предприятий и компаний, с ориентацией на технически и организационно сложные виды деятельности. Это создавало большие потенциальные возможности и экономические и управленческие риски.

В списке крупнейших магнатов 2003 г. произошли существенные изменения: в количестве, отраслевой принадлежности и распределении по рангу. Заметно повысилась нижняя граница списка – вместо 1 млрд долл. в 2002 г. ныне – 1,8 млрд долл. Число крупнейших магнатов выросло с 17 до 20. Сразу 7-е место в списке занял владелец Новолипецкого металлургического комбината Лисин. Появились еще два владельца

компаний черной металлургии – Абрамов (владелец западносибирских металлургических компаний, это результат передела собственности) и собственник Магнитогорского металлургического комбината Рашенков. Список пополнился еще тремя представителями промышленно-финансовой компании Альфа-Капитал – Ханом, Авеном и Кузьмичевым. В результате интенсивного передела компаний цветной металлургии появился новый магнат – Искандер Махмудов. Представителем разветвленного финансового сектора стал Николай Цветков. Таким образом, заметно выросло представительство черной металлургии, финансового и высокотехнологичного сектора. Отраслевая структура магнатов стала приближаться к структуре упомянутых американских компаний 1918 г. Но все еще была намного более примитивной. Всего два представителя финансового сектора вместо пяти, ни одного в сфере машиностроения вместо двух в США, никого в сфере транспорта.

Общий капитал магнатов составил 36,9 млрд долл. Таким образом, всего за три года он вырос с 9,8 млрд долл. до 36,9 млрд долл. – почти в 4 раза! Он уже превысил совокупный капитал 20 крупнейших американских магнатов 1918 г. (34,53 млрд долл. в ценах 2002 г.). Здесь надо отметить, что это преимущественно результат значительно меньшей доли миноритарных акционеров в России, в то время как в США уже в 1918 г. распыление собственности в акционерных компаниях уже было значительным, хотя и среди лиц с высокими доходами. И с этой точки зрения российский капитализм оказался более примитивным, напоминая капитализм США 50–70-х гг. XIX в.

В списке по сравнению с 1997 г. заметно снизилась доля лиц нерусской национальности (9 из 20, или 45%, вместо 5 из 6 в 1997 г.). Таким образом, он стал более адекватно отражать национальный состав населения России.

Есть много оснований полагать, что в анализируемый период магнаты капитала заметно улучшили свой экономический и управленческий уровень. Лучше всего это показать опять на примере Ходорковского. Он был в этом отношении лидером. Прежде всего, с целью завоевать доверие международного экономического сообщества, радикально повысилась прозрачность ЮКОСа. Ходорковский в 2002 г. решился обнародовать имена всех собственников компании, что было подлинной революцией для российских крупных компаний с оффшорными собственниками (таких становилось все больше). Не менее важным был переход ЮКОСа на международные стандарты бухгалтерского учета и регулярная публикация финансовой отчетности. ЮКОС впервые в России (мировые компании сделали это давно) организационно отделил добычу нефти от ее переработки и сбыта, что позволило улучшить финансовые показатели (Ходорковский, Геворкян, 2012, с. 283–284). Компания перешла к внешнему сервисному обслуживанию, преимущественно знаменитой американской компанией Shlumberger (Там же, с. 284). Еще одним очень важным нововведением было приглашение на руководящую работу иностранцев (подавляющее большинство магнатов считали это унижительным и боялись, что иностранцы вынесут «сор из избы»), что позволило резко улучшить экономические показатели компании. Вот как об этом рассказывает Владимир Дубов: «Мы взяли иностранца главным инженером, давали ему молодых помощников, чтобы учились. По-моему его звали Джон Матч – шотландец, русский не выучил, но матерился по-русски к концу отлично. Он говорил: “Ваши ребята не могут работать, математики не хватает”. Когда он в первый раз рассчитал скважину... В Юганске в тот момент средний дебит скважин был 8 тонн в сутки, а очень хороший – 15 тонн. Он рассчитал скважину и сказал, что она будет давать более 100 тонн в сутки. В Юганске – пьянка от радости. А он сидит озабоченный: “Я же сказал, что будет 105, а здесь 90”. Потом взял технологическую карту бурения, пришел к Ходорковскому и говорит: “Смотри, вот здесь и здесь ошиблись, здесь не заметили, здесь лажа. Так нельзя. Людей надо учить!” И была раскручена потом бешеная система подготовки и переподготовки. Мы начали учить бурильщиков, мастеров по подземному бурению скважин. Мы делали учебные центры. На базе Томского политехнического института создали магистратуру, где

учили горизонтальному бурению. Конкурс был между прочим 100 человек на место. В платный вуз» (Там же, с. 284). В это время другие компании практически свернули обучение. Вот как в результате изменились показатели нефтеотдачи: «Коэффициент извлечения нефти в СССР был 24%. “Буржуи” и ЮКОС в конце дошли до 65%. ЮКОС за счет технологий в конце мог не вести разведку, а при этом запасы его прирастали, поскольку он доказывал, что из старых месторождений мы высосем столько, сколько из них уже было высосано» (Там же). Но главным инженером не ограничивалось участие иностранцев в деятельности ЮКОСа. Как сообщает известный шведский экономист Андерс Ослунд, хорошо знакомый с деятельностью ЮКОСа и его руководителями, Ходорковский «нанял западных топ-менеджеров и ввел независимых директоров в состав совета директоров. Он привлек международных аудиторов и консультантов для улучшения своей деловой репутации и имиджа» (Там же, с. 288). Широкое участие иностранцев в деятельности ЮКОСа, несомненно, играло важную роль в достижении успехов. В отношении значительной роли иностранцев в собственности и управлении компаниями магнатов следует наряду с ЮКОСом отметить Ренову, где Вексельберг делил собственность и управление с Блаватником, и Сибнефть, где Абрамович делил собственность и управление со Швидлером. Скорее всего, роль иностранцев в управление в этих компаниях была преобладающей в силу их большей компетентности.

Следует подчеркнуть, что Ходорковский и его партнеры не отмечены своими приобретениями недвижимости за границей, что говорит об их относительной по сравнению со многими другими магнатами бережливости. Ходорковский проявил социальную дальновидность, предложив, пусть и с запозданием, уплатить государству за льготы периода залоговых аукционов. «В самом конце 2002 года Ходорковский пришел к премьер-министру Касьянову с предложением, от которого, казалось бы, трудно отказаться. Он предложил доплатить за приватизацию, закрыть этот вопрос раз и навсегда и ввести единовременный “компенсационный налог” на бенефициаров приватизации в стране по примеру Тони Блэра в Великобритании в 1997 году» (Ходорковский, Геворкян, 2012, с. 325). Как вспоминает Касьянов, «очевидно было, что он говорил не только от себя, но и от группы крупных бизнесменов... Речь не шла о какой-то форме налога, предполагалось единовременное внесение, которое будет расходоваться на государственные цели... Через пару дней я пошел с этой бумагой к Путину... Путин послушал, взглянул на эту бумагу и сказал: “Ну ладно, я изучу ее повнимательнее”. Потом открыл ящик и положил ее в стол. Я где-то через месяц напомнил ему о нашем разговоре. Он ответил типа того, что он еще не посмотрел. Я понял, что он не хочет говорить на эту тему» (Там же, с. 325–326).

Тщательное исследование, проведенное Гуриевым и Рачинским (Guriev & Ruchinsky, 2005), позволяет определить примерно значение крупнейших магнатов в экономике России в 2003 г. Правда, число выбранных ими магнатов (22) больше, чем выбранные нами 20, и имеют место некоторые несовпадения в персоналиях. Но они касаются относительно менее состоятельных магнатов.

По расчетам Гуриева и Рачинского, в избранной для анализа группе отраслей, охватывающей 60% российской промышленности, доля олигархов в 2003 г. составляла по занятости 42%, по продажам – 39%. Они оказались крупнейшими собственниками в добывающей и обрабатывающей промышленности (для сравнения, остальные частные собственники владели 22 и 13% соответственно) (Guriev & Ruchinsky, 2005, p. 136). Еще более значима была их роль в отдельных отраслях по объему продаж. Так, контролируемые ими компании реализовали 72% продукции нефтяной промышленности, 78% – черной металлургии, 91% – цветной металлургии (за исключением алюминиевой), 80% – алюминиевой, 48% – угольной, 46% – минеральных удобрений, 73% – железной руды, 55% – труб (Ibid., p. 137). Таким образом, они контролировали основное производство тяжелой промышленности, за исключением газа, электроэнергии и машиностроения (исключая также автомобильную промышленность). Эти отрасли про-

мышленности были тогда наиболее рентабельными, исключая пищевую промышленность. Гуриев и Рачинский справедливо отмечают, что все олигархи приобрели свое богатство в результате приватизации (Ibid., p. 139).

Приведенные данные говорят о том, что в 2003 г. олигархи были, в отличие от 1997 г., уже очень значительной экономической силой.

Как отмечают Гуриев и Рачинский, доля 10 самых состоятельных олигархов в общей капитализации была значительно выше, чем в любой стране Европы и тем более США и Великобритании в этот период. Она была сравнима только со странами Азии (Ibid., p. 140). В то же время в прошлом и в ряде стран Европы и США была сопоставимая концентрация капитала (Ibid.), что позволяет рассматривать эти данные как соответствующие определенной стадии развития капитализма.

Гуриев и Рачинский на основе регрессионной модели сделали смелую попытку оценить относительную эффективность олигархического сектора экономики по сравнению с остальными. В модели и исходных данных можно найти немало недочетов: ограниченность сравнения одним годом, отсутствием монополистического сектора, сомнительность исходных данных. Однако надо отдать должное масштабности проведенного расчета, включавшего более тысячи компаний разных отраслей промышленности и регионов. Полученные результаты (Ibid., p. 144) говорят о некоторой (на 8%) большей эффективности олигархического сектора по сравнению с компаниями, находящимися в федеральной и муниципальной собственности. Удивляет незначительная (всего на 3 процентных пункта) большая эффективность компаний, находящихся в иностранной собственности. Но даже если признать этот расчет более или менее обоснованным, он еще не говорит об эффективности олигархической собственности, учитывая отвратительное управление государственной и муниципальной собственностью.

Российские магнаты в период экономического подъема (2004–2007 гг.)

2004–2007 гг. были периодом бурного экономического подъема. Его размеры, как показывают наши совместно с Д.А. Фоминым расчеты, преувеличиваются российской статистикой, но они действительно были значительны. Наиболее очевидным фактором экономических успехов России в этот период были аномально высокие мировые цены на нефть и ряд других сырьевых товаров. Они дали толчок к росту мирового и внутреннего спроса на российскую продукцию, который был удовлетворен российской промышленностью за счет использования образовавшихся в предыдущий период огромных резервов производственных мощностей и рабочей силы. Рост мировых цен и производства привел к значительному росту финансовых результатов промышленности и компаний, находящихся под контролем магнатов. Очень значительно выросли поэтому и курсы акций этих компаний. Все это привело к увеличению совокупного богатства магнатов.

Вместе с тем в данный период произошли заметные изменения в отношении государства к частному сектору экономики, которые сказались на судьбе некоторых магнатов. Началом этих изменений явилось дело ЮКОСа. О нем так много написано, что трудно добавить что-то существенное. Хочу дополнить многократно сказанное о политических амбициях Ходорковского и его воздействии на политический процесс. Вмешательство крупного капитала в политический процесс довольно обычно (хотя и осуждаемо) в политически и экономически зрелых капиталистических странах. В данном случае речь шла о крайне неустойчивой политической системе, какой была путинская Россия в начале 2000-х гг. Путина и его окружение просто испугала серьезная оппозиционная деятельность, финансируемая магнатами. К тому же речь шла о тех бизнесменах, которые свои богатства получили преимущественно от государства, а не благодаря своим предпринимательским талантам. Был у тогдашнего правящего класса («силовики»), как мне представляется, здесь и другой мотив в расширении

государственного сектора. Они нуждались в надежной финансовой базе для своей деятельности. Не только для обогащения. Но и для финансирования своей политической деятельности.

Следствием дела ЮКОСа явились банкротство и передача его активов государственной компании Роснефть. Таким образом, частный сектор в нефтяной промышленности был серьезно потеснен. Из списка магнатов сразу выпало три участника. Вслед за фактической национализацией ЮКОСа произошло и расширение государственного сектора в машиностроении, преимущественно оборонного назначения. Здесь был создан концерн Ростех, разными способами включивший многие ранее приватизированные компании. Единственным серьезным исключением из процесса огосударствления явилась приватизация электроэнергетики, начавшаяся в 2008 г. С учетом значимости этой отрасли и огромного размера ее капитала эта приватизация должна была заметно расширить богатство магнатов – другим приобретать крупные электроэнергетические компании было не под силу. Однако значительная часть этих компаний досталась Газпрому, другие – разнообразным компаниям топливной промышленности.

Для характеристики этого периода я взял список *Forbes* 2008 г., так как список следующего года уже отразил сильнейшее влияние мирового кризиса 2008 г.

Совокупное богатство 20 крупнейших магнатов выросло с 36,9 млрд долл. в 2003 г. до 277,5 млрд долл. в 2007 г. – почти в 8 раз всего лишь за 4 года! Поистине это был золотой век российских магнатов. Практически у всех из них (кроме экспроприированных государством) это богатство выросло в огромной, хотя и в неодинаковой, степени. Так, у Дерипаски оно выросло с 4,5 млрд долл. в 2003 г. до 28,6 млрд долл. в 2007 г. У Мордашева с 4,5 млрд долл. в 2003 г. до 24,5 млрд долл. в 2007 г. Повысилась и нижняя планка списка: с 1,8 млрд долл. в 2003 г. до 8,1 млрд долл. в 2007 г.

Сильные изменения произошли в составе магнатов. Прежде всего за счет исключения из этого списка Ходорковского и его двух партнеров, т.е. 20% прежнего списка. На более низкое место переместился Петр Авен. В список вошли четверо новых магнатов: Керимов (8-е место) с капиталом 18,4 млрд долл., Зюзин (12-е место) с капиталом в 13 млрд долл., Рыболовлев (13-е место) с капиталом в 13 млрд долл., Усманов (18-е место) с капиталом в 9,5 млрд долл. Новые магнаты в отраслевом разрезе отличались от старых. Среди них появился финансовый инвестор – Сулейман Керимов, активы которого состояли из акций крупнейших компаний России и многих зарубежных стран. Фактически финансовым инвестором стал к концу этого периода и Роман Абрамович, распродавший свои компании в России и переехавший в Лондон. Рыболовлев контролировал крупнейшее предприятие химической промышленности (Уралкалий). Остальные (двое) представляли черную металлургию. Таким образом, нефтяная промышленность была в этом списке несколько потеснена. Изменился и национальный состав списка – резко упала доля евреев в связи с экспроприацией ЮКОСа. Среди новых магнатов их вообще не оказалось (у Дерипаски лишь один из родителей был евреем).

Наиболее примечательными в новом списке были Олег Дерипаска и Сулейман Керимов, они представляли новое лицо российских магнатов. Прежде всего, оба не были связаны с залоговыми аукционами – самой позорной страницей российского предпринимательства. Но оба, конечно, были связаны с приватизацией 1990-х гг. Они перераспределили ее результаты. Таким образом, являлись вторым поколением российских магнатов.

Заняв первое место среди магнатов по размерам богатства, Дерипаска стал таким же олицетворением крупного российского предпринимательства, как на предыдущем этапе Михаил Ходорковский. Следует отметить, что по размерам богатства Дерипаска в 2007 г. намного превзошел Ходорковского в 2003 г.

Олег Дерипаска создал свое богатство, умело и беспощадно отнимая собственность у братьев Черных (первоначально нанявших его в качестве своего представителя на одном из заводов), контролировавших в 90-е гг. алюминиевую промышленность Рос-

сии. И отстоял эту собственность от конкурентов и бандитов. И более умело управлявший доставшимся ему активами в созданной совместно с Романом Абрамовичем компании Русал. Не без помощи, по некоторым сведениям, спецслужб России (о ранних этапах карьеры Дерипаски – см. Ханин, 2012, с. 287–288). В 2003 г. он купил долю Абрамовича в Русале за 1,6 млрд долл., а в 2007 г. СУАЛ-Холдинг у Вексельберга, взяв тем самым под контроль всю алюминиевую промышленность России. Примечательно, что антимонопольный комитет России «не заметил» этого вопиющего акта монополизации рынка. Трудно представить, что эта слепота не была связана с сильнейшим покровительством.

Дерипаска умело воспользовался доставшимся ему советским наследием. В 2007 г. алюминиевая промышленность России значительно превзошла уровень 1990 г.: 4,4 млн т и менее 3 млн т соответственно (Козырев, 2009, с. 92). Редчайший случай в истории российской промышленности! Одним из немногих он начал новое строительство – Хакасский алюминиевый завод по новейшей технологии (Ханин, 2008).

Важнейшей особенностью деятельности Дерипаски явилось его неукротимое стремление к экспансии за пределами алюминиевой промышленности. Этим он отличался от Ходорковского, избавившегося после 1998 г. от непрофильных активов. Дерипаска после 2000 г. создал огромную не алюминиевую империю, объединив их в холдинге базовый элемент (Базэл). Важнейшим элементом Базэла стала компания Руспромавто, взявшая под контроль значительную часть автомобильной промышленности России (Мухин, 2006, с. 229–231). Базэл приобрел также многие предприятия в электроэнергетическом машиностроении, авиационной промышленности, лесной и целлюлозно-бумажной промышленности (Там же, с. 232–236). Очевидно, все эти приобретения не могли осуществляться только за счет собственных средств. Требовались огромные внешние ресурсы, преимущественно в виде банковских займов.

Диверсификация производства за счет малорентабельной обрабатывающей промышленности и огромные внешние заимствования создавали большие предпринимательские и финансовые риски. О них пойдет речь при описании влияния на империю Дерипаски финансового кризиса 2008 г.

Российская периодическая печать сообщала о высоких деловых качествах Дерипаски. В отнюдь не апологетической статье в журнале *Forbes* сообщалось: «Он вникает во все детали и в любой момент может проверить, как проверяются его распоряжения... Хозяин Базэла не жалеет и себя. У него в офисе рядом с рабочим кабинетом есть еще один, где он грубо говоря живет» (Козырев, 2009, с. 92). Столь же высоко оценивала деловые качества Дерипаски западная печать: «Будучи интровертом, и при этом любознательным, Дерипаска ведет относительно замкнутый и скромный образ жизни. Являясь трудоголиком, он работает по 14–16 часов в день... Он проводит большую часть своего времени, путешествуя по миру на своем частном реактивном самолете. Часто в свободные часы предается любимому занятию – чтению книг по физике. В бизнесе Дерипаска жесткий, умный, беспощадный и расчетливый» (Холлингсуорт, Лэнсли, 2009, с. 336).

Скромность Дерипаски действительно относительна. «Дерипаска и его семья большую часть времени проживают в самом дорогом районе Москвы, на Остоженке, известном как “Золотая миля”. Как истинный олигарх Дерипаска построил дополнительный этаж наверху здания, несмотря на возражения местных жителей. Он потратил сотни тысяч фунтов стерлингов на ремонт квартиры, а также купил огромный дом в Хакасии, в Южной Сибири. Этот дом находится рядом с частным горнолыжным курортом. В Лондоне Дерипаска не смог устоять перед одиннадцатикомнатным домом *Regency* в Белгравии, входящим в список “номер один”. Особняк он приобрел за 17 миллионов фунтов стерлингов через компанию на Британских Вирджинских островах... Дом же, с его великолепной лестницей и залами для приемов, диванами мадам Рекамьер и ярким декором предназначался для развлечений членов королевской семьи и дипло-

матов... Дерипаска приобрел дом и в Сэнт-Джордж-Хиллс, в графстве Суррэй... В сентябре 2001 года он потратил на поместье 7,1 миллиона фунта стерлингов, зарегистрировал его через компанию на Кипре и построил там спортивный зал и бассейн. Чтобы уравновесить английскую долю недвижимости за пределами Ла-Манша, он купил три дома во Франции, а также у него есть владения в Сардинии, в Дели, Пекине и Киеве. Другой роскошной собственностью Дерипаски является шикарная яхта Queen K. Эта яхта входит в список самых больших 48 яхт в мире» (Ibid., pp. 338–339).

Одно даже у Дерипаски осталось неизменным в деятельности магнатов высшего уровня: покровительство верхов. Российская печать не раз сообщала о дружеских отношениях Дерипаски с Путиным, что не могло не сказаться на его положении среди российских предпринимателей: уже в 2001 г., еще не войдя в число самых богатых магнатов, он стал вице-председателем самой влиятельной организации российских предпринимателей – Российского союза промышленников и предпринимателей (его председателем был политик Александр Шохин).

Тем не менее Дерипаска не терял бдительности. Основные его активы были переведены в оффшорные компании (Кричевский, 2009, с. 6–7), от греха (российского государства) подальше. Даже недвижимость за границей он приобретал через оффшорные компании.

Международные связи Дерипаски не ограничивались недвижимостью и оффшорными счетами. Они были на редкость разносторонними и масштабными. Он стремился приобрести крупные западные компании. В 2006 г. пытался приобрести за 1,5 млрд долл. канадскую компанию по производству автомобильных запчастей. Завязывал контакты среди крупнейших европейских предпринимателей и государственных деятелей (контактам с американскими мешал существовавший с 2003 г. запрет на въезд в США). Другом Дерипаски в Великобритании был не кто иной как сын Ротшильда пятого Нэт. «Важность Ротшильда для Дерипаски трудно переоценить, они регулярно встречались в роскошном доме на Кливленд-Роу в Сейнт Джеймс. Особняк, принадлежащий Ротшильдам и расположенный рядом с дворцом Сейнт-Джеймс, стал практически лондонским офисом Дерипаски... Дерипаска пригласил Нэта Ротшильда присоединиться к консультативному совету компании "Русал" и консультировался с ним относительно большинства своих сделок... Причина столь близкого сотрудничества заключалась в самой фамилии Ротшильд и связях этой династии, что очаровало Дерипаску. Контакты Ротшильда с банками стали бесценными для неуверенно себя чувствующего в лондонском Сити олигарха» (Холлингсуорт, Лэнсли, 2009, с. 348). Другим компаньоном Дерипаски в Великобритании благодаря Нэту Ротшильду стал министр ЕЭС по торговле Питер Мендельсон (Ibid., pp. 348–354). Тесные узы связывали олигарха и с кандидатом от республиканской партии на президентских выборах 2008 г. республиканцем Маккейном (Ibid., p. 355). Патриотическая риторика и контакты с Путиным и силовыми структурами России отнюдь не мешали Дерипаске иметь добрые отношения с противниками нынешнего российского руководства на Западе.

Уместно сравнить самого богатого российского магната в 2003 г., каким был Ходорковский, с Дерипаской – самым богатым из списка *Forbes* 2007 г. Это покажет разницу между условиями формирования магнатов и экономическими и политическими условиями в России в оба периода. Ходорковский приобрел богатство преимущественно благодаря залоговым аукционам, Дерипаска – благодаря переделу ранее приватизированной собственности. Дерипаска почти в два раза богаче. Его империя намного более разносторонняя. Шире международные связи. В то же время Дерипаска послушен власти, он изо всех сил добивается ее благосклонности. Ходорковский был к власти оппозиционер. У него были собственные политические взгляды, и он добивался власти, чтобы их осуществить. Ходорковский из-за своих взглядов оказался в тюрьме. Дерипаска в это время благоденствовал. При всей разнице, оба очень талантливые

люди с масштабным мышлением, трудоголики. По части личного обогащения Дерипаска, конечно, на порядок опередил Ходорковского.

Другим заметным выдвинутым путинского призыва магнатов был Сулейман Керимов. Его деловая биография заслуживает, видимо, детективного романа из-за своей стремительности и необъяснимости многих ее эпизодов. Все в ней является загадкой. Начиная со стремительного десантирования 27-летнего заместителя директора по экономике дагестанского оборонного предприятия Эльтава в качестве главы созданного предприятием (!) в 1993 г. банка в Москве и до овладения им в 1999 г. крупнейшим внешнеторговым торговцем нефтью Нафта-Москва, тесно связанным с правительством Москвы. Без благосклонности властей тут было не обойтись. В 1999 г. он уже депутат Госдумы от ЛДПР. Дальше начинается фантастическая история приобретения на деньги государственных банков (с какой стати?) очень выгодных и труднодоступных вложений в акции Газпрома и Сбербанка, принесших ему огромные прибыли. Хорошо осведомленная Файненшл Таймс связывает это с близостью Керимова к Кремлю (Belton, 2012). Откуда такая любовь к Керимову? Как это похоже на залоговые аукционы! Впоследствии Керимов с помощью кредитов Сбербанка и Внешэкономбанка приобрел и с большой выгодой перепродал ряд крупных российских промышленных компаний.

Сулейман Керимов являл собой новый для России тип магнатов – финансовых спекулянтов компаниями. Он, в отличие от других магнатов, торговавших компаниями либо для увеличения своих империй, либо при финансовых трудностях, с самого начала приобретал их с целью продажи. Это, конечно, требовало незаурядной интуиции по части перспективности компаний. Что важно и необычно, он приобретал на каком-то этапе не только отечественные компании, но и зарубежные, что требовало особо высокой квалификации – у него был известный иностранный консультант. Но на торговле иностранными компаниями Керимов как раз и очень сильно потерял в следующем периоде.

Может показаться, что данный период реабилитировал российских магнатов в глазах российского общества. В самом деле, экономические успехи России, даже с учетом завышения результатов Росстатом, в этот период неоспоримы. В том числе и в тех отраслях, которые преимущественно или в значительной степени контролировали магнаты: черная и цветная, нефтяная промышленность, машиностроение, химическая промышленность. Росли не только объемные показатели в этих отраслях, но и показатели эффективности: производительность труда, загрузка производственных мощностей, объем экспорта. Значительно выросли объем капитальных вложений и ввод производственных мощностей. Это говорило о том, что они уже беспокоились о будущем своих компаний. Однако такой положительный вердикт был бы преждевременным. Следовало учесть низкий исходный уровень всех показателей и исключительно благоприятные внешние условия: быстрый рост мирового рынка и фантастически высокие мировые цены на нефть. По нашим подсчетам, капитальные вложения в ряде отраслей промышленности едва покрывали выбытие производственных фондов. При огромных вложениях в обеспечение своего (и ближайших соратников) благополучия такое положение являлось естественным. Что касается благополучия ближайших соратников, то весьма хорошим индикатором служит размер управленческих расходов, куда относят заработную плату и премии высшего и среднего управленческого персонала и целый ряд других управленческих расходов, вроде представительских и командировочных (структура управленческих расходов не раскрывается). В 2008 г. на ОАО «Русал Красноярск» управленческие расходы составили 1786,7 млн руб. против фонда оплаты труда в 1624,9 млн руб. Аналогичные соотношения были в других компаниях, контролируемых магнатами (Кричевский, 2009, с. 14–15). При серьезных экономических трудностях магнаты должны были столкнуться с серьезными проблемами. Это и произошло в следующем периоде.

Российские магнаты в период экономической стагнации (2008–2015 гг.)

Период с 2008 по 2015 г. явился временем экономического кризиса. По моим подсчетам, ВВП России в 2015 г. не достиг уровня 2007 г. По этому показателю Россия оказалась одной из самых чувствительно пораженных кризисом стран мира. Заметно снизился уровень доходов населения. Катастрофически упали акции российских компаний. Конечно, сильно сказалось падение мировых цен на нефть в начале и конце периода и относительно умеренные экономические санкции Запада в конце периода. Но столь сильное влияние на экономику этого фактора обострилось исходными слабостями экономики.

Экономический кризис серьезнейшим образом сказался на богатстве магнатов, что непосредственно связано с падением курса акций контролируемых ими компаний: оно составило для 20 богатейших в 2015 г. 178,5 млрд долл. вместо 277,5 млрд долл. в 2007 г. Снизилась и нижняя граница списка: с 8,7 млрд долл. в 2007 г. до 4.5 млрд долл. в 2015 г.

В связи с аномально высоким уровнем мировых цен на нефть в предыдущий период можно сказать, что прежний уровень цен был искусственно завышен, и он «сдулся», когда цены на нефть вышли на нормальный уровень. «Сдулось» и прежнее ненормально высокое место российских магнатов в мире, не соответствующее уровню ее экономики. При сравнении с 2007 г. необходимо, однако, учесть снижение чуть ли не в два раза курса рубля к доллару. В первом случае низкий курс преувеличивал их богатство, во втором – делал его более реальным. Почти не изменилась отраслевая структура списка магнатов по их основной сфере деятельности: все та же топливная промышленность, черная и цветная металлургия. Исчез из списка магнатов высокотехнологичный Евтушенков, зато появилась розничная торговля.

Вместе с тем, деятельность магнатов приобретает в этот период более диверсифицированный характер. Редко кто из них занимается только одной сферой деятельности. Приведу несколько примеров. Михаил Фридман (№ 2) – нефть, финансы, связь, розничная торговля; Алишер Усманов (№ 3) – металлургия, телекоммуникации, интернет; Алексей Мордашев (№ 6) – черная металлургия, машиностроение. Из 20 крупнейших магнатов только у четырех была моноотраслевая специализация. Все это говорит и о некоторой диверсификации российской экономики и о более высоком организационном и финансовом уровне магнатов.

Радикально изменился и состав российских магнатов. Из предыдущего списка выпало 8 человек (т.е. 40%). Среди выбывших – Олег Дерипаска, который в предыдущем списке был на первом месте, а в нынешнем оказался на 41-ом месте: его богатство сократилось с 28,6 млрд долл. в 2007 г. до 2,1 млрд долл. в 2015 г. Выпали из списка такие крупные магнаты, как Евтушенков и Керимов. Последний понес колоссальные потери от приобретенных в предыдущий период акций крупнейших западных банков. В результате Керимов в списке *Forbes* скатился с 8-го места в 2007 г. до 45-го места в 2015 г., а его капитал за этот период снизился с 18,6 млрд долл. до 2,1 млрд долл. Для оценки ситуации в стане российских магнатов в этот период характерно также изменение положения Михаила Фридмана. Он многие годы устойчиво занимал места в первой пятерке богатейших людей России, благодаря прежде всего своей собственности (вместе с Бритиш Петролеум) на нефтяную компанию ТНК-БП. Но в 2015 г. он продал последней свою долю и вырученные средства использовал для иностранных вложений, являясь жителем Лондона. Таких коренных изменений в составе магнатов за столь короткий период не знала, сколько мне известно, ни одна развитая страна. Уже одно это говорит о крайней неустойчивости нынешнего российского капитализма.

Не менее интересен и важен анализ вновь попавших в список магнатов. Среди них выделяется Галицкий, занявший в списке 17-е место с состоянием в 5,7 млрд долл. Это уже настоящее дитя российского капитализма, никак не связанное с приватизацией. Начав коммерческую деятельность в начале 1990-х гг., а в розничной торговле – с конца

он создал с нуля огромную по российским меркам розничную сеть с более чем 12 тыс. магазинов – самую крупную в России. Такой несомненный успех, конечно, определялся исключительно высокой рентабельностью розничной торговли в этот период, позволявшей строить новые магазины или приобретать старые за счет полученной прибыли, при условии отказа от чрезмерного личного потребления и уклонения от налогов благодаря сокрытию реальной прибыли. Вторым занимались и остальные розничные торговцы, которые не могли отказаться от чрезмерного потребления.

Но наиболее важное событие для анализа особенностей этого периода в истории российских магнатов – появление во главе списка Леонида Михельсона с капиталом в 14,4 млрд долл. Он даже не входил в список 2007 г. История обретения им богатства весьма показательна для характеристики нового этапа в истории российского капитализма: оно традиционно было создано в углеводородной отрасли. Но не на базе советского наследия, как обычно, а на базе вновь освоенных под его руководством месторождений (Мокроусова, Тодорова, 2016, с. 188–195).

Потомственный строитель по образованию и опыту работы, Михельсон возглавил крупную строительную компанию после смерти возглавлявшего ее отца. Он ее приватизировал и сделал базой богатства – слабой основой ввиду ее тяжелого финансового положения. Тем не менее, опираясь на нее, он сумел приобрести небольшую долю в геологической компании в области газодобычи. Он сделал счастливую ставку на газодобычу. Дальнейшее ее развитие во многом обязано благосклонному отношению властей Ямало-Ненецкого округа (губернатора и вице-губернатора, ставшего партнером). Благодаря этой поддержке компания получила лицензию на ряд месторождений газа, бывших неинтересными Газпрому. Среди них оказалось первоначально сильно недооцененное крупное месторождение – Ярхаровское. Так возникла в 1990-е гг. одна из трех независимых от Газпрома газовых компаний Новатэк, в которой большинство акций принадлежало Михельсону. Освоение Ярхаровского месторождения – заслуга Новатэка. Это уже не советское наследие, а дитя российского капитализма. Но здесь опять пригодились те же номенклатурные связи. Благодаря им, Михельсон получил доступ к трубе Газпрома, в которой отказывали другим независимым газодобытчикам (Мокроусова, Тодорова, 2016, с. 193). Так он в 2004 г. с капиталом в 450 млн долл. вошел в список *Forbes* под номером 54. Начало не совсем обычное: сочетающее приватизацию, старую роль номенклатурных связей и созидательные усилия в высокорентабельной отрасли.

Благодаря тем же номенклатурным связям Новатэк «подружился» с принадлежащим Газпрому одним из крупнейших в России Газпромбанком, а в 2008 г., благодаря его президенту Андрею Акимову, – с Геннадием Тимченко (№ 5 в списке *Forbes* 2015). Это был очередной подарок судьбы. Дело в том, что Тимченко с начала 1990-х гг. был одним из самых близких к Путину людей (член кооператива «Озеро»). Поистине Михельсон умел находить друзей. К середине 2000-х гг. Тимченко являлся крупнейшим продавцом российской нефти и одним из богатейших людей России (2,5 млрд долл. в 2008 г.). Тимченко стал наряду с Михельсоном одним из крупнейших акционеров Новатэка. Еще более улучшились отношения Михельсона с Газпромом, который стал платить за нефть с одного из месторождений Новатэка более чем в два раза больше, чем другим независимым газовым компаниям (Там же, с. 194). В 2010 г. Михельсон совместно с Тимченко и французской компанией *Total* приобрел на кредит Газпромбанка крупнейшую нефтехимическую компанию Сибур. Это пошло на пользу обоим. Они вошли в первую десятку крупнейших магнатов России. Чтобы закрепить дружеские связи, в 2014 г. 17,5% Сибура были проданы Кириллу Шамалову, зятю Путина и сыну его старинного друга (Там же).

В последние годы Новатэк, пользуясь льготами федеральной и местной власти, ведет огромный проект на Ямале по производству сжиженного природного газа (Там же).

В связи со сказанным возникает интересный вопрос относительно имущества магнатов во все рассматриваемые периоды. Все ли оно действительно принадлежит им?

Не поставили ли покровительствовавшие им в его получении государственные деятели условием его приобретения получение своей доли в нем? Не являлись ли они (или часть из них) просто зиц-председателями? Одно только «панамское досье» с выявлением у скромного российского пианиста, близкого к очень высокопоставленному в России должностному лицу, 2 млрд долл. денежных средств дает основания для таких подозрений. С другой стороны, является ли скромная декларация об имуществе Михаила Прохорова в период его президентской кампании только стремлением скрыть размеры своего богатства от избирателей, не любящих уж слишком состоятельных людей? Я могу только поставить эти вопросы, но не ответить на них. Слишком много и у многих в России скелетов в шкафу. Их проще было бы найти при наличии объективной правоохранительной системы. Но ее нет.

Заключение: во всем ли виноваты магнаты?

В экономической публицистике и политической борьбе в России роль магнатов в экономике и политике занимает огромное место. Зачастую в них видят основное зло. Как простые люди, так и значительная часть интеллигенции и правящего класса. Тем более что многие магнаты своим поведением дают для такой оценки немало оснований. Тем не менее такая оценка, как мне представляется, – удобный способ увести от других важнейших проблем и их причин.

Главная проблема – сама возможность становления капитализма в России из социалистической экономики собственными силами. Магнаты взяли на себя (или им поручили) интеграцию разодранной в клочья в ходе разукрупнения и приватизации значительной части предприятий тяжелой промышленности. Это была объективно необходимая для экономики и одновременно очень сложная задача. Они ее взяли с огромной выгодой для себя и своих покровителей. Но альтернатива в рамках рыночной экономики, скорее всего, была намного хуже. Поставленная задача в целом выполнена.

Другая проблема – формирование жизнеспособного демократического государства на руинах советской политической системы и советской политической культуры. Последние унаследовали многие особенности традиционного авторитарного российского общества и государства с высокой коррупцией и низкой компетентностью государственного аппарата. Современное российское государство, точнее, ее высший правящий класс, несет огромную ответственность за негативные черты российских магнатов. Оно ведь, в сущности, их породило. И на этом основании могло предъявлять к ним определенные требования. Но более всего оно требовало в 2000-е гг. от них лояльности. Об ограничениях расточительности речь не шла. Сам правящий слой погряз в расточительности, нередко за счет тех же магнатов. Никаких моральных оснований для таких требований у него не было.

Третья проблема – тоже унаследованная от советской и дореволюционной системы – крайняя слабость гражданского общества. Оно оказалось неспособным контролировать государство.

Четвертая – низкая мораль большей части населения в 70–80-е гг. XX в. Религиозные моральные ценности умерли, коммунистические ценности атрофировались в этот период. Как среди значительной части населения, так и – особенно – ее правящего слоя.

На все эти традиционные слабости российского общества и государства накладываются и накладываются колоссальные демографические потери России в XX в., особенно среди наиболее творческой части населения.

Анализ истории российских магнатов позволяет сделать выводы об особенностях современного крупного российского капитализма. Это, по-видимому, уникальное явление в истории капитализма. Я имею в виду западный капитализм, который лучше всего изучен. Возможно, у него есть аналоги в некоторых развивающихся странах.

Прежде всего, он в том или ином виде (приватизация, залоговые аукционы, дружеские связи с высокопоставленными чиновниками) – порождение государства. Только

один из 20 российских магнатов в конце периода (Галицкий) создал свое богатство с нуля. Поэтому богатство этой элиты – преимущественно результат советского наследия, а не собственных усилий. Это обстоятельство серьезно ослабляет легитимность крупного российского капитала. Другим следствием является огромная зависимость крупного капитала от благосклонности государства. Лишившиеся этой благосклонности вылетали из списка магнатов независимо от хозяйственной успешности. Поэтому ни о какой самостоятельной политической роли крупного капитала в России речь пока идти не может.

Исключительно сильна волатильность российских магнатов. За очень короткий период их состав обновляется чуть ли не наполовину. Быстро меняются и лидеры. Некоторые из них с первых мест отправляются на десятки позиций вниз (или в тюрьму, или в эмиграцию). Это связано с крайней неустойчивостью российской экономики, политики и экономической и финансовой слабостью самих магнатов, их расточительностью и недостаточной компетентностью. Притом все время в списке магнатов оставался устойчивый костяк из 8–10 человек: Потанин, Алекперов, Мордашев, Лисин, Вексельберг, другие. Они представляли нефтяную промышленность, черную и цветную металлургию, наиболее успешно развивавшиеся в этот период благодаря высокому спросу на мировом рынке и высоким мировым ценам на их продукцию.

Магнаты сосредоточены преимущественно в сырьевых отраслях и сферах первой стадии переработки, наследии советского периода. Два исключения – Евтущенко, быстро покинувший список, и Галицкий, создавший свою торговую империю с нуля. Вместе с тем, все больше деятельность магнатов приобретает многоотраслевой характер, чаще всего по смежным отраслям. При этом многие магнаты по деловым качествам оказались незаурядными людьми. Такая оценка может показаться неожиданной после большого количества негативных фактов об их деятельности, содержащихся в тексте. Объясню. Если их первоначальный успех можно объяснить везением, хитростью, удачными связями, то удержание их империй и даже развитие в условиях экономического и политического хаоса постсоветского периода уже требовало определенной компетентности. Часто они опирались на иностранных советников. Следует иметь в виду, что подавляющее число магнатов были к моменту создания своих империй довольно молодыми людьми, с минимальным жизненным опытом, тем более опытом административного руководства крупными хозяйственными коллективами. Их вынесла наверх перестройка, которая дала шанс проявить себя молодым и способным людям, не имевшим возможность реализовать себя в условиях застойного позднесоветского общества. А ведь империи многих магнатов на пике превышали часто 100 тыс. и более занятых работников. Притом им приходилось действовать в условиях какой-никакой рыночной экономики, о которой еще недавно знали в лучшем случае по романам Драйзера или примитивным учебникам политэкономии.

Было бы очень соблазнительно оценить деятельность крупнейших российских магнатов по общим результатам российской экономики, каковые весьма неудовлетворительны. Однако они далеко не контролируют большую часть экономики, даже большую часть промышленности. Правильнее было бы оценить динамику деятельности контролируемых ими компаний. Но, кроме Гуриева и Рачинского, никто в начале 2000 гг. таких расчетов не производил. Напомню, эти два аналитика положительно оценили эффективность деятельности крупнейших наших магнатов, чей опыт, однако, даже близко несопоставим с американскими магнатами второй половины XIX в., создавшими большую часть американской экономики. Совсем не очевидно, что в условиях современной России им удалось бы совершить большее.

Для понимания феномена российских магнатов многое может дать интерпретация современного российского общества, сделанная выдающимся американским (в прошлом советским) социологом Владимиром Шляпентохом. Он рассматривал его как феодальное общество, последовательно проводя сопоставительный анализ всех аспектов

раннефеодального и постсоветского общества (Shlapentokh & Woods, 2007). При этом Шляпентох имеет в виду такие политические черты раннефеодального общества, как слабость центральной власти, проявляющаяся в неуважении закона, бессилии правоохранительных органов и вследствие того огромных размерах преступности и коррупции. Уместно отметить, что многие черты феодального устройства были присущи и советскому обществу (Восленский, 1991, с. 582–599). Надо ли удивляться слабым созидательным результатам деятельности российских магнатов в условиях феодального общества?! Они могли быть еще хуже.

ЛИТЕРАТУРА

- Восленский, М. 1991. *Номенклатура*. М.
- Козырев, М. 2009. Вещий Олег: биография Дерипаски // *Forbes*, 26 августа (<http://www.forbes.ru/ekonomika/lyudi/7207-veshchii-oleg-biografiya-deripaski>).
- Кричевский, Н. 2009. *Постпиколевская Россия: новая политэкономическая реальность*. М.
- Мокроусова, И., Тодорова, М. 2016. Полезные ресурсы. Кто помог Леониду Михельсону впервые возглавить список Forbes // *Forbes*, № 5.
- Мухин, А. 2006. *Олигархи: последняя перекличка*, М.
- Фортескью, С. 2008. *Русские нефтяные бароны и магнаты металла. Олигархи и государство в переходный период*, М.
- Ханин, Г.И. 2008. Началась ли эра созидания? // *ЭКО*, № 1, с. 76–87.
- Ханин, Г.И. 2012. Экономическая история России в новейшее время // *Terra Economicus*, т. 10, специальный выпуск, с. 6–407.
- Ходорковский, М., Геворкян, Н. 2012. *Тюрьма и воля*. М.
- Холлингсуорт, С., Лэнсли, М. 2009. *Лондонград*, М.
- Хоффман, Д. 2007. *Олигархи*. М.
- Черников, Г., Черникова, Д. 2008. *Кто владеет Россией*. М.
- Forbes. 2005. *Сто богатейших бизнесменов России 2005* (<http://www.forbes.ru/rating/100-bogateishih-biznesmenov-rossii/2005>).
- Belton, C. 2012. Suleman Kerimov, the secret oligarch // *Financial Times*, 10 February.
- Guriev, S., and Ruchinsky, A. 2005. The role of oligarch in Russian capitalism // *Journal of economic perspectives*, vol. 19, no. 1, 131–150.
- Gustafson, Th. 1999. *Capitalisme Russian Style*, Cambridge University Press.
- Shlapentokh, V., Woods, J. 2007. *Contemporary Russia as a Feudal Society – A New Perspective in Post-Soviet Era*, Palgrave Macmillan US.
- Forbes. 1998. May.
- Forbes. 2002. May.
- Forbes. 2003. May.
- Forbes. 2004. May.
- Forbes. 2005. № 5.

REFERENCES

- Belton, C. 2012. Suleman Kerimov, the secret oligarch. *Financial Times*, 10 February.
- Chernikov, G., and Chernikova, D. 2008. *Who holds Russia?* Moscow. (In Russian.)
- Forbes. 1998. May.
- Forbes. 2002. May.
- Forbes. 2003. May.
- Forbes. 2004. May.
- Forbes. 2005. No. 5.
- Forbes. 2005. *100 richest businessmen in Russia 2005* (<http://www.forbes.ru/rating/100-bogateishih-biznesmenov-rossii/2005>).

- Fortescue, S. 2008. *Russia's oil barons and metal magnates. Oligarchs and the state in transition*. Moscow. (In Russian.)
- Guriev, S., and Ruchinsky, A. 2005. The role of oligarch in Russian capitalism. *Journal of economic perspectives*, vol. 19, no. 1, 131–150.
- Gustafson, Th. 1999. *Capitalisme Russian Style*, Cambridge University Press.
- Hoffman, D. 2007. *Oligarchs*. Moscow. (In Russian.)
- Hollingsworth, M., and Lansley, S. 2009. *Londongrad*. Moscow. (In Russian.)
- Khanin, G. I. 2008. Has the age of creation started? *ECO*, no. 1, 76–87. (In Russian.)
- Khanin, G. I. 2012. The contemporary economic history of Russia. *Terra economicus*, vol. 10, special issue, 6 – 407. (In Russian.)
- Khodorkovsky, M., and Gevorkyan, N. 2012. *Prison and freedom*. Moscow. (In Russian.)
- Kozyrev, M. 2009. The far-seeing Oleg: Biography of Deripaska. *Forbes*, August, 26 (<http://www.forbes.ru/ekonomika/lyudi/7207-veshchii-oleg-biografiya-deripaski>). (In Russian.)
- Krichevsky, M. 2009. *Post-Pikolevo Russia: a new economic reality*. Moscow. 2009. (In Russian.)
- Mokrousova, I., and Todorova, M. 2016. Useful resources. Who helped Leonid Michelson lead the Forbes list for the first time. *Forbes*, no. 5. (In Russian.)
- Mukhin, A. 2006. *Oligarchs: the last calling*. Moscow. (In Russian.)
- Shlapentokh, V., Woods, J. 2007. *Contemporary Russia as a Feudal Society – A New Perspective in Post-Soviet Era*, Palgrave Macmillan US.
- Voslensky, M. 1991. *Nomenclature*. Moscow. (In Russian.)

ЭФФЕКТ ПИКЕТТИ: КОММЕНТАРИЙ К НОВОЙ КОНЦЕПЦИИ¹

Евгений Всеволодович Балацкий,

доктор экономических наук, профессор,
директор Центра макроэкономических исследований Финансового университета при
Правительстве Российской Федерации,
главный научный сотрудник Центрального экономико-математического института
РАН, г. Москва, Россия,
e-mail: evbalatsky@inbox.ru

В статье рассматривается неравенство Пикетти, которое его автором трактуется как третий основополагающий закон капитализма. Дается краткий обзор критических работ западных авторов в адрес закона Пикетти; показано, что в русскоязычном научном дискурсе новая концепция не получила достойного освещения и развития. Обосновывается тезис о том, что закон Пикетти правильнее называть эффектом Пикетти, правилом Пикетти или неравенством Пикетти, что точнее отражает сущность введенной аналитической конструкции и при этом не умаляет заслуг ее автора. Обращается внимание на тот факт, что в отличие от первых двух законов капитализма, приводимых Пикетти в «сильной» форме (т.е. в форме строгого равенства), его третий закон выражен в «слабой» форме (т.е. в форме неравенства), что свидетельствует о «разрыве» общей методологической линии исследования. В статье приводится авторское обобщение неравенства Пикетти путем построения простой модели экономического роста, из которой вытекает равенство, включающее в себя эффект Пикетти. Полученное равенство позволяет определить условие, при котором рассматриваемый эффект Пикетти выполняется автоматически. Продемонстрировано, что эффект Пикетти имеет инвестиционную природу, а величины доходности капитала и темпа экономического роста всегда изменяются синхронно. Это означает, что урезание доходности капитала автоматически порождает снижение темпов экономического роста. Тем самым показаны внутренние противоречия обнаруженного эффекта и неоднозначность вытекающих из него выводов для регулирования процесса накопления капитала. Проведенные экспериментальные расчеты позволили продемонстрировать, что большой разрыв между доходностью капитала и темпами экономического роста сам по себе еще не ведет к росту социального неравенства. Обсуждается вопрос перенакопления капитала в контексте новых явлений современности – попытки введения «налога на роботов» и безусловного базового дохода.

Ключевые слова: эффект Пикетти; экономический рост; социальное неравенство; капитал; доход; благосостояние

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 16-02-00483).

THE EFFECT OF PIKETTY: A COMMENT TO NEW CONCEPT

Evgeny V. Balatsky,

Doct. Sci. (Econ.) (DSc), Professor,
 Director of Macroeconomic Research Center,
 Financial University under the Government of Russian Federation,
 Leading Staff Scientist,
 Central Economics and Mathematics Institute of Russian Academy of Sciences (CEMI RAS),
 Moscow, Russia,
 e-mail: evbalatsky@inbox.ru

The article deals with the effect of inequality of Piketty, which is treated by the author of the effect as the third fundamental law of capitalism. In the paper, a brief review of the critical works of Western authors on the law of Piketty is given; the author shows that in Russian scientific discourse the new concept has not been adequately highlighted and developed. The author emphasizes the thesis that the law of Piketty should be more accurate to demonstrate the effect of Piketty, rule of Piketty, or principle of inequality of Piketty, which more precisely reflects the essence of the analytical construction and not diminishes the merits of the author of the concept. Attention is drawn to the fact that unlike the first two laws of capitalism, written by Piketty in the «strong» form (i.e. in form of strict equality), his third law expressed in the «weak» form (i.e., in the form of inequality), which demonstrates a «gap» in a common methodological agenda of research. The article provides the generalization of the inequality of Piketty by constructing a simple model of economic growth, which implies equality, including the effect of Piketty. The resulting equality allows to determine the condition under which the effect of Piketty is performed automatically. The paper demonstrates that the effect of Piketty is an investment one by its nature, and the return of capital and the rate of economic growth change always synchronously. This means that cuts in the profitability of the capital will automatically entail a decrease in the rate of economic growth. Thus, the internal contradictions of the observed effect and the ambiguity of its implications for the regulation of the process of capital accumulation are obvious. Experimental calculations allowed to demonstrate that the large gap between return on capital and rate of economic growth by itself does not lead to increased social inequality. The author discusses the issue of over-accumulation of capital in the context of new phenomena of our time – the attempts to introduce the «robot tax» and the unconditional basic income.

Keywords: effect of Piketty; economic growth; social inequality; capital; income; welfare

JEL classifications: P16; O43

1. Введение: неустаревающая тема

Понятие капитала не просто является центральным для экономической науки, но имеет буквально вселенское звучание. Капитал представляет собой базовый ресурс и некую организующую силу, которые носят в значительной степени трансцендентный характер. Это до конца непонятная и во многом магическая сила (Гареньяни, 2010), которая не просто порождает экономическую деятельность, но и дает миру свои соб-

ственные правила поведения и законы существования. Поэтому не случайно на мировом экономическом небосклоне периодически возникают книги, посвященные капиталу и носящие поистине эпохальное и во многом символическое значение.

К числу таких книг, несомненно, относится знаменитый «Капитал» (полное название: «Капитал. Критика политической экономии») Карла Маркса, вышедший в своем полном виде в 1867–1910 гг. На наш взгляд, второй вехой в этом великом научном ралли можно считать книгу Владимира Ленина «Империализм, как высшая стадия капитализма» (полное название: «Империализм, как высшая стадия капитализма (популярный очерк)»), опубликованную в 1917 г. Третий этап ознаменовался выходом книги «Стоимость и капитал» (полное название: «Стоимость и капитал: исследование некоторых фундаментальных принципов экономической теории») Джона Хикса, увидевшую свет в 1939 г. Еще одно символическое произведение, ознаменовавшее четвертый этап в постижении круговорота капитала в масштабе мировой системы, вышло в 1994 г. под названием «Долгий двадцатый век» (полное название: «Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени») и принадлежит перу Джованни Арриги. И вот в наше время, в 2013 г., т.е. почти через полтора столетия со дня первого издания «Капитала» Маркса, вышел очередной монументальный труд, ознаменовавший пятую веху в познании феномена капитала. Этой книгой стал знаменитый труд Тома Пикетти «Капитал в XXI веке». По иронии судьбы сложилось так, что вклад в общую копилку знаний о капитале на временном интервале в 150 лет поочередно внесли пять национальных научных школ – немецкая (К. Маркс), российская (В. Ленин), английская (Дж. Хикс), итальянская (Дж. Арриги) и французская (Т. Пикетти). Данный факт можно считать символическим.

Разумеется, такая периодизация тематики о феномене капитала является весьма условной. Можно спорить о значимости каждого из названных исследователей, можно добавлять новые имена, но это не меняет главного – общего исследовательского тренда на углубление знаний о накоплении и движении капитала. Для нас особый интерес представляет последняя из названных книг, которая уже породила мощную волну обсуждений, хвалебных отзывов и жесткой критики. В фокусе данной статьи находится эффект Пикетти, сформулированный им в качестве третьего закона капитализма. Сам автор придает этому эффекту очень большое значение, однако, как будет показано ниже, он нуждается в серьезных комментариях и уточнениях, не все из которых до сих пор сделаны.

2. Эффект Пикетти: формулировка и значение

В своей работе Пикетти подробно рассматривает три закона капитализма, причем первые два из них не являются оригинальными и не принадлежат самому Пикетти, тогда как третий является его авторским обобщением многолетних эмпирических наблюдений. При этом характерно, что Пикетти довольно нестрого пользуется самим понятием закона, так как первая из рассматриваемых им теоретических конструкций таковым никак не является, будучи всего лишь самоочевидным тождеством, а вторая представляет собой некую простую модель, которая лишь с большими натяжками может рассматриваться в качестве асимптотического закона. Что касается пресловутого третьего закона, то он выражен в форме неравенства:

$$r > g, \tag{1}$$

где r – доходность капитала; g – темпы экономического роста.

Таким образом, суть закона Пикетти состоит в том, что доходность капитала систематически превышает темпы экономического роста.

Неравенство (1) в терминологии автора раскрывает ключевое противоречие капитализма.

Надо сказать, что, несмотря на свою простоту (а, может быть, и благодаря этому), закон Пикетти приобрел скандальную популярность, апофеозом чего стал даже выпуск футболки с его знаменитым неравенством, которая сделалась хитом продаж в соответствующем Интернет-магазине.

Насколько оправдана такая популярность нового закона?

Сам Пикетти приводит довольно веские основания для того, чтобы серьезно отнестись к новой количественной закономерности. Так, он утверждает, что проведенные расчеты на данных со времен античности убедительно показывают, что доходность капитала была довольно стабильна и колебалась в районе 4–5% в год, тогда как темпы экономического роста не превышали 1%. Лишь в XX в. годовые темпы мирового производства достигали 3,5–4,0%, что все равно было меньше доходности капитала. Тем самым величина разрыва $r - g$ в конце прошлого века сократилась, но в XXI в., относительно которого ожидаются низкие темпы роста, этот разрыв опять будет расти. В среднем же на протяжении всей мировой истории до 1700 г. доходность капитала была в 10–20 раз выше темпов роста производства; не исключено, что в ближайшие десятилетия нас ждет откат к этим временам.

По мнению Пикетти, закон (1) означает, что рекапитализация имущества, накопленного в прошлом, протекает быстрее, чем растут производство и зарплаты. Предприниматель в этом случае неизбежно превращается в рантье и усиливает свое господство над теми, кто владеет лишь собственным трудом. Накопленный капитал воспроизводит себя быстрее, чем увеличивается производство; «прошлое пожирает будущее» (Пикетти, 2016, с. 585). При неравенстве (1) собственник может позволить себе накапливать капитал со скоростью роста производства, а остаток тратить на личное потребление. Если же остаток будет реинвестироваться, то капитал собственника будет расти быстрее национальной экономики. За счет этого начинается строительство империи рантье.

Расчеты, проведенные Пикетти, позволяют ему утверждать, что коэффициент Парето в функции Парето, измеряющий степень неравенства в распределении собственности, представляет собой сильно возрастающую функцию от остатка $r - g$ (Пикетти, 2016, с. 362). Это означает, что закон (1) приводит к тому, что капитал все больше сосредоточивается в верхних эшелонах самых богатых членов общества. Именно этот факт придает закону (1) острое социальное звучание, от которого нельзя отмахнуться. Благодаря такой интерпретации эффект (1) превращается, по образному выражению Д. Макклоски, в «главное неравенство о неравенстве» (Макклоски, 2016, с. 162).

Дальнейшие выводы из обозначенной закономерности каждый может сделать сам. Так, усиление концентрации капитала и богатства в руках немногих, как правило, сопровождается обнищанием масс, а это в свою очередь чревато революциями и политической нестабильностью. Если же резко упадет доходность капитала, то это вызовет недовольство его держателей, что также может приводить к переделу мира и масштабным войнам.

Коль скоро миру грозят такие серьезные потрясения из-за действия закона (1), то и сам этот закон является фундаментальным для экономической науки, а установивший его экономист должен быть признан живым классиком. Однако нет ли в этом законе подводных камней, которые существенно снижают его роль и значение?

3. Критика эффекта Пикетти

Как в свое время главный труд Маркса подвергся диаметрально полярным оценкам, когда одни читатели отказывали автору в профессионализме, а другие – возводили его в разряд непререкаемых классиков, так и работа Пикетти вызвала очень неоднозначную реакцию в научной среде. В противовес высокой оценке со стороны самых известных экономистов современности зазвучали и критические, а порой и уничижительные пассажи в адрес автора «Капитала в XXI веке».

Надо сказать, что труд Пикетти вызвал такой взрыв критики, который трудно с чем-либо сравнить. Уже в 2014 г., через год после выхода книги на французском языке, журнал «Real-World Economics Review» посвятил специальный выпуск критике его тезисов. Причем развернувшаяся полемика приняла подлинно международный характер. Среди оппонентов Пикетти фигурируют Роберт Уэйд (Robert H. Wade) из Лондонской школы экономики (Великобритания) (Wade, 2014), Янис Варуфакис (Yanis Varoufakis) из Афинского университета (Греция) и Техасского университета в Остине (США) (Varoufakis, 2014), Ларс Селл (Lars P. Syll) из Университета Мальмё (Швеция) (Syll, 2014), Анн Петтифор (Ann Pettifor) и Джеф Тайли (Geoff Tily) из Центра политических исследований в экономике и Конгресса британского торгового союза (Великобритания) (Pettifor, Tily, 2014), Хайки Потомäки (Heikki Patomäki) из Университета Хельсинки (Финляндия) (Patomäki, 2014), Ричард Паркер (Richard Parker) из Гарвардского университета (США) (Parker, 2014), Алисия Пуйана Мютис (Alicia Puyana Mutis) из FLACSO (Мексика) (Puyana Mutis, 2014), Ричард Кёо (Richard C. Koo) из Исследовательского института Номуры (Япония) (Koo, 2014), Мюрейн Книббе (Merijn Knibbe) из Университета Вагенингена (Нидерланды) (Knibbe, 2014), Майкл Хадсон (Michael Hudson) из Института исследований долгосрочных экономических трендов и Университета Миссури (США) (Hudson, 2014), Клод Хилингер (Claude Hillinger) (Германия) (Hillinger, 2014), Джайяти Гхош (Jayati Ghosh) из Университета Джавахарлала Неру (Индия) (Ghosh, 2014), Джеймс Гелбрейт (James K. Galbraith) из Техасского университета (США) (Galbraith, 2014), Эдвард Фулброк (Edward Fullbrook) из Университета Западной Англии (Великобритания) (Fullbrook, 2014), Дэвид Коландер (David Colander) из Колледжа Миддлбери (США) (Colander, 2014), В. Бекер (V.A. Beker) из Университета Бергамо и Университета Буэнос-Айреса (Аргентина) (Beker, 2014), Дин Бэйкер (Dean Baker) из Центра экономических и политических исследований (США) (Baker, 2014).

Принял активное участие в развернувшейся дискуссии и один из самых авторитетных в мире экономических журналов – «Journal of Political Economy», на страницах которого в 2015 г. выступили Лоуренс Блум (Lawrence E. Blume) из Корнеллского университета (США) и Института углубленных исследований (Австрия) и Стивен Дурлауф (Steven N. Durlauf) из Университета Висконсина (США) (Blume, Durlauf, 2015), а также Пер Крассел (Per Krusell) из Университета Гетеборга (Швеция) и Центра исследований экономической политики (США) и Энтони Смит-младший (Anthony A. Smith Jr.) из Йельского университета и Национального бюро экономической статистики (США) (Krusell & Smith Jr., 2015). Не остались в стороне от критики и социологи. Так, в журнале «Critical Sociology» появилась статья Хэрри Дамс (Harry F. Dahms) из Университета Теннесси (США) (Dahms, 2015). Аналогичным образом в журнале «Applied Economics» вышла статья Штефана Гомбурга (Stefan Homburg) из Университета Лейбница в Ганновере (Германия) (Homburg, 2015). Не устранился от развернувшейся дискуссии и «The Heritage Foundation» со своим регулярным обозрением «Backgrounder», где в частности появилась обстоятельная статья Куртиса Дюбая (Curtis S. Dubay) и Салима Фёрфа (Salim Furth) (Dubay & Furth, 2014).

Параллельно со статьями в периодических научных изданиях в информационном пространстве появилось и множество отдельных небольших критических работ академического типа. Среди них можно, например, отметить эссе французских исследователей Жерара Дюмениля (Gérard Duménil) и Доминика Леви (Dominique Lévy) (Duménil & Lévy, 2014).

Помимо указанных солидных научных изданий, нельзя не упомянуть и множество «горячих» материалов, размещенных в Интернете. К числу таковых относится, например, презентация профессора Ханса Гишурарсона (Hannes H. Gissurarson) из Университета Исландии по следам лекции, прочитанной им европейским студентам в Бергене (Норвегия) в 2014 г. (Gissurarson, 2014). Еще более любопытным является пу-

бликация на сайте «Philosophers for Change» под псевдонимом Золтана Зигеди (Zoltan Zigedy) материала американского активиста коммунистического движения, работы которого опубликованы на Кубе и Украине, в Греции, Италии, Канаде, Великобритании и Аргентине (Zigedy, 2014). На сайте «The International Marxist-Humanist» в 2016 г. была размещена англоязычная версия критической статьи Фриды Афари (Frieda Afary), которая вышла еще в 2014 г. на фарси (персидском), а в 2015 была представлена в Берлине на семинаре по изучению иранских социальных движений (Afary, 2016). В этом же ключе в 2014 г. на специализированном сайте «SocialistWorker» была перепечатана работа Дэвида Харви (David Harvey) для ознакомления трудящихся масс с идеями Пикетти (Harvey, 2014).

Напомним, с учетом того, что на английском языке книга Пикетти вышла в марте 2014, а основная масса критических работ в 2014–2016 гг., можно говорить, что мировое сообщество экономистов буквально мгновенно отреагировало на представленную ему новую концепцию. По-видимому, манускрипт Пикетти стал самой значительной интеллектуальной встряской для всего мирового экономического сообщества в последние несколько десятилетий. К сожалению, на этом фоне в России наблюдалось почти полное интеллектуальное затишье: несколько простых переводных работ и самые простые обзоры зарубежных публицистов исчерпывают Пикетти-тематику в русскоязычном информационном пространстве.

Учитывая обилие аналитических работ, посвященных концепции Пикетти, сделать обстоятельный обзор всей критики в ее адрес не представляется возможным. В связи с этим перечислим лишь некоторые аргументы его оппонентов. Так, например, Роберт Уэйд справедливо отмечает, что лишь треть самого богатого класса США, составляющего 1% населения, пополняется за счет доходов с капитала, тогда как другие 2/3 представляют собой трудовые доходы – суперзарплаты и супербонусы (Wade, 2014), следовательно, сам по себе капитал не так уж и опасен, как это вытекает из анализа Пикетти. Данный момент является чрезвычайно важным, так как показывает важный диалектический момент, фиксирующий перерождение трудовых доходов в капитал. Кроме того, для США и Великобритании огромную роль имеют частные финансовые доноры и их пожертвования – сокращение доходов доноров (магнатов) приведет к урезанию помощи реципиентам (бедному населению и политическим партиям). В отношении этого факта в обществе царит молчаливое согласие. Именно поэтому, когда в Британии Комитет по стандартам в общественной жизни опубликовал доклад «Финансы политических партий: завершение культуры больших доноров» и премьер-министр представил его в парламенте, ни одна из партий не захотела с ним работать и ограничивать роль крупных спонсоров (Wade, 2014).

Янис Варуфакис обращает внимание на тот хорошо известный факт, что доходность капитала определяется предельной производительностью капитала (Varoufakis, 2014). Следовательно, можно предположить, что высокие значения r вызваны спецификой самого капитала и нынешним этапом технологического прогресса. В этом случае столь высокая отдача от новой капитальной продукции не может восприниматься в качестве однозначного зла для экономики, которое должно быть силовым путем подавлено. Такие волюнтарные искажения ценовых пропорций могут привести к непредсказуемым последствиям.

Интересный аргумент против налога на капитал приводит Ричард Кёо, который утверждает, что период до 1970 г., когда на Западе шло выравнивание доходов, был вызван отсутствием у стран Европы и Британского союза государств-конкурентов (Кёо, 2014). Ситуация изменилась с 1970-х, когда Япония стала нагонять Запад, а для Японии она изменилась в середине 1990-х, когда ее стал нагонять Китай. Ричард Кёо справедливо говорит, что для стран, подвергающихся преследованию со стороны других государств, главная задача состоит в выводе на рынок 20% населения, способного генерировать новые идеи и продукты для опережения конкурентов, что в свою очередь

позволит другим 80% людей хорошо жить за счет создаваемых новых производств (Кёо, 2014). Учитывая большой риск и тяжесть работы по генерированию новых идей и производств, давление на доходы этой передовой части населения может ослабить страны, практикующие выравнивание доходов, по сравнению с догоняющими их странами-конкурентами. Иными словами, речь идет о том, что высокая доходность капитала выступает в качестве важнейшего конкурентного преимущества, и ликвидировать его ни одно национальное правительство не захочет, да и не сможет.

С совершенно другой стороны заходит Мюрейн Книббе, утверждая, что концепция используемых Пикетти национальных счетов и статистических показателей не стыкуется с его теорией роста (Knibbe, 2014). Это связано с искажающим влиянием цен на рынке капитала, которое не имеет прямого отношения к потоку дохода и инвестиций; возникающие ценовые пузыри искусственно деформируют траекторию капиталоемкости и не позволяют ее накладывать на теоретические построения.

Клод Хилингер идет еще дальше и отказывает Пикетти даже в сравнении с Марксом, на которое, по его мнению, Пикетти претендует в самом названии книги. Например, Маркс ввел такие понятия, как «класс», «идеология», «отчуждение», которые остаются центральными для современной социологии, тогда как у Пикетти нет никаких новых концепций и идей относительно капитала, которые были бы способны играть столь же значительную роль в науке (Hillinger, 2014). На этом фоне не видно и движущих сил у Пикетти. По сравнению с периодом, когда жил Маркс и левые партии опирались на денежные и людские ресурсы пролетариата, сравнимого по своей численности и мощи с армией и полицией, сегодня рабочая сила разобщена, профсоюзы исчезают, а левые партии идут за финансовой поддержкой в корпоративный сектор и благодаря этому становятся неразличимы с правыми партиями (Hillinger, 2014). И у Пикетти нет реального понимания способа изменения ситуации, связанной с усилением власти капитала.

Джеймс Гелбрейт вообще выражает надежду, что закон Пикетти исчезнет – так же быстро, как появился (Galbraith, 2014). Кроме того, он показывает, что уже сегодня более аккуратная калькуляция доходности на капитал «переворачивает» неравенство (1). Например, он уточняет это неравенство следующим образом: $r(1 - \theta) - q > g$, где θ – налог на доходы с капитала; q – доля дохода капиталиста, отчисляемого на благотворительные цели. Как оказывается, при вполне реалистичных значениях $r = 5\%$, $\theta = 30\%$, $q = 20\%$ данное неравенство заведомо переворачивается, что говорит о роли благотворительных взносов капиталистов и о том, что ничего катастрофического в мире пока не происходит (Galbraith, 2014). Если же к сказанному добавить, что тенденции в нарастании неравенства постоянно меняются во времени и в пространстве, то бить в набат, по мнению Гелбрейта, пока явно преждевременно.

Штефан Гомбург отмечает, что Пикетти смешивает такие понятия, как «капитал» (*capital*), «богатство» (*wealth*) и «доход» (*income*) (Homburg, 2015). В связи с этим второй закон капитализма и эффект Пикетти оказываются взаимоисключающими: если первый предполагает постоянство отношения «благосостояние–доход», то второй постулирует его рост (Homburg, 2015).

Особого упоминания заслуживает Дейдра Макклоски (Deirdre Nansen McCloskey) из Коллегиума социальных наук в Берлине (Германия), которая оказалась наиболее щедрой на критические эпитеты в адрес французского экономиста. Так, она утверждает, что «...Пикетти-экономист не понимает реакции со стороны предложения», а затем скандирует, что «поразительные доказательства плохого образования Пикетти появляются уже на стр. 6» (Макклоски, 2016, с. 171). Далее она констатирует, что у автора «явно перепутано движение вдоль кривой спроса со смещением всей кривой – типичная ошибка студента первого курса университета», а следом констатирует: «правильный анализ (мы говорим это нашим первокурсникам где-то на четвертой неделе учебы) состоит в том, что когда цена «слишком высока», «восстанавливает равновесие» не вся кривая спроса..., а в конечном счетедвигающаяся вовне (вправо) кривая предложе-

ния» (Макклоски, 2016, с. 172). В конце своей критики Макклоски ставит нелицеприятный диагноз: «Пикетти не обладает квалификацией, позволяющей глумиться над саморегулируемым рынком..., поскольку не имеет ни малейшего представления о том, как он работает» (Макклоски, 2016, с. 174). Завершает же свою статью автор грустным утверждением в отношении самой монографии Пикетти: «Это смелая книга. Но ее автор ошибается» (Макклоски, 2016, с. 193). Главный же контраргумент Макклоски состоит в том, что в ходе эволюционного процесса определенное число богатых и самых богатых людей постоянно лишается этого статуса и, наоборот, кто-то его приобретает. Тем самым Пикетти игнорирует феномен ротации кадров между богатым классом и остальной частью общества и тем самым не видит ключевой роли, которую играет вход на рынок новых предпринимателей.

На наш взгляд, подобные суждения несут на себе отпечаток избыточной эмоциональности и не соответствуют истинному положению дел – Пикетти прекрасно понимает все нюансы работы рынка и его описания. Тем не менее, к автору действительно есть вопросы и, прежде всего, к его третьему закону капитализма.

Начнем с того, что Пикетти приводит первый закон в форме строгого равенства, которое представляет собой тождество. В связи с этим Пикетти трактует данную формулу как некий баланс, к которому никак нельзя придраться. Второй закон капитализма автор записывает также в виде строгого равенства, которое вытекает из простой модели экономического роста, знакомой всем экономистам. Однако запись известной формулы им дается в «перевернутом» виде, не типичном для используемой модели. Такая трактовка таит в себе определенные неудобства и Пикетти это прекрасно осознает, постоянно подчеркивая, что данный закон является асимптотическим и выполняется только в долгосрочном периоде. И вот после всех этих относительно строгих построений французский экономист обрушивает на читателя третий закон капитализма, т.е. свое собственное изобретение, в форме неравенства. Это так называемая слабая форма экономических законов, которая очень распространена в экономической науке (Балацкий, 2000). Однако представляется странным тот факт, что после двух «сильных» законов в форме уравнений автор срывается на «слабое» неравенство, при этом не постаравшись вывести и обосновать его. Иными словами, вместо логики строгих балансов Пикетти отклонился в сторону эвристических откровений, основанных на работе с большим эмпирическим (цифровым) материалом. Само по себе это не хорошо и не плохо, просто настораживает сам «разрыв» в методологии исследования.

Однако, как оказывается, «главное неравенство о неравенстве» (1) само по себе оказывается нестрогим. Дело в том, что оно изначально формулируется Пикетти для *номинальной* доходности имущества (до налогообложения) (r), тогда как можно оценить *чистую* доходность (после налогообложения и за вычетом потерь капитала из-за различных разрушений) (r^*). Тогда, как оказывается, взаимное расположение траекторий доходности и темпов роста производства становится совсем иным, а базовое неравенство $r > g$ на столетнем интервале 1913–2012 гг. претерпевает полную инверсию: $r^* < g$. Данный факт порождает целую вереницу методологических тезисов. Во-первых, третий закон капитализма не фатален и может нарушаться. Во-вторых, данный закон требует уточнений и общепринятой калибровки параметра доходности капитала; в противном случае могут получаться совершенно разные выводы. В-третьих, факторы налогообложения и благотворительных пожертвований выступают в качестве фундаментальных причин, способных нейтрализовать действие закона Пикетти.

Сказанного достаточно для определенных терминологических уточнений, а именно: закон Пикетти (1), или третий закон капитализма, гораздо правильнее называть *эффектом* Пикетти, *правилом* Пикетти или *неравенством* Пикетти. Такие названия снимают излишнюю претенциозность рассматриваемой аналитической конструкции, но при этом не умаляют заслуг французского экономиста.

Учитывая сказанное, вернемся к сущности самого неравенства (1). Дело в том, что Пикетти исходит из того, что нормальный (естественный, равновесный) режим разви-

тия экономики предполагает либо превращение (1) в строгое равенство, либо вообще смену знака в (1). В противном случае образуется избыточное накопление капитала с последующим ростом неравенства и шальным потреблением со стороны класса рантье. Однако так ли это? И так ли это всегда?

Ответы на эти вопросы предполагают проведение дополнительного миниатюрного исследования.

4. Обобщение эффекта Пикетти

Ключом к более глубокому пониманию эффекта Пикетти является процесс накопления капитала с учетом реинвестирования полученного с него дохода. Для того чтобы получить зависимость между изучаемыми переменными, достаточно воспользоваться основополагающим балансом, который в теории получил название уравнения накопления капитала:

$$K_{t+1} = K_t - A_t + I_t, \quad (2)$$

где K – объем (основного) капитала (имущества) в соответствующий момент времени; A – затраты на возмещение выбывающего капитала (амортизация); I – объем валовых инвестиций в (основной) капитал; t – период времени (год).

Далее временные индексы можно опустить в силу синхронизации всех переменных. Тогда можно записать следующие соотношения:

$$I^* = I - A, \quad (3)$$

$$I^* = s^* Y, \quad (4)$$

$$Y = Y^* + W, \quad (5)$$

$$\zeta = W / Y^*, \quad (6)$$

$$Y^* = r^* K, \quad (7)$$

где I^* – чистые инвестиции (за минусом затрат на амортизацию); Y – произведенный национальный доход; s^* – норма чистого инвестирования (накопления); Y^* – доход с капитала; W – доход в форме заработной платы; ζ – пропорция между доходом с капитала и заработной платой; r^* – чистая доходность капитала (после выплаты налогов).

Особого комментария заслуживает уравнение (7), в соответствии с которым предполагается, что доход с капитала представляет собой произведения капитала и его нормы доходности.

Комбинация соотношений (2)–(7) позволяет получить уравнение для динамики накопления капитала:

$$\gamma = s^* r^* (1 + \zeta), \quad (8)$$

где γ – среднегодовой темп роста капитала.

Для того, чтобы перейти к описанию динамики экономического роста достаточно воспользоваться простейшей производственной функцией:

$$Y = K / \beta, \quad (9)$$

где β – капиталоемкость производства.

Уравнение (9) переписывается в темповой форме:

$$g = \gamma - \sigma, \quad (10)$$

где σ – темп роста капиталоемкости; g – темп экономического роста.

Комбинируя формулы (8) и (10), получаем искомое уравнение экономического роста:

$$g = -\sigma + s^* r^* (1 + \zeta). \quad (11)$$

В данном уравнении в явном виде увязаны темп экономического роста (g) и доходность капитала (r^*), которые фигурируют в неравенстве Пикетти (1). Для упрощения анализа можно предположить, что капиталоемкость не меняется ($\sigma = 0$), хотя в общем случае на больших временных отрезках это, конечно, не так. Тогда с очевидностью получаем простейшую зависимость для двух названных переменных:

$$g \cong C r^*, \quad (12)$$

где $C = s^* (1 + \zeta)$ – коэффициент пропорциональности.

Таким образом, между темпом экономического роста и доходностью капитала имеется некий коэффициент пропорциональности, от которого полностью зависит величина разрыва между g и r^* . Тем самым мы получили более строгое формальное выражение, уточняющее неравенство Пикетти. Из (12) видно, что выполнение или, наоборот, нарушение неравенства Пикетти полностью зависит от величины коэффициента пропорциональности. В частности, эффект Пикетти (1) предполагает выполнение условия:

$$C < 1. \quad (13)$$

Теперь рассмотрим суть полученного обобщения. Дело в том, что эффект Пикетти оказывается *следствием* из более общей аналитической конструкции – модели экономического роста (11). Более того, будучи частным случаем реализуемого режима роста, эффект Пикетти строго детерминирован другими макроэкономическими пропорциями, которые носят более фундаментальный характер – в том смысле, что именно норма накопления s определяет неравенство (1), а не наоборот. В этом смысле неравенство Пикетти имеет *инвестиционную природу*: чем меньше инвестиционная активность, тем больше разрыв между доходностью капитала и темпом экономического роста ($r^* - g$). В более общем случае, отраженном в уравнении (11), можно видеть и еще один фактор, который «съедает» часть экономического роста – увеличение капиталоемкости, что имело место на протяжении почти всей истории капитализма и хорошо проиллюстрировано на эмпирических данных самим Пикетти. Иными словами, слишком большой относительный объем капитала подрывает экономический рост, так как требует все больших инвестиций на свое возмещение за счет урезания инвестиций в новые активы.

Кроме того, форма модели (11) недвусмысленно показывает, что доходность капитала выступает в качестве *источника* экономического роста. Следовательно, любое уменьшение прибыльности капитала при прочих равных условиях приведет к пропорциональному падению темпов экономического роста. Тем самым мы приходим к выводу, что пытаться сократить разрыв между r^* и g путем уменьшения r^* не имеет смысла, так как эти две переменные связаны между собой и они всегда будут изменяться синхронно.

Данные рассуждения еще лучше иллюстрируются моделью с номинальной (валовой) доходностью капитала. Так, если рассматривать валовую доходность с капитала (r), которая складывается в результате обложения налогом θ , то чистая доходность (r^*) равна: $r^* = r(1 - \theta)$. Тогда уравнение (11) переписется в виде:

$$g = -\sigma + r s^* (1 - \theta)(1 + \zeta). \quad (14)$$

В этом случае получаем соотношение:

$$g \cong C^* r, \quad (15)$$

где $C^* = s^* (1 + \zeta)(1 - \theta)$ – коэффициент пропорциональности.

Из (15) еще явственнее видно, что расхождение между r^* и g можно всегда устранить за счет повышения налогового бремени θ . Однако это будет равносильно уменьшению инвестиционной активности. Из (15) непосредственно следует неравенство (1) при выполнении неравенства $C^* < 1$.

5. Количественная сторона эффекта Пикетти

Выведенные формулы дают представление о направленности изучаемых связей, однако для полной картины не хватает понимания масштаба явлений. Так, например, следует разобраться с тем, насколько опасным является разрыв между r и g , о котором говорит Пикетти. В данном случае речь идет о разрыве в 5 раз, который иногда достигает и 20 раз. Насколько аномальным является такой спрэд?

Для ответа на поставленный вопрос достаточно провести ориентировочные расчеты по формуле (12). При этом оговоримся, что тщательная калибровка уравнения (11) не входит в нашу задачу. Например, данное уравнение может быть записано для чистой доходности капитала r^* , если в исходном балансе присутствует чистый доход с капитала и заработная плата после вычета подоходного налога. Если же изначально используется валовой доход с капитала и номинальная зарплата, то и уравнение записывается относительно номинальной доходности r . Аналогичным образом можно использовать не показатель национального дохода (Y), а традиционный показатель валового внутреннего продукта (ВВП) (X). Не заостряя внимания на данных моментах, рассмотрим простейший случай, когда в (11) фигурируют номинальная доходность и национальный доход.

Прежде всего оценим чистую норму сбережений s^* . Данный параметр имеет весьма скромные величины в силу того, что из валовых инвестиций вычитается сумма износа и обесценения капитала. Сам Пикетти приводит соответствующие данные цифры по восьми странам (Пикетти, 2016, с. 183). Для примера, в США в 1970–2010 гг. доля валовых сбережений составляла 18,8%, тогда как доля чистых сбережений – всего лишь 7,7%. Диапазон параметра s^* для восьми стран лежит в интервале от 7,3 до 15,0%. В среднем чистая норма сбережений по рассматриваемой группе государств – США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Канада, Австралия – составляет 11,2%.

Второй параметр, который определяет величину коэффициента пропорциональности в (12), представляет собой структурный параметр ζ , который задает соотношение между трудовыми и нетрудовыми доходами, т.е. между зарплатой и доходом с капитала. Сегодня в развитых странах мира зарплата составляет 60–70% чистого дохода, а прибыль 40–30%. В среднем это дает оценку ζ в 1,86. Тогда соотношение между доходностью капитала и темпами экономического роста определяется по формуле:

$$r/g \cong 1/C. \quad (16)$$

Расчеты показывают, что при указанных параметрах, характерных для современных развитых экономических систем, мы имеем 5-кратный разрыв в величинах доходности капитала и темпов экономического роста (табл. 1). Это полностью согласуется с нижней чертой «опасности», которую дает Пикетти.

Если мы рассмотрим более раннюю стадию развития мира, например, начало становления эпохи капитализма, то в рассматриваемое время чистые сбережения составляли не более $s^* = 2\%$, а феномен заработной платы только формировался, как и соответствующий ему феномен наемного труда. В это время доля трудовых доходов не превышала 30% чистого дохода, что дает структурный параметр $\zeta = 43\%$. В этом случае разрыв в величинах доходности капитала и темпов экономического роста достигает двух порядков (табл. 1), что существенно превышает самую пессимистическую границу «опасности» Пикетти – 20 раз. При этом подчеркнем, что речь идет о самых ранних стадиях развития капитализма и об экономической динамике предшествующего ей периода (Балацкий, Екимова, 2016).

Таблица 1. Параметры экономики разных режимов развития

Режим развития	Параметры роста экономики			
	s^*	ζ	C	$1/C$
Современный развитый мир	0,11	1,86	0,21	4,76
Начальный этап капитализма	0,02	0,43	0,008	111,3

Проведенные экспериментальные расчеты позволяют сделать следующие выводы.

Во-первых, эффект Пикетти является действительно универсальным и выполняется практически всегда. Расчеты показывают, что при нынешней инвестиционной активности коэффициент пропорциональности может стать больше 1 только в том случае, когда фонд зарплаты будет примерно в 10 раз превышать величину дохода с капитала. Такое положение дел следует признать нереалистичным, а потому и эффект Пикетти устойчиво выполняется практически при всех экономических режимах. Данная ситуация порождает двойственное отношение к рассматриваемому эффекту. С одной стороны, он выступает в качестве незыблемого принципа капитализма и в этом смысле может претендовать на роль важной теоретической конструкции в экономической науке; с другой стороны, выполненные выкладки показывают его тривиальность и самоочевидность, что не может не снижать его значения.

Во-вторых, разрыв в величинах доходности капитала и темпов экономического роста даже в самых благоприятных обстоятельствах является кратным. При ухудшении инвестиционной ситуации доходность капитала может на порядок, а иногда и на два, превышать темпы роста национального производства. Ничего удивительного в таких больших разрывах нет, а обеспокоенность Пикетти по этому поводу представляется необоснованной. Более того, чем больше становится удельный вес трудовых доходов в совокупном чистом доходе (как это происходило последние 200 лет), тем больше становится параметр ζ , что объективно уменьшает разрыв в величинах доходности капитала и темпов экономического роста.

В-третьих, большой разрыв в доходности капитала и темпах экономического роста при прочих равных условиях сопряжен с низкой инвестиционной активностью. Однако в данном случае речь идет о *средней* инвестиционной активности экономики, откуда автоматически отнюдь не вытекает, что она вызвана избыточным потреблением самых богатых слоев общества, как это утверждает Пикетти. В большинстве случаев это вызвано как раз вялостью инвестиционных действий среднего класса, хотя в общем случае возможен и вариант развития событий по Пикетти. Таким образом, большой разрыв в двух параметрах в неравенстве (1) действительно является неприятным фактом в том смысле, что он диагностирует о низкой инвестиционной активности в экономике, но не в смысле нарастания социального неравенства.

6. Борьба с перенакоплением капитала посредством налогов

Еще раз вернемся к обсуждению рекомендаций Пикетти относительно введения высоких налогов на доходы с капитала как способа выправления диспропорций между рентабельностью капитала и динамикой экономического роста. Осуществленные выше выкладки и расчеты показывают, что такой подход таит в себе определенную ущербность.

Если доход с капитала используется преимущественно на инвестиционные нужды, то в соответствии с уравнением (11) его урезание за счет фискальных изъятий приведет к автоматическому сокращению инвестиций, а вслед за этим и темпов экономического роста. Таким образом, фискальный нажим ударит не столько по богатым семьям, сколько по всей экономике и, как это обычно бывает, в большей степени по бедному населению. Напомним, что в дискуссии, разгоревшейся относительно тезисов книги Пикетти, принял участие Билл Гейтс, который выразил категорическое несогласие с идеей налога на капитал, предлагая взамен идею налога на потребление. Аргумент

Гейтса можно считать классическим: один магнат направляет деньги на развитие высокотехнологичной компании, другой – на социальную филантропию (на социальные нужды населения), а третий – на придание еще большей роскоши своей и без того роскошной жизни (Тома Пикетти..., 2015). Совершенно очевидно, что «наказание» всех троих налогами в одинаковой степени приведет к тройному эффекту: умерит роскошь жизни одного, лишит поддержки многих бедных людей и заблокирует создание новой компании и множества рабочих мест.

Стратегическим направлением борьбы с чрезмерными расхождениями в доходности капитала и темпами экономического роста должно быть стимулирование инвестиций в производство, т.е. перенаправление средств из сферы потребления в инвестиционную сферу. Для этого можно использовать и налог на потребление. Однако примитивный отъем капитала, о котором говорит Пикетти, вряд ли даст желаемый результат. Пожалуй, к этому пункту анализа Пикетти действительно есть серьезные вопросы.

7. Заключение

Хотя эффект Пикетти не может считаться эпохальным открытием, его все-таки не следует сбрасывать со счетов. Дело в том, что Пикетти настоятельно подчеркивает тот факт, что накопление и концентрация капитала уже достигли некоторого предела, за которым могут начаться деструктивные и малопредсказуемые процессы. И надо признать, что озабоченность французского экономиста не является надуманной, и от нее не следует отмахиваться.

По многим признакам современный мир действительно вошел в некоторую новую фазу. Похоже, что именно сейчас обостряется проблема между живым и овеществленным (прошлым) трудом. Это связано со становлением нового тренда ближайших лет, состоящего в переходе к «безлюдной экономике», когда большинство рутинных операций будут выполнять машины (Конанчук, 2017). Характерной реакцией на грядущие угрозы в адрес работающего населения озвучил основатель Microsoft Билл Гейтс, предложивший облагать налогами труд роботов, замещающих человека на производстве. Позиция Гейтса во многом символична: «Сейчас, если работник-человек получает \$50 тыс., работая на фабрике, то его доход облагается налогом, и вы получаете подоходный налог, социальный налог и другие выплаты. Если эту же работу делает робот, то мы могли бы подумать о том, чтобы обложить его труд на том же уровне» (Гордеев, 2017). Бизнесмен полагает, что полученные от налогообложения роботов средства нужно расходовать на помощь малоимущим, потерявшим работу и детям с ограниченными возможностями. Кроме того, собранные с роботов налоги должны идти на здравоохранение, развитие инфраструктуры и правоохранительных органов, а также переквалификацию потерявших работу сотрудников. Характерно, что в феврале 2017 г. Европарламент уже рассматривал и отклонил предложение ввести налоги на роботов. Вместе с тем законодатели все же приняли ряд рекомендаций для Еврокомиссии по регулированию этой сферы.

Примечательно также и то, что поборником налога на роботов выступил именно Гейтс, который всю жизнь работал в высокотехнологичном секторе экономики и который должен был бы, наоборот, отстаивать «интересы роботов».

Подобное развитие событий говорит, по крайней мере, о трех вещах. Во-первых, капитал действительно подминает под себя живой труд и живых людей. Это полностью соответствует предсказаниям Маркса. Во-вторых, намечаемые решения данного вопроса принимают форму перекладывания налогового бремени с работников на сам капитал. Такого управленческого зигзага Маркс явно не предвидел. В-третьих, стимулирование инвестиционной активности само по себе уже не может решить проблемы большого спреда между доходностью капитала и темпами экономического роста, так

как производственные инвестиции способствуют уже не созданию, а наоборот, сокращению рабочих мест и увеличению имущественного неравенства.

Последний момент является особенно интересным в свете эффекта Пикетти. Оказывается, на новом этапе технологического развития рост инвестиционной активности может не сокращать разрыв между доходностью капитала и темпами экономического роста, как это следует из уравнения (11), а вести к росту доходности капитала за счет сокращения живого труда и экономии издержек. При этом высвобожденные люди, оставшись без работы, рискуют остаться без достойного дохода и попасть в разряд малоимущих слоев населения. Такое развитие событий действительно ведет к усугублению социального неравенства, о котором настоятельно твердит Пикетти. Следовательно, в этих условиях можно ставить вопрос если не о приостановлении, то, по крайней мере, о сдерживании технологического прогресса и инвестиционного процесса. Как ни парадоксально, но высокая доходность капитала в этом случае будет выступать в качестве главного, а может быть, и единственного фактора поддержания экономического роста.

Однако вряд ли попытка введения налога на роботов безоговорочно указывает в пользу концепции Пикетти. Сегодня этому факту противостоит не менее яркий и символичный пример – дискуссии по поводу введения *безусловного основного (базового) дохода*, предполагающего регулярную выплату определённой суммы денег каждому члену общества со стороны государства или другого института; выплаты производятся всем членам общества, вне зависимости от уровня дохода и без необходимости выполнения работы. В 2016 г. в Швейцарии состоялся общенациональный референдум по вопросу того, стоит ли вводить в стране безусловный основной доход в размере 2250 евро. Против этой меры проголосовало около 77% граждан. Однако символическим является сам факт появления столь утопичной инициативы. Еще пару десятков лет назад такая мера не могла всерьез рассматриваться на государственном уровне. Тем самым современное западное общество достигло действительно беспрецедентного уровня благосостояния, что перечеркивает опасения Пикетти. Эксперимент с безусловным основным доходом запланирован в Канаде, а в Финляндии он частично реализуется с 2017 г.

Все это говорит о том, что современный мир подошел к качественным изменениям, когда прежние закономерности могут полностью нарушаться. В таких условиях любые прогнозы становятся бессмысленными. Главное состоит в другом: безжалостная и бесчеловечная логика капитала за последние два столетия привела к беспрецедентному благосостоянию среднего человека. В этом и состоит диалектика капитала. Не исключено, что логика капитала со временем породит нового человека и новое общество. И нарушать эту логику путем сомнительных мер по отъему доходов представляется преждевременным.

ЛИТЕРАТУРА

Балацкий, Е. В. 2000. Современная экономическая наука: общее и особенное // *Науковедение*, № 3, с. 120–144.

Балацкий, Е. В., Екимова, Н. А. 2016. Внешнеторговый фактор в ликвидации мальтузианской ловушки, с. 165–172 / В сб.: *Экономическая теория и хозяйственная практика: глобальные вызовы. Материалы международной конференции «Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы – 2016»*. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского государственного университета.

Гареньяни, П. 2010. Капитал в неоклассической теории. Некоторые замечания // *Финансы и бизнес*, № 3, с. 4–19.

Гордеев, В. 2017. Билл Гейтс предложил обложить налогами труд роботов // *РБК* (<http://www.rbc.ru/business/18/02/2017/58a7ee769a7947fbe0503587>).

Конанчук, Д. 2017. Пожизненный урок // *Harvard Business Review*, 01 февраля (<http://hbr-russia.ru/biznes-i-obshchestvo/fenomeny/a18851/>).

Макклоски, Д. Н. 2016. Измеренный, безмерный, преувеличенный и безосновательный пессимизм. О книге «Капитализм в XXI веке» Томаса Пикетти // *Экономическая политика*, т. 11, № 4, с. 153–195.

Пикетти, Т. 2016. Капитал в XXI веке. М.: Ад Маргинем Пресс, 592 с.

Тома Пикетти – новый Маркс или шарлатан? 2015 // *The Insider*, 18 сентября (<http://theins.ru/ekonomika/12931>).

Afary, F. 2016. Critique of Thomas Piketty's Capital in the 21st Century // *The International Marxist-Humanist*, August, 2 (<http://www.internationalmarxisthumanist.org/articles/critique-thomas-pikettyps-capital-21st-century-frieda-afary>).

Baker, D. 2014. Capital in the Twenty-First Century: are we doomed without a wealth tax? // *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 175–182.

Beker, V. A. 2014. Piketty: inequality, poverty and managerial capitalism // *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 167–174.

Blume, L. E., and Durlauf, S. N. 2015. Capital in the Twenty-First Century: A Review Essay // *Journal of Political Economy*, vol. 123, no. 4, 749–777.

Colander, D. 2014. Piketty's policy proposals: how to effectively redistribute income // *Real-world Economics Review*, issue 69, 7 October, 161–166.

Dahms, H. F. 2015. Toward a Critical Theory of Capital in the 21st Century: Thomas Piketty between Adam Smith and the Prospect of Apocalypse // *Critical Sociology*, vol. 41(2), 359–374.

Dubay, C., and Furth, S. 2014. Understanding Thomas Piketty and His Critics // *Backgrounder*, no. 2954, September, 12, 1–17 (<http://www.heritage.org/node/11228>).

Duménil, G., and Lévy, D. 2014. Thomas Piketty's Historical Macroeconomics: A Critical Analysis // *CEPREMAP* (<http://www.cepremap.fr/membres/dlevy/dle2016a.pdf>).

Fullbrook, E. 2014. Capital and capital: the second most fundamental confusion // *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 149–160.

Galbraith, J. K. 2014. Unpacking the first fundamental law // *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 145–148.

Ghosh, J. 2014. Piketty and the resurgence of patrimonial capitalism // *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 138–144.

Gissurarson, H. H. 2014. Thomas Piketty's Capital. A Critical Review // October, 18 // *SlideServe* (<http://www.slideserve.com/moses-nixon/thomas-piketty-s-capital-a-critical-review>).

Harvey, D. 2014. Afterthoughts on Piketty's Capital // *SocialistWorker*, May, 17 (<https://socialistworker.org/blog/critical-reading/2014/05/18/david-harvey-reviews-thomas-pi>).

Hillinger, C. 2014. Is Capital in the Twenty-First Century, Das Kapital for the twenty-first century? // *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 131–137.

Homburg, S. 2015. Critical Remarks on Piketty's "Capital in the Twenty-first Century" // *Applied Economics*, vol. 47, January, 6, 1401–1406.

Hudson, M. 2014. Piketty vs. the classical economic reformers // *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 122–130.

Knibbe, M. 2014. The growth of capital: Piketty, Harrod-Domar, Solow and the long run development of the rate of investment // *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 100–121.

Koo, R. C. 2014. Piketty's inequality and local versus global Lewis turning points // *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 89–99.

Krusell, P., and Smith, Jr., A. A. 2015. Is Piketty's "Second Law of Capitalism" Fundamental? // *Journal of Political Economy*, vol. 123, no. 4, 725–748.

Parker, R. 2014. Reading Piketty in Athens // *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 58–73.

Patomäki, H. 2014. Piketty's global tax on capital: a useful utopia or a realistic alternative to a global disaster? // *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 51–57.

Pettifor, M., and Tily, G. 2014. Piketty's determinism? // *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 44–50.

Puyana, Mutis A. 2014. Pondering the hurdles for the Mexican economy while reading Capital in the Twenty-First Century // *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 74–88.

Syll, L. P. 2014. Piketty and the limits of marginal productivity theory // *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 36–43.

Varoufakis, Y. 2014. Egalitarianism's latest foe: a critical review of Thomas Piketty's Capital in the Twenty-First Century // *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 18–35.

Wade, R. H. 2014. The Piketty phenomenon and the future of inequality // *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 2–17 (<http://www.paecon.net/PAERreview/issue69/whole69.pdf>).

Zigedy, Z. 2014. Reading Thomas Piketty: A Critical Essay // *Philosophers for Change*, April 29 (<https://philosophersforchange.org/2014/04/29/reading-thomas-piketty-a-critical-essay/>).

REFERENCES

Afary, F. 2016. Critique of Thomas Piketty's Capital in the 21st Century. *The International Marxist-Humanist*, August, 2 (<http://www.internationalmarxisthumanist.org/articles/critique-thomas-piketlys-capital-21st-century-frieda-afary>).

Baker, D. 2014. Capital in the Twenty-First Century: are we doomed without a wealth tax? *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 175–182.

Balatsky, E. V. 2000. Modern Economic Science: General and Special. *Naukovedenie*, no. 3, 120–144. (In Russian.)

Balatsky, E. V., and Ekimova, N. A. 2016. Trade Factor in Elimination of the Malthusian Trap, pp.165–172/ In: *Economic Theory and Economic Practice: Global Challenges. Proceedings of the International Conference «Evolution of International Trading System: Problems and Prospects – 2016»*. Saint Petersburg: Saint Petersburg State University. (In Russian.)

Beker, V. A. 2014. Piketty: inequality, poverty and managerial capitalism. *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 167–174.

Blume, L. E., and Durlauf, S. N. 2015. Capital in the Twenty-First Century: A Review Essay. *Journal of Political Economy*, vol. 123, no. 4, 749–777.

Colander, D. 2014. Piketty's policy proposals: how to effectively redistribute income. *Real-world Economics Review*, issue 69, 7 October, 161–166.

Dahms, H. F. 2015. Toward a Critical Theory of Capital in the 21st Century: Thomas Piketty between Adam Smith and the Prospect of Apocalypse. *Critical Sociology*, vol. 41(2), 359–374.

Dubay, C., and Furth, S. 2014. Understanding Thomas Piketty and His Critics. *Backgrounder*, no. 2954, September, 12, 1–17 (<http://www.heritage.org/node/11228>).

Duménil, G., and Lévy, D. 2014. Thomas Piketty's Historical Macroeconomics: A Critical Analysis. *CEPREMAP* (<http://www.cepremap.fr/membres/dlevy/dle2016a.pdf>).

Fullbrook, E. 2014. Capital and capital: the second most fundamental confusion. *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 149–160.

Galbraith, J. K. 2014. Unpacking the first fundamental law. *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 145–148.

Garegnani, P. 2010. Capital in the Neoclassical Theory. Some Comments. *Finance and Business*, no. 3, 4–19. (In Russian.)

Ghosh, J. 2014. Piketty and the resurgence of patrimonial capitalism. *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 138–144.

Gissurarson, H. H. 2014. Thomas Piketty's Capital. A Critical Review. *SlideServe*, October, 18 (<http://www.slideserve.com/moses-nixon/thomas-piketty-s-capital-a-critical-review>).

Gordeev, V. 2017. Bill Gates has proposed to tax the labor of robots. *RBC* (<http://www.rbc.ru/business/18/02/2017/58a7ee769a7947fbe0503587>). (In Russian.)

Harvey, D. 2014. Afterthoughts on Piketty's Capital. *SocialistWorker*, May, 17 (<https://socialistworker.org/blog/critical-reading/2014/05/18/david-harvey-reviews-thomas-pi>).

Hillinger, C. 2014. Is Capital in the Twenty-First Century, Das Kapital for the twenty-first century? *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 131–137.

Homburg, S. 2015. Critical Remarks on Piketty's "Capital in the Twenty-first Century". *Applied Economics*, vol. 47, January, 6, 1401–1406.

Hudson, M. 2014. Piketty vs. the classical economic reformers. *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 122–130.

Khonanchuck, D. 2017. A life lesson. *Harvard Business Review*, February, 01 (<http://hbr-russia.ru/biznes-i-obshchestvo/fenomeny/a18851/>). (In Russian.)

Knibbe, M. 2014. The growth of capital: Piketty, Harrod-Domar, Solow and the long run development of the rate of investment. *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 100–121.

Koo, R. C. 2014. Piketty's inequality and local versus global Lewis turning points. *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 89–99.

Krusell, P., and Smith, Jr., A. A. 2015. Is Piketty's "Second Law of Capitalism" Fundamental? *Journal of Political Economy*, vol. 123, no. 4, 725–748.

McCloskey, D. N. 2014. Measured, Unmeasured, Mismeasured, and Unjustified Pessimism: A Review Essay of Thomas Piketty's Capitalism in the Twentieth Century. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, vol. 7, issue 2, 73–115. (In Russian.)

Parker, R. 2014. Reading Piketty in Athens. *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 58–73.

Patomäki, H. 2014. Piketty's global tax on capital: a useful utopia or a realistic alternative to a global disaster? *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 51–57.

Pettifor, M., and Tily, G. 2014. Piketty's determinism? *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 44–50.

Piketty, T. 2014. *Capital in the twenty-first century*, translated by Arthur Goldhammer. The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, London, England, 452 p. (In Russian.)

Puyana, Mutis A. 2014. Pondering the hurdles for the Mexican economy while reading Capital in the Twenty-First Century. *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 74–88.

Syll, L. P. 2014. Piketty and the limits of marginal productivity theory. *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 36–43.

Thomas Piketty is the new Marx or a charlatan? 2015. *The Insider*, September, 18 (<http://theins.ru/ekonomika/12931>). (In Russian.)

Varoufakis, Y. 2014. Egalitarianism's latest foe: a critical review of Thomas Piketty's Capital in the Twenty-First Century. *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 18–35.

Wade, R. H. 2014. The Piketty phenomenon and the future of inequality. *Real-world Economics Review*, issue 69, October, 7, 2–17 (<http://www.paecon.net/PAEReview/issue69/whole69.pdf>).

Zigedy, Z. 2014. Reading Thomas Piketty: A Critical Essay. *Philosophers for Change*, April 29 (<https://philosophersforchange.org/2014/04/29/reading-thomas-piketty-a-critical-essay/>).

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПОЛИТИКИ ПОРЯДКА В СОЦИАЛЬНОМ РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ ФРГ

Нильс Гольдшмидт,

доктор экономических наук, профессор,
Центр экономического образования Университета Зиген, Германия,
e-mail: goldschmidt@zoebis.de;

Сергей Игоревич Невский,

кандидат экономических наук, доцент,
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова,
г. Москва, Россия,
e-mail: nevskij@econ.msu.ru;

Наталья Викторовна Супян,

кандидат экономических наук, доцент, заместитель декана
факультета мировой экономики и мировой политики,
Научно-исследовательский университет – Высшая Школа Экономики,
г. Москва, Россия,
e-mail: nsupyuan@hse.ru

Первые послевоенные десятилетия для Западной Германии были отмечены стремительным хозяйственным подъемом, который, несмотря на разрушительную катастрофу Второй мировой войны и последовавший государственный раскол, довольно быстро смог вернуть страну в число высокоразвитых индустриальных наций мира. Проведенные в 1948 г. денежная и хозяйственная реформы позволили не только заложить основы монетарной и финансовой стабильности, повысить стимулы к росту предпринимательской активности и производительности труда, но и сформировать условия для проведения политики порядка социального рыночного хозяйства. Опираясь на идею построения свободной, эффективной и одновременно социально справедливой рыночной системы, концепции социального рыночного хозяйства удалось заполнить институциональный вакуум послевоенного периода, завоевать широкое признание немецких избирателей и стать основополагающим конституирующим элементом социальной и хозяйственной системы ФРГ. Благодаря достигнутым в 1950–1960-х гг. высоким темпам роста ВВП западные немцы смогли быстро преодолеть послевоенную разруху, справиться с безработицей, существенно поднять жизненный уровень широких слоев населения и обеспечить в долгосрочной перспективе высокий уровень экономической и социально-политической стабильности.

Данная статья посвящена истории формирования идейных основ социального рыночного хозяйства – концепции, теоретический каркас которой опирался на различные течения общественно-экономической и правовой научной мысли. Сначала мы обратим внимание на основополагающие постулаты немецкой ордолибераль-

ной экономической научной мысли, под непосредственным воздействием которой происходило становление доктрины нового общественно-экономического строя в послевоенной ФРГ. После этого мы выделим важнейшие аспекты, определяющие социальный фундамент социального рыночного хозяйства. Затем перенесем данные размышления на современную теорию порядка, с тем чтобы определить место и роль социальной политики в нынешней общественно-экономической системе ФРГ. В заключение будут сформулированы некоторые тезисы относительно значения политики порядка в структуре современной экономической науки.

Ключевые слова: ордолиберализм; теория хозяйственного порядка; Фрайбургская школа; социальное рыночное хозяйство; общественные блага

THEORY AND PRACTICE OF THE ORDNUNGSPOLITIK IN THE SOCIAL MARKET ECONOMY IN GERMANY

Nils Goldschmidt,

Doctor of Economics, Professor for Contextual Economics and Economic Education,
Centre for Economic Education,
University of Siegen, Germany,
e-mail: goldschmidt@zoebis.de;

Sergey Nevskiy,

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

Natalia Supyan,

PhD in Economics,
Associate Professor, Deputy Head of the Faculty
of World Economy and International Affairs,
National Research University – Higher School of Economics,
Moscow, Russia,
e-mail: nsupyan@hse.ru

The first post-war decades for West Germany were marked by a rapid economic recovery, which, despite the devastating catastrophe of the Second World War and the ensuing split of the state, quickly returned the country to the number of highly developed industrial nations of the world. The monetary and economic reforms carried out in 1948 made it possible not only to lay the foundations of monetary and financial stability, to increase incentives for the growth of entrepreneurial activity and labor productivity, but also to create conditions for carrying out the economic policy (Ordnungspolitik) of the Social market economy. Based on the idea of building a free, efficient and at the same time socially fair market system, the concept of a Social market economy succeeded in filling the institutional vacuum of the post-war period, gaining wide recognition of German voters and becoming the fundamental constituent element of the social and economic system of Germany. Thanks to the high GDP growth rates achieved in the 1950s and 1960s, the Western Germans were able to quickly overcome post-war disruption, cope with

unemployment, substantially raise the standard of living of broad sections of the population and ensure a high level of economic, social and political stability in the long term.

The authors analyze the formation of the ideational foundations of the Social market economy in Germany – a concept which theoretical framework is based on various streams of socio-economic and legal thought. First, we will draw the attention on the fundamental principles of German ordoliberal economic thought, principles that directly influenced the formation of the doctrine of a new social and economic system in post-war West Germany. After that, we will highlight the most important aspects that define the social foundation of a Social market economy – the concept of a policy of order in the first decades of the existence of the Federal Republic of Germany. Then we will transfer these reflections to the modern theory of order in order to determine the place and role of social policy in the current socio-economic system of the Federal Republic. In conclusion, some propositions concerning the importance of the policy of order in the structure of modern economic science will be formulated.

Keywords: *Ordoliberalism; theory of economic order; Freiburg school; Social market economy; public goods*

JEL classifications: *B20, H41, I38, P16*

Теория хозяйственного порядка Вальтера Ойкена и социально-либеральные воззрения Альфреда Мюллер-Армака

Ордолиберализм как направление экономической научной мысли возник в недрах так называемой Фрайбургской школы, созданной в 1930-е гг. профессором национальной экономики южногерманского Фрайбургского университета Вальтером Ойкеном (1891–1950)¹ и его коллегами-юристами Францем Бёмом (1895–1977) и Гансом Гроссманн-Дёртом (1894–1944). Вскоре вокруг группы основоположников немецкого ордолиберализма образовался круг единомышленников, представленный учениками и коллегами ученых, что позволяет говорить о формировании научного течения или научной школы². Здесь следует назвать, в первую очередь, учеников В. Ойкена – Карла Пауля Хензеля (1907–1975), Ганса Отто Ленеля (1917–2016), Фридриха Августа Лутца (1901–1975), Карла Фридриха Майера (1905–1993), Фрица Вальтера Майера (1907–1980) и Леонхарда Микша (1901–1950), а также Константина фон Дитце (1891–1973), Адольфа Лампе (1897–1948), Бернарда Пфистера (1900–1987) и Йозефа Хёффнера (1906–1987)³.

Ордолиберальная научная традиция, возникшая в период национал-социализма, носила антитоталитарный характер, а ученых, составлявших данный научный кружок, по праву можно назвать «академическим сопротивлением»⁴. Ойкена и его коллег за-

¹ Подробнее о творческой биографии В. Ойкена см., например: (Социальное рыночное хозяйство – основоположники и классики, 2017, с. 39 и далее).

² В немецкоязычной литературе термин «ордолиберализм» впервые появился в 1950 г. в работе Ганса Мёллера (1915–1996), которым тот обозначал группу неолибералов, «сбравшихся вокруг В. Ойкена и его Фрайбургской школы» (Ptak, 2004, S. 23, Fußnote 1). Подробнее см.: (Moeller, 1950).

³ Grundtexte zur Freiburger Tradition der Ordnungsökonomik / Hrsg. von Nils Goldschmidt und Michael Wohlgemuth. Tübingen, 2008. S. 5.

⁴ Как известно, некоторые из названных ученых являлись членами трех оппозиционных «Фрайбургских кружков» – „Freiburger Konzil“, „Freiburger Bonhoeffer-Kreis“ и „Arbeitsgemeinschaft Erwin von Beckerath“, которые были организованы в период с ноября 1938 по сентябрь 1944 г. с целью противостояния нацистскому режиму. Данные организации действовали тайно и преимущественно независимо друг от друга (во все три объединения входили лишь фрайбуржцы – К. фон Дитце, В. Ойкен и А. Лампе) и своей научно-оппозиционной деятельностью внесли определенный вклад в формирование теоретических основ концепции социального рыночного хозяйства. Подробнее см., например: (Schulz, 1996, S. 221f.).

нимал поиск возможных путей восстановления свободного общественного строя после падения нацистского режима. Их целью стало формулирование правового порядка и хозяйственной конституции, которые бы обеспечили сбалансированное и плодотворное взаимодействие индивидов в экономике и обществе. Концепция выходила за рамки исключительно экономического учения и, во многом опираясь на христианскую мораль, провозглашала свободу индивида и этические ценности, отрицая идеологию силы.

Впоследствии Фрайбургская школа стала крупнейшим центром мирового неолиберального движения, начало которому было положено на международной научной конференции, состоявшейся 26–30 августа 1938 г. в Париже под руководством американского экономиста-публициста Уолтера Липпмана (1889–1974)⁵.

Как известно, первые десятилетия XX в. были отмечены беспрецедентной чередой переломных вех в общественном развитии Германии. Тяжесть и затяжной характер Первой мировой войны, стремительная трансформация Германской империи из конституционной монархии в парламентскую Веймарскую республику, гнет репарационных обязательств, гиперинфляция, массовая безработица, мировой экономический кризис, распространение радикальных идеологических и политических течений – вот лишь неполный перечень важнейших вызовов, с которыми пришлось столкнуться немцам в первой трети прошлого столетия. На фоне этих драматических событий в начале 1930-х гг. Ойкен в своей статье «Структурные изменения государства и кризис капитализма» (Eucken, 1932) диагностировал полный «распад искусства управления государством» (цит. по: Pies, 2002, S. 4). По его мнению, корни экономических проблем, таивших в себе экзистенциальные угрозы, следовало искать непосредственно в политической плоскости. «Одной из характерных черт капитализма в тот период времени являлось то, что в ходе демократизации политика государства попала под влияние властных заинтересованных групп» (Pies, 2002, S. 4). Во внешнеполитической сфере, полагал ученый, это вело к нарушению свободы торговли, а во внутренней – к подрыву механизма цен в результате интервенций государства. Тем самым Ойкен зафиксировал «противоречие между политическими предпосылками, необходимыми для процветания капитализма, ... и реальными внутри- и внешнеполитическими обстоятельствами», констатировав упадок «государственно-общественной структуры, в рамках которой возник капитализм, и без которой он не способен ни раскрыть свои лучшие энергии, ни функционировать вообще» (Eucken, 1932, S. 314).

В 1935–1937 гг. фрайбургские профессора основывают серию публикаций под названием «Порядок экономики» („*Ordnung der Wirtschaft*“). Первый из четырех выпусков издания увидел свет под заголовком «Порядок экономики как историческая задача и результат правотворческого исполнения» и содержал программное введение «Наша задача», которое стало своего рода «ордо-манифестом» фрайбургских ученых (Böhm, Eucken & Großmann-Doerth, 1935)⁶. Своими публикациями авторы стремились подчеркнуть необходимость выработки новых принципов экономической политики, реализация которых позволила бы смягчить критику мышления в духе экономического либерализма, вызванную негативными последствиями мирового кризиса индустри-

⁵ Среди зарегистрировавшихся 26 участников «коллоквиума Липпмана» были: Фридрих фон Хайек (1899–1992), Вальтер Ойкен, Вильгельм Рёпке (1899–1966) и Александр Рюстов (1885–1963). В частности, на конференции пытались выработать термин для обозначения новой системы либерального экономического устройства. Так, предлагались следующие варианты: «неокапитализм», «позитивный капитализм» и «социальный либерализм». Именно Рюстов предложил термин «неолиберализм», что, по словам Рёпке, стало «одним из наиболее заметных результатов этой конференции» (Becker, 1965, S. 37). В немецкоязычный оборот термин «неолиберализм» впервые был введен самим Рёпке в предисловии к немецкому изданию книги У. Липпмана «Общество свободных людей» (ноябрь 1945 года). См.: (Lippmann, 1945, S. 28; Ötsch & Pühringer, 2015, S. 44).

⁶ После войны Ойкен и Бём продолжили свою серию публикаций, которая с 1948 г. (и до сих пор) выходит под названием «ОРДО»: «Ежегодник по вопросам экономического и общественного порядка» („*Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*“). Послевоенный альманах поддерживал традиции Фрайбургской школы, а также близких к ней научных течений и освещал актуальные проблемы экономики и общества не только Западной Германии, но и других стран Западной Европы.

ального хозяйства. Научный поиск фокусировался прежде всего на определении критериев «дееспособного и достойного человека порядка хозяйства, общества, права и государства» (Eucken, 1990, S. 373 [цит. по: Анализ экономических систем, 2006, с. 84]), который отличался бы «и от капитализма, в котором полностью отсутствует государственное регулирование (*laissez faire*), и от централизованно-административных систем, характерных для советского социализма и немецкого национал-социализма» (Теория хозяйственного порядка, 2002, с. VI).

Проанализировав германскую экономическую политику до Первой мировой войны и соответствующий опыт Веймарской республики, а также сопоставив его с практикой командно-административного хозяйствования в советской России, Ойкен выдвинул предположение, что одной из центральных проблем современных ему экономических моделей является концентрация власти – как рыночной, так и государственной. Преобладание в экономике классических либеральных принципов *laissez faire* парадоксальным образом ведет к образованию картелей и иных монополистических объединений, создающих препятствия для реализации права на свободу. И, наоборот, чрезмерное стремление государства регулировать рыночные процессы приводит не к устранению проблемы концентрации экономической власти, а, напротив, к формированию централизованно управляемого хозяйства и монополизации этой власти государством. Решение данной дилеммы Ойкен видел в выборе «третьего пути», принципиально иного социально-экономического порядка, отличного и от традиционного либерального капитализма, и от командно-административной экономики. Впервые ученый подверг критике любые проявления злоупотребления властью (монополизацию) в уже упоминавшейся статье «Структурные изменения государства и кризис капитализма» (Eucken, 1936). Затем в своем первом фундаментальном научном труде «Основы национальной экономики» (Eucken, 1989)⁷ Ойкен сформулировал теорию хозяйственных порядков и представил их классификацию, выделив «хорошие» порядки и доказав неэффективность «плохих». При этом был сделан акцент на том, что «хорошие» порядки (такие как меновое хозяйство) могут формироваться сильным государством, создающим рамочные условия функционирования экономики, но не вмешивающимся в сам рыночный процесс⁸. Опираясь на методологию и теорию познания Макса Вебера (1864–1920), Ойкен разрабатывает концепцию «идеальных типов хозяйства»⁹, которая, при условии реализации руководящих принципов ордолиберализма, могла бы стать основой для формирования «третьего пути» социально-экономического развития, определяемого как «конкурентный порядок».

Именно теория хозяйственных порядков дала ответ на занимавший немецких ордолибералов вопрос, как очертить контуры новой модели хозяйствования, объединяющей в себе принципы свободной конкуренции и государственную «политику

⁷ Первое издание увидело свет в 1939/1940 г. На русском языке см.: (Ойкен, 1996).

⁸ Именно в компетенцию государства должны входить широкие задачи по конституированию конкурентного порядка и проведению необходимых мероприятий, ограничивающихся, по возможности, рыночно-конформной степенью вмешательства и направленных на поддержание дееспособности экономической системы там, где силы конкуренции не функционируют или же их влияние не представляется желательным. При этом сама деятельность государства должна быть жестко связана правовыми рамками закона, дабы избежать различных «квазифеодальных привилегий и выборочных льгот, неизбежных при существовании мощных властных группировок» (Бём). «Сильное государство – это государство, которое не раздает льготы, а использует политическую власть для того, чтобы создать условия для честной конкурентной борьбы на рынке, свободном от власти кого бы то ни было» (Теория хозяйственного порядка, 2002, с. VIII).

⁹ Впервые понятие «идеальный тип» было сформулировано именно Вебером. Что же касается Ойкена, то он использовал метод так называемой «выделяющей абстракции», который заключался в выявлении какого-либо «идеального типа» хозяйственной системы посредством концентрации на тех или иных аспектах реальности. В условиях тоталитарного режима и жесточайшей цензуры это позволяло сосредоточиться на исследовании отдельно взятого типа хозяйственного строя, реализовать идею «более глубокого научного проникновения в данную конкретную экономику». Выступая, таким образом, в роли «аналитических инструментов для получения научного опыта», подобные идеальные типы, не являясь прямым описанием реальности, решали центральную задачу науки: «открыть необходимые взаимосвязи и единство там, где наивное мышление видит случайность и произвол». Все цитаты по: (Ойкен, 1996, с. 286 и далее).

порядка» (*Ordnungspolitik*). Единство свободы и порядка (в широком смысле) – основополагающий элемент ордолиберализма. Очевидно, что термин «порядок» в понимании теоретиков Фрайбургской школы, т.е. «совокупность обычаев... писанных и неписанных правил и норм поведения, а также форм и механизмов, обеспечивающих их реализацию», или «правила игры» (Гутник, 2002, с. 29) практически тождествен понятию «институт», используемому экономистами-неоинституционалистами. Так, Дуглас Норт (1920–2015) в работе «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» дает следующее определение: «Институты – это “правила игры” в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» (North, 1990). По сути, отцы-основатели ордолиберализма предвосхитили идеи новой институциональной экономики, а теория экономических порядков стала принципиальным прорывом в немецкой экономической науке.

Итак, центральная идея ордолибералов заключалась в том, чтобы с помощью «хорошей» («позитивной») политики хозяйственного порядка создать вполне определенные условия (правила игры) для эффективного экономического развития в долгосрочной перспективе. Данное положение указывало на необходимость формирования такой хозяйственной системы, которая бы опиралась на фундаментальные принципы демократического правового государства, в рамках которого реализуются конституционно закрепленные гарантии основных прав и свобод, будь то «право свободного передвижения и повсеместного проживания, свобод(а) собственности, свобод(а) слова и мнений и вообще свобод(а) личности» (Ойкен, 1995, с. 104). Однако в условиях чрезмерной концентрации экономической власти (как у государства, так и в руках крупных частнохозяйственных структур) создание дееспособного экономического строя с опорой только на одни демократические институты представлялось труднодостижимой целью. Решение этой проблемы виделось в формировании специальной «упорядочивающей силы» – «частнопровового общества» (Бём), которое «соединяет в себе правовой порядок и рыночное хозяйство», являясь базовым критерием взаимообусловленности «политической конституции, экономической и социальной политики, предпринимательской деятельности и роли союзов интересов» (Теория хозяйственного порядка, 2002, с. VII).

Соратник фрайбургских профессоров Фридрих Лутц также полагал, что «хороший хозяйственный порядок не образуется сам по себе, он должен устанавливаться» (Lutz, 2004, S. 385); именно поэтому одну из главных задач государства ордолибералы видели в необходимости упорядочивания рыночной системы посредством соответствующей политики порядка. Данная сфера является «приоритетной для государственной экономической политики, тогда как политика регулирования процессов должна быть сведена к минимуму, поскольку хозяйственные процессы непосредственно регулируются самостоятельными рыночными субъектами» (Социальное рыночное хозяйство в Германии, 2001, с. 61).

В своем втором крупном труде «Основные принципы экономической политики» (1952) Ойкен делает попытку оформления контуров желаемого конкурентного порядка, выдвигая необходимые требования к экономической политике государства, которая должна последовательно ориентироваться на рыночные принципы. Определяя роль государства в качестве силы, устанавливающей порядок конкуренции, ученый формулирует два ключевых критерия государственной экономической политики:

1. «*Политика государства должна быть нацелена на то, чтобы распушить экономические властные группировки или ограничить их функции. Любое укрепление властных группировок усиливает падение неофеодалного авторитета государства*» (Ойкен, 1995, с. 427).

2. «*Политико-экономическая деятельность государства должна быть направлена на создание форм экономического порядка, а не на регулирование экономического процесса*» (Ойкен, 1995, с. 429).

В этом контексте Ойкен излагает основные принципы устройства государственной политики, посредством которой формируется желаемый хозяйственный порядок. Такая политика создает лишь рамочные условия, в которых функционирует свободный рынок; ей автор противопоставляет политику регулирования процессов, по сути – стабилизационную политику, предполагающую прямое государственное вмешательство в хозяйственные процессы. Ученый сформулировал так называемые конституирующие принципы экономической политики, неотъемлемое соблюдение которых гарантировало бы установление желаемого конкурентного порядка (Ойкен, 1995, с. 335; Eucken, 1990, S. 254ff.):

- дееспособный механизм конкурентных цен;
- примат денежной политики (обеспечение стабильности ценности денег);
- свободный доступ к рынкам (открытые рынки);
- частная собственность;
- свобода договоров;
- личная имущественная ответственность всех участников хозяйственной деятельности;
- постоянство и последовательность экономической политики (как условие необходимой инвестиционной активности).

Как уже указывалось, для ордолибералов представлялось важным, чтобы государство полностью не устранялось из хозяйственной жизни и в случае необходимости предпринимало меры по корректировке отрицательных последствий или сбоев рыночных процессов. Именно для сохранения функциональной способности конкурентного порядка Ойкен предлагал специальные регулирующие принципы (Ойкен, 1995, с. 378; Eucken, 1990, S. 291ff.):

- контроль над монополиями;
- социально справедливая политика доходов (которая может применяться для корректировки распределения общественного продукта – например, налоговая политика);
- экономический расчет (корректировка индивидуально-хозяйственной деятельности при возникновении внешних эффектов);
- вмешательство в случаях аномального предложения (например, на рынке труда).

Приведенные конституирующие и регулирующие принципы занимают одно из центральных мест в теории Фрайбургской школы. Примечательно, что некоторые из этих постулатов так и не получили достаточного научного обоснования и впоследствии нередко использовались для прямого государственного вмешательства в хозяйственные процессы (Гутник, 2002, с. 133). Но ведь, по мнению Ойкена, «каждый отдельный принцип обретает смысл лишь в общей конструкции конкурентного порядка» (Eucken, 1990, S. 305), поэтому конкретизированная посредством этих принципов экономико-политическая программа ордолибералов не исключала необходимости ее дальнейшего дополнения, углубления и расширенного толкования по многим пунктам. Во всяком случае, уже одни лишь вышеприведенные идеи говорят о том, что еще на стадии становления ордолиберального учения теоретиками Фрайбургской школы предпринимались достаточно решительные попытки определения и анализа всех тех характерных черт, особенностей и проблем желаемой модели государственного и экономического устройства, которые нередко и сегодня оказываются в центре политических дискуссий, как в странах с устоявшимися рыночными формами, так и в обществах, все еще находящихся в процессе трансформации.

Следует отметить, что Ойкен уделял внимание и социальному вопросу, однако критически отзывался о традиционной социальной политике: она навязывала гражданину обязательное страхование и тем самым увеличивала зависимость индивида от государства, ограничивая его права на свободу. «Без свободы личности невозможно решить социальный вопрос» (Eucken, 1990, S. 125f.), – писал ученый. Социальная политика

становилась эффективной в том случае, когда она являлась составляющей политики порядка, а социальный порядок – одним из взаимоувязанных частичных порядков. Такая политика давала индивиду все возможности, чтобы защитить свое социальное благополучие самостоятельно, и только если такие возможности исчерпывались или оказывались недостаточными, государство имело право оказывать адресную помощь.

По-иному относился к социальной политике приверженец социал-либеральной традиции в экономической науке, профессор Кёльнского университета Альфред Мюллер-Армак (1901–1978)¹⁰, создатель термина и концепции социального рыночного хозяйства. Его взгляды во многом совпадали с воззрениями фрайбуржцев, однако отождествлять их было бы неверно. Испытывая осязаемое влияние христианской социальной этики, Мюллер-Армак стремился «связать принцип рыночной свободы с принципом социального выравнивания», и систематизировал свои взгляды относительно социально ответственной рыночной экономики в изданной им в 1947 г. работе «Экономическое регулирование и рыночное хозяйство» (Müller-Armack, 1947). Рядом с центральной целью, провозглашенной ордолибералами, – обеспечением свободы – он поставил вторую равнозначную цель – обеспечение социальной справедливости. «Сама по себе свобода может стать пустым названием, если не будет связана с социальной справедливостью как обязательной задачей. Поэтому социальная справедливость – вместе и наравне со свободой – должна быть превращена в интегрированную составную часть нашего будущего хозяйственного порядка» (Müller-Armack, 1981, S. 91). С одной стороны, Мюллер-Армак писал о необходимости конституционно закрепить разграничение власти между государством и экономикой, с другой – утверждал, что рыночная экономика должна быть поставлена на службу «социальной цели».

Размышляя о выработке нового «стиля» общественно-экономического устройства в послевоенной Германии, ученый писал:

«Было бы бесперспективной затеей во времена господства наисильнейших социальных и трансформированных культурных убеждений вновь пытаться рекомендовать экономическое мировоззрение либерализма. Сегодня мы должны трезво констатировать, что обе альтернативы, между которыми до сих пор осуществлялась экономическая политика – чисто либеральная рыночная экономика и хозяйственное регулирование, – внутренне исчерпали себя, и теперь в нашем случае речь может идти лишь о том, чтобы разработать новую, третью форму, которая бы представлялась не как неопределенная смесь и не как партийный компромисс, а как синтез, полученный из полностью реализованных возможностей осмысления и анализа сегодняшней действительности...

Мы говорим о “Социальном рыночном хозяйстве”, как раз определяя ту самую третью экономико-политическую форму. Это означает..., что рыночную экономику нам следует принять в качестве “несущей основы” для будущей экономической модели. Однако в отличие от предоставленного самому себе чисто либерального рыночного механизма новая модель должна стать образцом сознательно регулируемого, а именно – социально регулируемого рыночного хозяйства» (Müller-Armack, 1947, S. 96).

Мюллер-Армак хотя и отвергал возможность внедрения элементов командно-административного регулирования (плановой экономики) в рыночное хозяйство, однако допускал целенаправленное государственное вмешательство в экономические процессы для сглаживания колебаний конъюнктуры и социального выравнивания, что существенно отдаляло его от позиций представителей Фрайбургской школы. Согласно изначальной концепции Мюллер-Армака, подобные интервенции не должны были носить регулярный характер, а являлись скорее исключениями: всем мерам экономической политики надлежало быть конформными и не нарушать регулирующих функций рынка. Однако его концепция не содержала прямых указаний на то, как далеко может простираться государственная власть, и конъюнктурная политика, проводимая феде-

¹⁰ Подробнее о биографии ученого см., например: (Социальное рыночное хозяйство – основоположники и классики, 2017, с. 321 и далее).

ральным правительством в 1970-х гг., казалось бы, в рамках социального рыночного хозяйства, привела лишь к разрастанию в ФРГ государства всеобщего благосостояния (*welfare state*).

Таким образом, если Ойкен усматривал наличие социальной составляющей конкурентного порядка уже в самой эффективности успешно функционирующей рыночной системы (например, в высоком уровне производительности, рациональном использовании ресурсов, прямом вознаграждении за достигнутые результаты, экономическом росте и благосостоянии)¹¹, то Мюллер-Армак настаивал на проведении дополнительной социальной политики, выравнивающей и корректирующей результаты хозяйственной деятельности. Приняв за изначальную основу своей теоретической конструкции ордолиберальный принцип действенного механизма конкуренции, Мюллер-Армак одновременно выступал за более широкое восприятие институциональной роли рыночной системы индустриального общества: «Понимание конкуренции как определяющего элемента экономического процесса представляется мне слишком узким. Я осознал потребность в системе мер, которые отвечают рыночному принципу, но, тем не менее, имеют социальную и общественно-политическую направленность» (Müller-Armack, 1947, S. 10 [цит. по: Рих, 1996, с. 567])¹².

Именно идея социального уравнивания являлась центральным пунктом философии концепции Мюллер-Армака, которую сам ученый рассматривал в качестве «иренической», умиротворяющей формулы, примиряющей различные мировоззрения, идеологии и вероисповедания современного общества. При этом, по мнению ученого-экономиста, социальное рыночное хозяйство вовсе не являлось некой «закрытой системой принципов или неизменной доктриной, которая определяет степень социального уравнивания раз и навсегда» (Козловски, 1999, с. 97). Будучи открытой динамической концепцией, социальное рыночное хозяйство допускает видоизменение тех или иных способов уравнивания социальных интересов.

В результате изменений, произошедших в экономике и обществе Германии в 1950-е – первой половине 1960-х гг., появилась необходимость пересмотра ряда исходных постулатов социального рыночного хозяйства, в связи с чем Мюллер-Армак выдвинул положение о «второй фазе социального рыночного хозяйства» (1960), выступив за перенос «центра тяжести в политике государства на “общественно-политические” приоритеты, в первую очередь так называемые “социальные инвестиции”» (Социальное рыночное хозяйство в Германии, 2001, с. 57; Müller-Armack, 1960).

Социальный фундамент социального рыночного хозяйства

Перед тем как перейти к рассмотрению нормативного аспекта в современной политике порядка, обратим внимание на три социальные функции, заложенные в социальном рыночном хозяйстве.

Первая и принципиальная цель, заявленная в рамках социального рыночного хозяйства, – это стремление увязать экономические преимущества рынка и конкуренции с требованиями социального выравнивания. Фундаментальная задача классической концепции сводилась к поиску ответа на вопрос о том, «каким образом можно по-новому уравновесить разнонаправленные цели: социальную защищенность и эко-

¹¹ В частности, глава Фрайбургской школы доказывал, что наилучшая экономическая политика одновременно является наилучшей социальной политикой: «Социальную политику не следует рассматривать как бесплатное приложение ко всей остальной экономической политике. Она должна быть прежде всего политикой экономического порядка... Необходимо попытаться с помощью общей политики порядков препятствовать возникновению социальных проблем... Правильно понятая социальная политика носит универсальный характер. Она идентична политике экономического порядка или политике экономического конституирования» (Ойкен, 1995, с. 404).

¹² Так, ученый отмечал, что «социальное рыночное хозяйство не есть исключительно теория конкуренции; это скорее идеологическая концепция в том смысле, что целью социального рыночного хозяйства является координация между сферами жизни, представленными рынком, государством и социальными группами... Это диалектическая концепция, в которой социальные цели играют такую же важную роль, как и экономические цели, так что она сочетает экономическую и социальную политику» (Мюллер-Армак, 1999, с. 265).

номическую свободу» (Müller-Armack, 1952/1976, S. 236). Этот вопрос до сих пор определяет содержание дискуссий о соотношении принципов социального государства и рыночной экономики.

Вторая социальная компонента заложена уже в самом прилагательном «социальное», которое указывает на то, что социальное рыночное хозяйство поставлено на службу обществу. Идеиные основоположники этой концепции размышляли не только о том, как сформировать эффективный экономический и социальный порядок, они в первую очередь пытались выработать всеобъемлющий план формирования общества (*societas*). Концепция социального рыночного хозяйства стремилась к такой форме общественной организации, которая принципиально гарантировала бы равные шансы для всех, независимо от классовых границ. В этой связи тезис Людвиг Эрхарда о «благополучии для всех» (Erhard, 1957/2000; Эрхард, 1991) нельзя рассматривать как чистый консумизм; за ним стоял проект политики перераспределения благ, который позволял бы каждому получать преимущества от экономических, а также общественных достижений современности. В свою очередь, выдвинутая Мюллер-Армаком идея «иренической формулы» (от греческого слова *εἰρήνη* – мир, умиротворение) также была нацелена на то, чтобы уравновесить экономическую эффективность с потребностями общества и одновременно примирить различные мировоззренческие представления внутри этого общества.

И, наконец, третий социальный аспект социального рыночного хозяйства позволяет рассматривать эту концепцию как подлинно этическую, или нормативную задачу. Рынок и конкуренция являются лишь средством, а не целью общественной организации. Цель общества – сформировать порядок, достойный человека, способствующий успешной самореализации каждого индивида. В классической интерпретации данная задача сформулирована в предисловии к послевоенному изданию основанного Ойкеном и Бёмом альманаха ОРДО следующим образом: «Наше требование сводится к созданию экономического и социального порядка, который в равной мере обеспечивает экономическую эффективность и достойные человека условия существования. Мы выступаем за конкуренцию, поскольку она может служить этой цели, и без которой эта цель едва ли достижима. Но она является лишь средством, а не конечной целью» (ORDO, 1948, S. XI).

Эту особую этическую функцию социального рыночного хозяйства следует рассматривать с точки зрения христианской традиции. Ведь без обращения к религиозным истокам западноевропейской культуры едва ли представлялось возможным выстроить «гуманистический порядок» (*"civitas humana"*). Как писал Рёпке, «... одной лишь рыночной экономики недостаточно. Ее необходимо вывести на более высокий уровень общих взаимосвязей» (Röpke, 1958/1979, S. 146). Мюллер-Армак говорил в этой связи о «метаэкономике», как о необходимой предпосылке успешной экономической политики (Müller-Armack, 1969/1996, S. 300)¹³. На раннем этапе воплощения концепции взаимодействие христианства и социального рыночного хозяйства, например, могло бы выражаться в следующем: христианские идеалы придают новой экономической системе четкую этическую основу, тогда как социальное рыночное хозяйство оставляет достаточно пространства для христианского образа жизни. Даже если со временем христианские элементы отойдут на задний план, социальное рыночное хозяйство сможет опираться на метафизический и нормативно зафиксированный базис.

¹³ Наиболее отчетливо значение религиозных и этических основ концепции послевоенного общественно-экономического строя в Западной Германии, наряду с многочисленными упоминаниями в трудах ее родоначальников, проявилось в оппозиционной деятельности трех «Фрайбургских кружков», объединивших университетских профессоров и священнослужителей, не согласных с национал-социалистическим режимом. В этой связи мы не должны забывать, что социальное рыночное хозяйство после Второй мировой войны не возникло на пустом месте и не являлось инициативой американцев, а что его появление в значительной мере стало возможным благодаря мужеству и решительным действиям участников немецкого академического сопротивления. Подробнее см., например: (Goldschmidt, 2005).

Именно такое представление о социальном рыночном хозяйстве, основанном на этических и христианских ценностях, подчеркивает высокую общественную значимость данного экономического и социального порядка, но одновременно указывает на необходимость пересмотра нормативного содержания этой концепции. К соответствующим методологическим размышлениям применительно к современной теории порядка мы перейдем в следующих разделах статьи.

Нормативность и теория политики порядка

Как уже указывалось выше, необходимость установления правового порядка в качестве предпосылки и гаранта индивидуальной свободы в обществе и экономике у ордолибералов и других отцов-основателей социального рыночного хозяйства выразилась в идее формирования рамочного порядка («правил игры» для общества). Конечная цель – экономическая политика, реализуемая в строгом соответствии с руководящими принципами, базирующимися на представлениях о порядке совершенной конкуренции. Именно для этого Ойкен сформулировал в своих научных трудах конституирующие и регулирующие принципы, с помощью которых – в случае, если они надлежащим образом институционализированы и нормативно закреплены, – можно сформировать дееспособную и справедливую конкурентную систему (Eucken, 1990, S. 254ff.). Эти принципы не утратили своей актуальности и по сей день, достаточно лишь вспомнить о значении таких из них, как «примат денежной политики», «постоянство и последовательность экономической политики» и «личная имущественная ответственность» в свете нынешних дискуссий о кризисе государственной задолженности в Европе.

Однако в отличие от отцов-основателей, современные интерпретаторы социального рыночного хозяйства сталкиваются с новой ситуацией, которая определяется по меньшей мере следующими *тремя аспектами*. Во-первых, в плюралистическом и в значительной мере секуляризованном обществе к общественному и экономическому порядку, т.е. «правилам игры», больше невозможно применить (религиозно-)метафизическое обоснование – пусть даже косвенно и при условии всеобщего согласия. Во-вторых, в контексте системных функциональных изменений в общественных взаимосвязях выдвинутый апологетами социального рыночного хозяйства постулат об индивидуальных добродетельно-этических основаниях общественно-экономического строя сегодня выглядит все менее убедительным. В-третьих, если после 1945 г. первоначальная задача заключалась в том, чтобы облегчить драматическое *материальное* положение широких слоев населения посредством проведения скоординированной экономической и социальной политики и зафиксировать ее определенным рамочным порядком, то сегодняшняя задача сводится к тому, чтобы (в том числе и с точки зрения реализуемой социальным государством всеохватывающей социальной защиты) по-новому определить «социальное ядро» социального рыночного хозяйства как *постоянно развивающейся динамической* концепции с учетом изменившихся условий в общественном и мировом развитии, а также на фоне опустевших бюджетных касс национальных государств.

Относительно *первого аспекта* следует сказать, что нынешние теоретики социального рыночного хозяйства, отстаивая преимущества данной модели, вместо (религиозно-)метафизического обоснования ссылаются на хорошо понимаемые собственные интересы граждан, что в полной мере соотносится с современной теорией общественного договора. Наряду с работами Джона Роулза важными ориентирами здесь также служат соответствующие положения теории общественного выбора и конституционной экономики. Так, вслед за американским лауреатом Нобелевской премии по экономике Джеймсом Бьюкененом фрайбургский экономист и социолог Виктор Ванберг разработал исследовательскую программу современной теории хозяйственного порядка (*Ordnungsökonomik*), в которой четко просматривается взаимосвязь с научной традицией Фрайбургской школы (Vanberg, 2009). Согласно ей, экономические и соци-

альные мероприятия не могут рассматриваться ни с точки зрения (религиозно-) метафизического обоснования, ни только лишь с позиции их позитивного воздействия на экономическую эффективность и всеобщее благосостояние. Свою легитимацию они приобретают прежде всего в результате институционализации соответствующего общественного порядка, т.е. рамочного порядка – правил игры в обществе, который создает равные возможности для всех охваченных данным порядком индивидов, а не служит интересам лишь отдельных лиц или определенных групп. В качестве «пробного камня» для предпочтительного социально-политического действия здесь должен выступать критерий достижения согласия: только те нормы экономической и социальной политики, которые отвечают потребностям тех, на кого они ориентированы, и получают их принципиальную поддержку, с точки зрения современной теории хозяйственного порядка могут считаться правомерными и в условиях демократической системы иметь хороший шанс практической реализации.

Что касается *второго пункта*, то Людвигу Эрхарду в начале 1960-х гг. уже пришлось столкнуться с ситуацией, когда его призывы к проявлению умеренности («бережливости и трезвости» / „*Maßhalteappelle*“), с которыми он обратился к нации во имя сохранения достигнутого благосостояния, так и не были услышаны. Однако то, что население проигнорировало данные моральные воззвания министра экономики, высказанные из благих побуждений, вовсе не означало массовой утраты добродетели в обществе; скорее это являлось системным следствием функционирования рыночного хозяйства. Система рыночного хозяйства подчинена своей собственной логике, а именно – принципу извлечения прибыли. Быть и оставаться частью рынка для любого индивида означает подчиняться этой логике. Так, предприниматель, длительное время терпящий убытки, должен будет заявить о своем банкротстве, независимо от степени его личной добродетели. С точки зрения системного представления об экономике и ее внутренней логике в анонимном и лишенном персональных связей обществе нормативные ожидания от экономического и социального порядка не могут опираться на благожелательное поведение отдельных индивидов, а должны быть гарантированы исключительно посредством правового закрепления соответствующих нормативных предписаний. Аналогично постулату Фрайбургской школы, гласящему, что дееспособный порядок конкуренции обеспечивается лишь соответствующими «правилами игры», этические основания социального рыночного хозяйства также предполагают, что они должны быть имплементированы в рамочный порядок: «Местом морали в системе рыночной экономики является рамочный порядок» (Hornann, Blome-Drees, 1992, S. 35). В результате проявление «морали» в обществе больше не соотносится с добродетелью отдельного индивида, а становится функцией закреплённых правом нормативных структур, стремящихся реализовать критерий справедливости. Заслуга практического воплощения социального рыночного хозяйства заключалась именно в том, что многие требования относительно обеспечения благополучной жизни не были предоставлены на усмотрение отдельно взятого индивида, а стали элементом предписанного правом и закреплённого законом рамочного порядка, сформированного в ходе политического процесса – и лучшим примером здесь служат системы социального страхования в Германии. В этом смысле речь идет об этическом принципе предосторожности: перед лицом системных требований и ограничений, которые накладывает рынок на повседневную деятельность человека, индивидуальное добродетельное поведение не может рассматриваться ни в качестве обоснования, ни как основа благоустроенного общества. Для отдельного человека было бы непосильной задачей, если бы от него потребовали направить свое «благонравие» вопреки логике рынка (не говоря уже о самой бессмысленности таких действий). Здесь уместно вспомнить старый фундаментальный принцип „*ultra posse nemo obligatur*“ – никто не обязан делать что-либо сверх возможного. Требования справедливости, предъявляемые к цивилизованному обществу, должны отражать политическую волю и закрепляться правовым

регулируванием. Только тогда появится возможность удовлетворить нормативно обоснованные интересы каждого отдельно взятого человека.

И, наконец, к *третьему пункту*. Хотя способность к достижению согласия и формирует новый легитимный базис для концепции социального рыночного хозяйства, а постулат об «этике рамочного порядка» позволяет привнести в систему рыночной экономики конкретные функционально обоснованные нормативные предписания, до сих пор остается неясным, в какой именно форме данные нормативные требования к социальному рыночному хозяйству должны получить *содержательное* наполнение. На наш взгляд, важным связующим звеном здесь может выступить концепция инклюзии.

Инклюзия как цель современной социальной политики в рамках социального рыночного хозяйства

Внутренняя логика рыночной экономической системы подчинена необходимости учитывать индивидуальные интересы только в той степени, в какой они служат логике этой системы («извлечению прибыли»). При этом, как показывает опыт, значительная часть общества выпадает из системы рынка (речь идет не только о безработных, но и о стариках, больных и детях). Нормативное ядро социального рыночного хозяйства состоит в том, что оно предоставляет всем членам общества не только принципиально равные права, но и принципиально равные шансы: каждому индивиду должны быть открыты пути для реализации его талантов. Такое общество, о котором должен думать и которое должен понимать индивид, надлежит оценивать с точки зрения того, в какой мере удастся предоставить каждому возможность быть полноценным членом общества и вести жизнь, соответствующую стандартам этого общества. Наряду с удовлетворением базовых потребностей и обеспечением возможностей для получения образования и самоопределения, это также означает, что людям предоставляется возможность раскрыть свои индивидуальные способности.

Александр Рюстов обсуждал эти идеи, используя понятие «витальная политика» („*Vitalpolitik*“). Речь шла о том, чтобы оценивать устройство общественных структур с точки зрения того, способны ли они обеспечить людям достойное существование. Рюстов писал: «Витальным является то, что способствует формированию *“vita humana”*, т.е. человеческой жизни, жизни, достойной человека. Наша неолиберальная позиция состоит в том, что эта витальная политика, политика, которая вписывается в рыночный порядок, имеет абсолютно первостепенное значение, тогда как рынок – это всего лишь средство для достижения цели» (Rüstow, 1961, S. 68). В современную дискуссию наиболее заметный вклад внесла прежде всего концепция потенциальных возможностей Амартии Сена (Sen, 2000), благодаря которой вопрос о предпосылках вовлеченности и интеграции в структуру общества вновь оказался в центре обсуждений, в том числе в рамках экономической теории.

Эти идеи витальной политики, или говоря современным языком – инклюзии (включения), обязательны для успешной человеческой жизни еще и потому, что человек сам формирует смысл своей жизни в обществе, и познает его там вновь и вновь. В обществе, которое не создает таких условий, едва ли представляется возможным вести успешную, самодостаточную жизнь, что также заставляет усомниться в том, а может ли вообще такое общество быть справедливым. При этом длительное отстранение людей, принципиально равных по своему достоинству и по своим правам, от пользования благами общества основательно противоречит постулату о просвещенном обществе равноправных индивидов.

Современная экономическая «наука о счастье» с ее обширным инструментарием эмпирических исследований также внесла весомый вклад в изучение вопросов индивидуальных жизненных возможностей и факторов индивидуальной удовлетворенности жизнью, причем эти вопросы были сформулированы с точки зрения критериев общественной справедливости – как раз в духе витальной политики. Однако насколько

многогранным не представлялся бы поиск факторов счастья, исследователям счастья достаточно непросто выработать какую-либо убедительную социально-философскую и социологическую парадигму, пригодную для обоснования общественных процессов или политических рекомендаций. В этой связи более продуктивным могло бы стать обращение к концептуальным основам социального рыночного хозяйства¹⁴.

Будущее политики порядка в социальном рыночном хозяйстве (и ее признание!) связано с такой формой общественной организации, которая будет способна нивелировать значение существующих структурных, социальных и индивидуальных различий до тех пор, пока они не перестанут выступать препятствием на пути интеграции в структуру общества (Goldschmidt & Lenger, 2011). Для достижения этой цели необходима соответствующая социальная политика, которая должна стремиться к тому, чтобы вовлекать людей в общество (идея инклюзии).

Однако это вовсе не подразумевает расширения социального государства; скорее речь идет об улучшении качества социального государства, которое должно стать более адресным. Там, где включение в общество сможет происходить через (ре-)интеграцию в структуры рынка, необходимо развивать соответствующие институты. Быть частью рыночной системы – это значит создавать свой собственный доход, потреблять согласно личным предпочтениям и иметь возможность самостоятельно реализовать свои жизненные планы. Конечно, способы вовлечения в рынок могут быть различными. Наем и адаптация человека с ограниченными возможностями на предприятии для инвалидов требует совсем иных процессов, чем, например, успешное трудоустройство высококвалифицированного специалиста на руководящую должность через центр занятости. Однако во всех случаях определяющим является то обстоятельство, что интеграция в рынок труда делает возможным социальное включение. Французский социолог Робер Кастель нашел для этого удачную формулировку: «Мне кажется, что следует по-прежнему продолжать защищать ценность труда, поскольку мы пока не нашли никакой убедительной альтернативы, которая сопоставимым образом могла бы обеспечить экономическую независимость и социальное признание индивида в современном обществе... Необходимо защищать не безусловную ценность труда, а прежде всего решающую значимость предпосылок, благодаря которым он [труд] может создавать экономические средства и социальные права, и таким образом служить основой персональной идентичности» (Castel, 2011, S. 96). Это значит, что вовлечение в рынок труда представляет собой всеобъемлющую социально-политическую задачу, сопряженную не только лишь с конкретными мероприятиями политики в области занятости. Так, требованием системы образования должно являться максимальное преодоление зависимости между социальным положением и возможностью успешно обучаться. Социально-педагогическая работа в группах продленного дня, помощь в воспитании или социальная работа в старших классах школы впоследствии могли бы помочь тем, кому потребовалась данная поддержка, успешно и самостоятельно ориентироваться в профессиональной сфере. Содействие формированию персональных навыков успешного включения в систему рынка (социальные компетенции, образование, профессиональная квалификация) одновременно может служить предпосылкой и для участия в структурах общества, которые выходят за пределы рыночной системы (например, политическая деятельность или причастность к достижениям культуры). Такая востребованность явится важным стимулом для воспитания и расширения чувства индивидуальной ответственности среди широких слоев населения.

Подводя итог данным размышлениям, еще раз подчеркнем, что справедливое общество – или социальное рыночное хозяйство, каким оно было задумано в своей изначальной концепции, – также и впредь должно определяться тем, насколько ему удастся раскрывать возможности для полноценной и успешной жизни всех своих членов. Для большинства индивидов это будет выражаться уже только в том, что они смогут

¹⁴ Подробнее см.: (Goldschmidt, 2011).

получать доход, который позволяет им вести самодостаточную жизнь согласно личным предпочтениям. Впрочем, это касается не всех: многие нуждаются в общественной поддержке (например, в образовании, получении квалификации и проч.), чтобы вступить в самостоятельную жизнь. Иным требуется долговременная помощь, в силу психических, физических или социальных ограничений, затрудняющих их самостоятельную жизнь.

На наш взгляд, именно в такой ориентации на инклюзию, на вовлечение в структуру общества и заключается потенциал экономической и социальной системы ФРГ, и именно в таком ключе социальное рыночное хозяйство выступает образцом немецкого успеха. При этом было бы неверным полагать, что социальная политика доступна лишь тогда, когда страна экономически успешна: экономическая и социальная политика – это взаимосвязанные элементы, ведь достижение экономического успеха невозможно без социальной солидарности и сплоченности общества.

Политика порядка и современная экономическая наука

Несмотря на то что, как было показано выше, теория порядка и политика порядка могут располагать значительным потенциалом в организации современного общества, на факультетах экономики немецких университетов данное течение научной мысли сегодня играет крайне незначительную роль. Не имея возможности подробно проанализировать причины этой ситуации, кратко остановимся лишь на некоторых аспектах.

Прежде всего следует признать, что ордолиберализм как исследовательская программа, особенно на фоне запоздалого восприятия кейнсианского учения в Германии, основательно утратил свое влияние. Эту проблему тщательно исследовал историк экономики Ян-Отмар Гессе в работе «Экономика как наука. Политическая экономия в ранней ФРГ» (Hesse, 2010). На фоне стремительного развития экономики после Второй мировой войны усиливалась и дифференциация научной дисциплины, в результате чего отдельные направления экономических исследований все дальше отдалялись друг от друга. Кроме того, с 1950-х гг. также и на немецких факультетах началось активное внедрение математических методов в экономическую науку, которые все больше стали занимать центральное место в исследовательской деятельности и преподавании. Конечно, теория хозяйственного порядка (*Ordnungsökonomik*) никогда не могла и не сможет в полной мере соответствовать формальному изяществу неоклассической научной парадигмы и ее методологии, – в высшей степени специализированной экономической теории, способной концентрироваться на модельном описании отдельных аспектов экономического процесса. Однако вытеснение традиции теории хозяйственного порядка из экономической науки также имело своим следствием и то, что за рамками программ экономического образования (в том числе в немецких университетах) остались преимущества теории и практики социального рыночного хозяйства. Среди таких упущенных возможностей можно назвать, по меньшей мере, следующие три аспекта: 1) четкое понимание и методический подход к решению нормативных и социальных вопросов; 2) осознание проблемы взаимозависимости порядков и ее исключительно междисциплинарной ориентации; 3) компетенции в области экономико-политического консультирования. Политики, конечно, могут высоко ценить точный теоретический анализ и элегантные экономические модели, однако в общении с аудиторией и избирателями они всегда должны находить ясные и понятные формулировки, чтобы заручиться поддержкой населения и общественности при проведении экономической политики. Экономическая политика должна постоянно транслироваться в общество, чтобы получать его поддержку. В этой связи представляется необходимым, чтобы подрастающие экономисты систематически осваивали навыки передачи с помощью вербальной аргументации важных идей экономической политики в общественном контексте, и эти навыки им нужно получать также и в рамках своего образования, посредством изучения теории политики порядка. Таким образом,

обучение теории хозяйственного порядка – это не просто методическое дополнение к многообразию предметов экономической науки, но и определенный вклад в формирование способности экономистов говорить (и убедительно говорить!) об экономической политике.

Признание и будущее политики порядка в социальном рыночном хозяйстве – в том числе и за пределами Германии, во многом связано с возможностью правдиво разъяснить, что социальное рыночное хозяйство – это не только дееспособная экономическая модель, но также и эффективная модель общественного устройства. Очень важно, чтобы общество осознанно воспринимало и поддерживало принципы модели социального рыночного хозяйства и современной теории политики порядка. Ведь предоставляя обществу институциональную опору (в виде рамочного порядка), социальное рыночное хозяйство одновременно требует решительной защиты своих ценностей и постулатов в экономической теории и практике. Только тогда социальное рыночное хозяйство сможет не только продолжать служить основой немецкого успеха, но и стать фундаментом благополучного экономического и социального будущего, как в Европе, так и за ее пределами.

ЛИТЕРАТУРА

Анализ экономических систем: основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономики. 2006 / Под общ. ред. А. Шюллера и Х.-Г. Крюссельберга. М.: Экономика.

Гутник, В. П. 2002. *Политика хозяйственного порядка в Германии*. М.: Экономика.

Козловски, П. 1999. Социальное рыночное хозяйство: социальное уравнивание капитализма и всеобщность экономического порядка (о концепции Альфреда Мюллер-Армака), с. 77–100 / В кн.: *Социальное рыночное хозяйство. Теория и этика экономического порядка в России и Германии*. СПб.: Экономическая школа.

Мюллер-Армак, А. 1999. Принципы социального рыночного хозяйства, с. 262–283 / В кн.: *Социальное рыночное хозяйство. Теория и этика экономического порядка в России и Германии*. СПб.: Экономическая школа.

Норт, Д. 1997. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М.: Фонд экономической книги «Начала».

Ойкен, В. 1995. *Основные принципы экономической политики*. М.: Прогресс.

Ойкен, В. 1996. *Основы национальной экономики*. М.: Экономика.

Рих, А. 1996. *Хозяйственная этика*. М.: Посев.

Социальное рыночное хозяйство – основоположники и классики. 2017 / Ред.-сост.: К. Кроуфорд, С. И. Невский, Е. В. Романова. М.: Весь Мир.

Социальное рыночное хозяйство в Германии: Истоки, концепция, практика. 2001 / Под общ. ред. А. Ю. Чепуренко. М.: РОССПЭН.

Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм. 2002 / Предисловие В. П. Гутника. М.: Экономика.

Эрхард, Л. 1991. *Благосостояние для всех*. М.: Начала-Пресс. (Переиздано: М.: Дело, 2001).

Becker, H. P. 1965. *Die soziale Frage im Neoliberalismus. Analyse und Kritik*. Heidelberg und Löwen: F. H. Kerle.

Böhm, F., Eucken, W., and Großmann-Doerth, H. 1935. *Unsere Aufgabe*, S. VII–XXI / *Ordnung der Wirtschaft. Heft 1: Die Ordnung der Wirtschaft als geschichtliche Aufgabe und rechtsschöpferische Leistung*. Stuttgart, Berlin: W. Kohlhammer.

Castel, R. 2011. *Die Krise der Arbeit. Neue Unsicherheiten und die Zukunft des Individuums*. Hamburg: Hamburger Edition.

Erhard, L. 1957/2000. *Wohlstand für alle. Jubiläumausgabe*. Düsseldorf: Econ.

Eucken, W. 1932. Staatliche Strukturwandlungen und die Krisis des Kapitalismus // *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 36, S. 297–323.

Eucken, W. 1989. *Grundlagen der Nationalökonomie*. 9 Unveränd. Auflage. Berlin u.a.: Springer-Verlag.

Eucken, W. 1990. *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*. Tübingen: Mohr Siebeck.

Goldschmidt, N. 2005. *Wirtschaft, Politik und Freiheit. Freiburger Wirtschaftswissenschaftler und der Widerstand*. Tübingen: Mohr Siebeck.

Goldschmidt, N. 2011. Vom Glück und von Gärten – Moderne Ordnungsökonomik und die normativen Grundlagen der Gesellschaft, S. 145–166 / Caspari, V., and Schefold, B. (Hg.) *Wohin steuert die ökonomische Wissenschaft? Ein Methodenstreit in der Volkswirtschaftslehre*. Frankfurt a.M., New York: Campus.

Goldschmidt, N., and Lenger, A. 2011. Teilhabe und Befähigung als Schlüsselemente einer modernen Ordnungsethik // *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Nr. 12, Heft 2, S. 295–313.

Grundtexte zur Freiburger Tradition der Ordnungsökonomik. 2008 / Hrsg. von Nils Goldschmidt und Michael Wohlgemuth. Tübingen: Mohr Siebeck.

Hesse, J.-O. 2010. *Wirtschaft als Wissenschaft. Die Volkswirtschaftslehre in der frühen Bundesrepublik*. Frankfurt a.M., New York: Campus.

Homann, K., and Blome-Drees, F. 1992. *Wirtschafts- und Unternehmenspolitik*. Göttingen: Vandenhoeck&Ruppert.

Lippmann, W. 1936/1945. *Die Gesellschaft freier Menschen. Einführung von Wilhelm Röpke*. Bern: Francke.

Lutz, F. 2004. Walter Euckens Beitrag zur Nationalökonomie: Die Idee der Wirtschaftsordnung / Eucken W. *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*. 7. Aufl. Tübingen: Mohr Siebeck.

Moeller, H. 1950. Liberalismus // *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*. Stuttgart, Bd. 162, S. 214–240.

Müller-Armack, A. 1952/1976. Stil und Ordnung der Sozialen Marktwirtschaft / Müller-Armack, A. *Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik*. 2. Aufl. Bern, Stuttgart: Haupt.

Müller-Armack, A. 1960. Die zweite Phase der Sozialen Marktwirtschaft. Ihre Ergänzung durch das Leitbild einer neuen Gesellschaftspolitik / *Studien zur Sozialen Marktwirtschaft. Untersuchungen*, Bd. 12. Köln: Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln.

Müller-Armack, A. 1969/1996. Wirtschaftspolitik als Beruf, S. 283–301 / Schneider, J., and Harbrecht, W. (Hg.). *Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik in Deutschland (1933–1993)*. Stuttgart: Franz Steiner Verlag.

Müller-Armack, A. 1947. *Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft*. Hamburg: Verlag für Wirtschaft und Sozialpolitik. (Перепздано: München: Kastell Verlag, 1990).

Müller-Armack, A. 1981. *Genealogie der Sozialen Marktwirtschaft. Frühschriften und weiterführende Konzepte*. 2. erw. Aufl. Bern, Stuttgart: Verlag Paul Haupt.

North, D. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

ORDO. 1948. *Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*. Band 1. Düsseldorf, Stuttgart: Opladen.

Ötsch, W., and Pühringer, S. 2015. Marktradikalismus als Politische Ökonomie. Wirtschaftswissenschaften und Ihre Netzwerke in Deutschland ab 1945 // *ICAE Working Paper Series*, no. 38, September. Universität Linz.

Pies, I. 2002. Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik – Der Beitrag Walter Euckens, S. 1–35 / *Walter Euckens Ordnungspolitik* / Hrsg. von Ingo Pies und Martin Leschke. Tübingen: Mohr Siebeck.

Ptak, R. 2004. *Vom Ordoliberalismus zur Sozialen Marktwirtschaft. Stationen des Neoliberalismus in Deutschland*. Opladen: Leske + Budrich.

Röpke, W. 1958/1979. *Jenseits von Angebot und Nachfrage*. 5. Aufl. Bern, Stuttgart: Haupt.

Rüstow, A. 1961. Paläoliberalismus, Kommunismus und Neoliberalismus, S. 61–70 / Greiß, F. (Hg.). *Wirtschaft, Gesellschaft und Kultur – Festgabe für Müller-Armack*. Berlin.

Schulz, W. 1996. Adolf Lampe und seine Bedeutung für die „Freiburger Kreise“ im Widerstand gegen den Nationalsozialismus, S. 219–250 / *Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik in Deutschland (1933–1993)* / Hrsg. von Jürgen Schneider und Wolfgang Harbrecht. Stuttgart: Franz Steiner Verlag.

Sen, A. 2000. *Ökonomie für den Menschen. Wege zu Gerechtigkeit und Solidarität in der Marktwirtschaft*. München, Wien: Hanser.

Vanberg, V. 2009. *Wettbewerb und Regelordnung*. Tübingen: Mohr Siebeck.

REFERENCES

Analysis of Economic Systems: Basic Concepts of the Theory of Economic Order and Political Economy. 2006 / Ed. by A. Schueller, H.-G. Kruesselberg. Moscow: Ekonomika Publ. (In Russian.)

Becker, H. P. 1965. *Die soziale Frage im Neoliberalismus. Analyse und Kritik*. Heidelberg und Löwen: F. H. Kerle.

Böhm, F., Eucken, W., and Großmann-Doerth, H. 1935. Unsere Aufgabe, S. VII–XXI / *Ordnung der Wirtschaft. Heft 1: Die Ordnung der Wirtschaft als geschichtliche Aufgabe und rechtsschöpferische Leistung*. Stuttgart, Berlin: W. Kohlhammer.

Castel, R. 2011. *Die Krise der Arbeit. Neue Unsicherheiten und die Zukunft des Individuums*. Hamburg: Hamburger Edition.

Erhard, L. 1957/2000. *Wohlstand für alle. Jubiläumsausgabe*. Düsseldorf: Econ.

Erhard, L. 1991. *Welfare for All*. Moscow: Nachala-Press. (Reissued: Moscow: Delo, 2001). (In Russian.)

Eucken, W. 1932. Staatliche Strukturwandlungen und die Krisis des Kapitalismus. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 36, S. 297–323.

Eucken, W. 1989. *Grundlagen der Nationalökonomie*. 9 Unveränd. Auflage. Berlin u.a.: Springer-Verlag.

Eucken, W. 1990. *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*. Tübingen: Mohr Siebeck.

Eucken, W. 1995. *Basic Principles of Economic Policy*. Moscow: Progress Publ. (In Russian.)

Eucken, W. 1996. *Basis of National Economy* / Ed. by V. S. Avtonomov, V. P. Gutnick, K. Herrmann-Pillat. Moscow: Ekonomika Publ. (In Russian.)

Goldschmidt, N. 2005. *Wirtschaft, Politik und Freiheit. Freiburger Wirtschaftswissenschaftler und der Widerstand*. Tübingen: Mohr Siebeck.

Goldschmidt, N. 2011. Vom Glück und von Gärten – Moderne Ordnungsökonomik und die normativen Grundlagen der Gesellschaft, S. 145–166 / Caspari, V., and Schefold, B. (hg.) *Wohin steuert die ökonomische Wissenschaft? Ein Methodenstreit in der Volkswirtschaftslehre*. Frankfurt a.M., New York: Campus.

Goldschmidt, N., and Lenger, A. 2011. Teilhabe und Befähigung als Schlüsselemente einer modernen Ordnungsethik. *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Nr. 12, Heft 2, S. 295–313.

Grundtexte zur Freiburger Tradition der Ordnungsökonomik. 2008 / Hrsg. von Nils Goldschmidt und Michael Wohlgemuth. Tübingen: Mohr Siebeck.

Gutnik, V. P. 2002. *The Policy of Economic Order in Germany*. Moscow: Ekonomika Publ. (In Russian.)

Hesse, J.-O. 2010. *Wirtschaft als Wissenschaft. Die Volkswirtschaftslehre in der frühen Bundesrepublik*. Frankfurt a.M., New York: Campus.

Homann, K., and Blome-Drees, F. 1992. *Wirtschafts- und Unternehmenspolitik*. Göttingen: Vandenhoeck&Ruppert.

Koslowski, P. 1999. Social Market Economy: the Social Counterbalance of Capitalism and the Universality of the Economic Order (to the Concept of Alfred Mueller-Armack), pp. 77–100 / *Social Market Economy. Theory and Ethics of the Economic Order in Russia and Germany*. Saint Petersburg: Ekonomicheskaya Shkola Publ. (In Russian.)

Lippmann, W. 1936/1945. *Die Gesellschaft freier Menschen. Einführung von Wilhelm Röpke*. Bern: Francke.

Lutz, F. 2004. Walter Euckens Beitrag zur Nationalökonomie: Die Idee der Wirtschaftsordnung / Eucken W. *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*. 7. Aufl. Tübingen: Mohr Siebeck.

Moeller, H. 1950. Liberalismus. *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*. Stuttgart, Bd. 162, S. 214–240.

Mueller-Armack, A. 1999. Principles of Social Market Economy, pp. 262–283 / *Social Market Economy. Theory and Ethics of the Economic Order in Russia and Germany*. Saint Petersburg: Ekonomicheskaya Shkola Publ. (In Russian.)

Müller-Armack, A. 1947. *Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft*. Hamburg: Verlag für Wirtschaft und Sozialpolitik. (Переиздано: München: Kastell Verlag, 1990).

Müller-Armack, A. 1952/1976. Stil und Ordnung der Sozialen Marktwirtschaft / Müller-Armack, A. *Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik*. 2. Aufl. Bern, Stuttgart: Haupt.

Müller-Armack, A. 1960. Die zweite Phase der Sozialen Marktwirtschaft. Ihre Ergänzung durch das Leitbild einer neuen Gesellschaftspolitik / *Studien zur Sozialen Marktwirtschaft. Untersuchungen*, Bd. 12. Köln: Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln.

Müller-Armack, A. 1969/1996. Wirtschaftspolitik als Beruf, S. 283–301 / Schneider, J., and Harbrecht, W. (Hg.). *Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik in Deutschland (1933–1993)*. Stuttgart: Franz Steiner Verlag.

Müller-Armack, A. 1981. *Genealogie der Sozialen Marktwirtschaft. Frühschriften und weiterführende Konzepte*. 2. erw. Aufl. Bern, Stuttgart: Verlag Paul Haupt.

North, D. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

North, D. 1997. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Moscow: Nachala Publ. (In Russian.)

ORDO. 1948. *Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*. Band 1. Düsseldorf, Stuttgart: Opladen.

Ötsch, W., and Pühringer, S. 2015. Marktradikalismus als Politische Ökonomie. Wirtschaftswissenschaften und Ihre Netzwerke in Deutschland ab 1945. *ICAE Working Paper Series*, no. 38, September. Universität Linz.

Pies, I. 2002. Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik – Der Beitrag Walter Euckens, S. 1–35 / *Walter Euckens Ordnungspolitik* / Hrsg. von Ingo Pies und Martin Leschke. Tübingen: Mohr Siebeck.

Ptak, R. 2004. *Vom Ordoliberalismus zur Sozialen Marktwirtschaft. Stationen des Neoliberalismus in Deutschland*. Opladen: Leske + Budrich.

Rich, A. 1996. *Economic Ethics*. Moscow: Posev Publ. (In Russian.)

Röpke, W. 1958/1979. *Jenseits von Angebot und Nachfrage*. 5. Aufl. Bern, Stuttgart: Haupt.

Rüstow, A. 1961. Paläoliberalismus, Kommunismus und Neoliberalismus, S. 61–70 / Greiß, F. (Hg.). *Wirtschaft, Gesellschaft und Kultur – Festgabe für Müller-Armack*. Berlin.

Schulz, W. 1996. Adolf Lampe und seine Bedeutung für die „Freiburger Kreise“ im Widerstand gegen den Nationalsozialismus, S. 219–250 / *Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik in Deutschland (1933–1993)* / Hrsg. von Jürgen Schneider und Wolfgang Harbrecht. Stuttgart: Franz Steiner Verlag.

Sen, A. 2000. *Ökonomie für den Menschen. Wege zu Gerechtigkeit und Solidarität in der Marktwirtschaft*. München, Wien: Hanser.

Social Market Economy – Founders and Classics. 2017 / Ed. by K. Krouford, S. Nevskiy, E. Romanova. Moscow: Ves' mir Publ. (In Russian.)

Social Market Economy in Germany: Origins, Concept, Practice. 2001 / Ed. by A. Ju. Tchepurenko. Moscow: “Rossiyskaya politicheskaya entsiklopediya”. (In Russian.)

Theory of Economic Order: “Freiburg School” and German Neoliberalism. 2002 / Ed. by V. P. Gutnik. Moscow: Ekonomika Publ. (In Russian.)

Vanberg, V. 2009. *Wettbewerb und Regelordnung*. Tübingen: Mohr Siebeck.

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ И КИТАЙСКАЯ НАРОДНАЯ РЕСПУБЛИКА: ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ В МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ ЦЕНТРАЛЬНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ВЛАСТЕЙ¹

Денис Валентинович Кадочников,
кандидат экономических наук, доцент,
Санкт-Петербургский государственный университет,
старший научный сотрудник,
МЦСЭИ «Леонтьевский центр»,
г. Санкт-Петербург, Россия,
e-mail: dkadochnikov@yahoo.com

Статья посвящена сопоставлению правовых принципов и практики межбюджетных отношений между центральными и региональными властями в Российской Федерации и в Китайской Народной Республике. Актуальность межстранового сравнительного анализа в этой сфере обусловлена тем огромным значением, которое межбюджетные отношения имеют в настоящее время в обеих странах. Одинаково сталкиваясь с необходимостью сглаживания межрегиональных различий, развития отстающих регионов без ущерба для регионов – локомотивов экономического роста, создания стимулов для региональных властей по развитию собственных доходных источников, Россия и Китай в настоящее время придерживаются разных подходов к решению этих задач. Между тем по многим показателям социально-экономического развития, по подушевым параметрам бюджетов российские и китайские регионы достаточно сходны. С учетом этого некоторые элементы китайской практики межбюджетных отношений и организации бюджетной системы в целом могут представлять интерес для Российской Федерации как примеры относительно передовой практики, эффективность которой подтверждается высокими темпами социально-экономического развития, демонстрируемыми Китайской Народной Республикой на протяжении многих лет. С оговоркой о наличии определенных конституционных ограничений, связанных с федеративным устройством российского государства, можно утверждать, что элементы китайской модели могут, как минимум, рассматриваться в качестве одной из возможных стратегических альтернатив при выборе направлений совершенствования или реформирования российской бюджетной системы. Централизация доходов при радикальной децентрализации расходов выступает, вероятно, наиболее интересной специфической чертой китайской бюджетной системы; она, как представляется, является возможным решением проблемы обеспечения заинтересованности субнациональных властей в региональ-

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований в рамках научного проекта № 16-02-00333 «Бюджетный федерализм и стимулы к развитию рыночных институтов в регионах Российской Федерации».

ном развитии при одновременном сохранении инструментов контроля над ними со стороны центральных властей.

Ключевые слова: Россия; Китай; регионы; налогово-бюджетная система; субнациональные финансы; межбюджетные отношения; межбюджетные трансферты

RUSSIAN FEDERATION AND PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA: SIMILARITIES AND DISTINCTIONS IN THE FISCAL RELATIONS BETWEEN CENTRAL AND REGIONAL AUTHORITIES

Denis Kadochnikov,

Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor,
Saint Petersburg State University,
Senior Researcher,
International Centre for Social and Economic Research «Leontief centre»,
Saint Petersburg, Russia,
e-mail: dkadochnikov@yahoo.com

The paper compares legal foundations as well as practices of intergovernmental fiscal relations between central and regional authorities in the Russian Federation and in the People's Republic of China. The relevance of such cross-country comparative analysis follows from the huge importance of intergovernmental fiscal relations now in both countries. Equally faced with the challenges of mitigating regional disparities, of developing lagging regions without prejudice to regions driving economic growth, of creating incentives for regional authorities to develop their own revenue sources, Russia and China currently adhere to rather different approaches to solving these problems. Meanwhile, in terms of many indicators of socio-economic development, such as per capita parameters of budgets, Russian and Chinese regions are quite similar. With this in mind, some elements of the Chinese practice of intergovernmental fiscal relations and of the organization of the budget system in general can be of interest for the Russian Federation. They can be viewed as examples of good practice, the effectiveness of which is confirmed by higher rates of socio-economic development, which People's Republic of China demonstrates for many years. Notwithstanding certain constitutional restrictions related to the federal nature of the Russian state, it can be argued that some elements of the Chinese model can at least be seen as possible strategic alternatives when choosing ways of improving or reforming Russian budget system. The centralization of revenues along with the radical decentralization of expenditures is probably the most interesting specific feature of the Chinese budgetary system; it appears to be a possible solution to ensure the commitment of subnational governments to regional development while maintaining the instruments of control over them by central authorities.

Keywords: Russia; China; regions; fiscal system; subnational finance; intergovernmental relations; intergovernmental transfers

JEL classifications: H2, H7, P21

Введение

Вопросы экономических взаимоотношений центральных и региональных властей актуальны для любого государства, а тем более для государства крупного, отличающегося значительными межрегиональными различиями в уровне социально-экономического развития. Проблема территориальных экономических дисбалансов и государственной реакции на них при этом зачастую накладывается на комплекс межрегиональных различий иного рода – религиозных, этнических, лингвистических и др.² Фундаментальная дилемма региональной политики заключается в противоречии между задачей стимулирования субнациональных властей к проведению эффективной социально-экономической политики в собственном регионе (что подразумевает наличие у региональных властей заинтересованности в максимизации результатов своей деятельности, в том числе собственных бюджетных доходов, которая прямо зависит от возможности в дальнейшем распорядиться этими результатами) и задачей снижения межрегиональных диспропорций, выравнивания уровня социально-экономического развития, что практически всегда подразумевает ту или иную степень перераспределения ресурсов от наиболее обеспеченных к наименее обеспеченным регионам (а значит, подразумевает и ограничение возможностей наиболее богатых и эффективных регионов по распоряжению результатами своих усилий по развитию собственной доходной базы, т.е. фактически их дестимулирование)³.

Связанные с этим проблемы в последние несколько лет стали особенно остро ощущаться в России; руководители ряда регионов все чаще выступают с резкой критикой сложившейся системы межбюджетных отношений, при которой у наиболее экономически развитых регионов практически нет стимулов к дальнейшему увеличению собственной доходной базы, поскольку значительная часть дополнительно заработанных средств в конечном итоге (пусть не напрямую, а косвенно, через изменение величины трансфертов этим регионам из федерального бюджета и по иным каналам) фактически изымается из регионального бюджета, что, кстати, противоречит положениям Бюджетного кодекса Российской Федерации, который устанавливает недопустимость изъятия дополнительных доходов и/или экономии по расходам бюджетов, полученных в результате эффективного исполнения бюджетов. Одновременно с этим имеет место и дестимулирование отстающих регионов, поскольку в ситуации, когда значительная, даже преобладающая часть бюджетных расходов может финансироваться за счет трансфертов из федерального бюджета, эффект от собственных усилий по развитию доходных источников по определению будет малоощутим. Вследствие этого вся система межбюджетных трансфертов ориентирована не столько на сокращение разрыва между богатыми и бедными регионами путем стимулирования ускоренного развития вторых при стабильном развитии первых, сколько на банальное выравнивание и усреднение бюджетной обеспеченности.

В связи с вышеописанными проблемами представляется актуальным и интересным сопоставить подходы к организации взаимоотношений между центральным и региональными бюджетами в Российской Федерации и за рубежом, а именно в Китайской Народной Республике – стране, которая за несколько десятилетий достигла впечатляющего прогресса в социально-экономическом развитии, в связи с чем разнообразные аспекты ее экономической политики потенциально могут послужить полезным уро-

² См., например: (Kadochnikov, 2016).

³ Эта дилемма не имеет простого решения и нельзя однозначно утверждать, что бюджетная децентрализация способствует повышению качества управления на региональном уровне и региональному экономическому росту. Наряду с исследованиями, обосновывающими и подтверждающими эту гипотезу (см., например: Martinez-Vazquez & McNab, 2003; Oates, 1999; Akai & Sakata, 2002; Buser, 2011, применительно к КНР – Lin & Liu, 2000), есть и исследования, свидетельствующие об отсутствии тесной/однозначной связи между этими явлениями (Asatryan & Feld, 2015; Thiessen, 2003; Thornton, 2007, применительно к КНР – Jin & Zou, 2005; Cai & Treisman, 2006) или вообще об обратной связи (Baskaran & Feld, 2013); см. также обзор теории и эмпирики по бюджетной децентрализации и региональному экономическому росту (Юшков, 2016).

ком и примером передовой практики для государств, также ставящих перед собой цель социально-экономической модернизации.

Цель статьи – проанализировать ключевые сходства и отличия российской и китайской моделей построения межбюджетных отношений между центральными и региональными властями, а также попытаться, по возможности, выявить потенциально интересную для России передовую китайскую практику в этой сфере.

Правовые основы межбюджетных отношений

Проведение международного сравнительного анализа подходов к организации межбюджетных отношений в первую очередь предполагает ответы на вопросы: насколько сопоставимы реалии сравниваемых стран, в чем и насколько схожи их возможности и проблемы? У России и Китая есть и серьезные различия, но есть и схожие черты, причем в бюджетной сфере их больше, чем может показаться на первый взгляд. Рассмотрим правовые аспекты бюджетных взаимоотношений центра и регионов и особенности статуса регионов в бюджетной системе двух стран.

Российская Федерация – это федеративное государство, в состав которого входят 85 равноправных субъектов (22 республики, 9 краев, 46 областей, 3 города федерального значения, 4 автономных округа и 1 автономная область). Согласно Конституции РФ вне пределов ведения Российской Федерации и полномочий Российской Федерации по предметам совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации последние обладают всей полнотой государственной власти. В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации каждый субъект федерации имеет собственный бюджет, предназначенный для исполнения расходных обязательств данного субъекта. При этом Бюджетный кодекс исходит, среди прочего, из принципа разграничения доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов между бюджетами разных уровней, а также из принципа самостоятельности бюджетов, подразумевающего, в частности, право и обязанность органов государственной власти и органов местного самоуправления самостоятельно обеспечивать сбалансированность соответствующих бюджетов и эффективность использования бюджетных средств; самостоятельность в осуществлении бюджетного процесса, в определении форм и направлений расходов за счет собственных доходов соответствующего бюджета и заимствований, в установлении в соответствии с законодательством налогов и сборов, доходы от которых подлежат зачислению в соответствующий бюджет, и в ряде других полномочий. Проблема несоответствия величины собственных ресурсов объему закрепленных за субъектом Российской Федерации расходных обязательств, согласно тому же Кодексу, должна решаться посредством предоставления межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам других уровней в форме дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности, субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов.

Китайская Народная Республика – унитарное государство, в котором согласно ст. 3 конституции страны органы власти руководствуются принципом демократического централизма, а разграничение полномочий центральных и местных (субнациональных) государственных органов осуществляется по принципу всемерного развития инициативы и активности на местах при едином руководстве центра. Страна разделена на 34 административных образования провинциального уровня: 23 провинции (включая де-факто самостоятельный Тайвань), 5 автономных районов, 4 города центрального подчинения⁴ и 2 специальных административных района [Сянган (Гонконг)

⁴ Не стоит спешно проводить аналогию между российскими городами федерального значения и китайскими городами центрального подчинения, да и вообще между российскими и китайскими городами. Дело в том, что российские города федерального значения, имея статус региона/субъекта федерации, по сути своей все же являются не чем иным, как настоящими городами – доля городского населения в них стремится к 100%, доля земель сельскохозяйственного значения в общем объеме городских земель ничтожно мала и т.д. Территория российских городов федерального значения (во всяком случае, Москвы и Санкт-Петербурга; Севастополя, возможно, в мень-

и Аомынь (Макао)]. Согласно ст. 20, 21 Бюджетного закона КНР за центральным и местными (субнациональными) бюджетами закрепляются соответствующие источники доходов. Конкретное распределение между бюджетами разных уровней доходных источников и расходных обязательств, а равно и величина межбюджетных трансфертов определяются Государственным советом (правительством) КНР, а не парламентом (Всекитайским собранием народных представителей). Наряду с системой распределения доходных источников законом предусмотрена и система межбюджетных трансфертов. Если в отношении принципа разграничения доходов и расходов китайская система формально близка к российской, то сказать это же о самостоятельности бюджетов нельзя: Бюджетный закон КНР не только не провозглашает такого принципа, но, напротив, рассматривает бюджет каждого уровня как консолидированный бюджет данной территории и всех нижестоящих бюджетов. Бюджетные полномочия властей каждого уровня, естественно начиная с центрального, затрагивают не только собственный бюджет данной административно-территориальной единицы, но и включают широкие возможности контролировать нижестоящие бюджеты и влиять на них на всех этапах бюджетного процесса, вплоть до отмены или аннулирования решений нижестоящих органов власти. Что касается межбюджетных трансфертов, основное отличие КНР от РФ заключается в том, что система трансфертов все еще не является полностью унифицированной для всех регионов, хотя попытки увеличения доли трансфертов, рассчитываемых по унифицированным методикам, предпринимаются со второй половины 1990-х гг. В этом проявляются отголоски практики 1980-х – начала 1990-х гг., когда центральные власти выстраивали нормативно-правовую базу взаимодействия с каждым регионом на индивидуализированной, двусторонней основе⁵. Сейчас используются следующие виды трансфертов: трансферты, связанные с возвратом центральным бюджетом части собранных на определенной территории налогов (компенсация субнациональным бюджетам за доходы, изъятые в результате налогово-бюджетной реформы 1994 г.); трансферты общего назначения (для выравнивания бюджетной обеспеченности, софинансирования некоторых видов расходов, компенсации выпадающих в связи с изменениями нормативно-правовой базы доходов и т.п.); трансферты специального назначения (для финансирования отдельных видов расходов).

Необходимо также отметить, что в бюджетной системе КНР, помимо собственно центрального и местных бюджетов, выделяются еще центральные и местные внебюджетные фонды, центральные и местные счета по учету капитальных доходов и расходов, национальный фонд социального обеспечения⁶.

В целом формальные правовые основы китайской модели межбюджетных отношений не выглядят чрезмерно экзотично в сравнении с российской моделью. Ключевые отличия – это унитарный характер организации бюджетного процесса в КНР, что соответствует специфике политической системы страны, а также поразительная краткость Бюджетного закона КНР, который в десятки раз короче российского Бюджетного кодекса и который устанавливает лишь наиболее общие принципы формирования и исполнения бюджетов, оставляя широкую свободу маневра (хотя, возможно, и произвола) для исполнительных органов государственной власти. А вот на практике

шей степени) охватывает ядро соответствующих агломераций, но не агломерации целиком. Территория китайских городов центрального подчинения и ряда просто крупных городов формально включает гораздо более обширные территории, включая сельскохозяйственные земли, небольшие города, поселки, деревни и т.п. По сути, если в России некоторым городам придан правовой статус региона, то в Китае некоторым регионам дано название города. Вследствие этого необходимо аккуратнее подходить к сравнению данных по населению, территории, по другим показателям российских и китайских городов. Москва и Санкт-Петербург в большинстве отношений могут быть сопоставлены с китайскими городами центрального подчинения лишь при условии учета показателей по Московской и Ленинградской областям. Впрочем, в случае с сопоставлением бюджетных показателей это не так принципиально.

⁵ Подробнее об истории налогово-бюджетных реформ в КНР см.: (Соколов и Лю, 2014; Shen et al., 2012; Jin et al., 2005; Montinola et al., 1995).

⁶ Подробнее о бюджетной системе КНР см.: (Naughton, 2017 и Wong, 2013).

китайская система гораздо сильнее отличается от российской в нескольких важных аспектах, причем нельзя сказать, что во всех отличиях проявляется одна и та же логика или что все отличия обусловлены каким-то одним фундаментальным фактором. Отличия китайской и российской моделей многоплановы и каждое из них обусловлено преимущественно своими собственными факторами и соображениями. Этот факт (он будет проиллюстрирован далее) важен потому, что позволяет говорить (теоретически во всяком случае) о принципиальной возможности использования отдельных элементов китайской модели, без воспроизведения ее в целом. В этом смысле китайская модель представляет больший интерес, нежели некоторые другие страновые модели, элементы которых и в целом, и по отдельности обусловлены конкретным контекстом и развиваются в единой логике.

Межрегиональные различия в уровне экономического развития

Проблема межбюджетных отношений в любой стране как правило проявляется тем острее, чем выше межрегиональные различия. Чем сильнее в социально-экономическом плане отличаются разные территории внутри страны, тем актуальнее задача смягчения или полного устранения разрыва между ними посредством перераспределения ресурсов, особенно на уровне индивидуальных получателей благ/услуг, предоставляемых государственными или местными властями, но тем и острее стоит проблема стимулов, проблема согласования социальной справедливости и экономической эффективности. И вот как раз в этом отношении Китайская Народная Республика существенно отличается от Российской Федерации – межрегиональные различия по многим социально-экономическим и бюджетным показателям в Китае выражены заметно слабее, чем в России⁷. На рис. 1 представлено распределение регионов России и Китая (без специальных административных районов и Тайваня) по величине душевого ВРП. Несложно заметить, что разброс показателя в случае с КНР гораздо меньше, чем в случае с РФ.

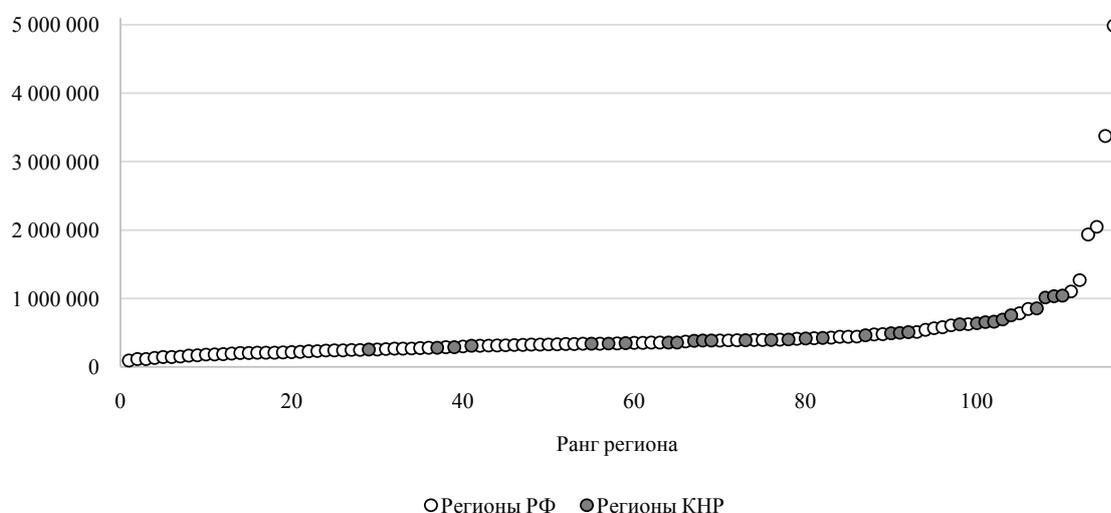


Рис. 1. Распределение регионов РФ и КНР по ВРП на душу населения в 2015 г., в руб.

На основе данных Росстата <http://www.gks.ru>
и Национального бюро статистики Китая <http://www.stats.gov.cn/>

Представляется, что в значительной степени это является следствием того, что население Китая гораздо больше, чем население России, а число регионов/провинций меньше. В результате этого даже в наименее населенной из китайских провинций

⁷ Подробнее см.: (Зайцева, 2010; Рыжова, 2008).

(не считая специального административного района Аомынь с населением около полумиллиона человек) – Тибете – проживают более 3 млн чел., в следующем по численности населения Цинхае – около 6 млн чел. В то же самое время население таких регионов России, как Чукотский и Ненецкий автономные округа составляет примерно по 50 тыс. чел., население ряда «национальных» республик исчисляется несколькими сотнями тысяч человек. Малонаселенный регион может быть в подушевом выражении как очень богатым (если ему повезло с природными ресурсами, выгодным географическим положением и т.п.), так и очень бедным (ввиду отсутствия внутренних ресурсов для социально-экономического развития), но ожидать формирования в нем достаточно диверсифицированной и устойчивой экономики сложно. В КНР же даже наименее населенные регионы обладают достаточным населением для формирования более или менее емких региональных рынков рабочей силы и рынков сбыта, поэтому таких экстремальных различий между регионами, как в России, не наблюдается⁸.

Казалось бы, коль скоро именно значительные межрегиональные различия в подушевых показателях ВРП, бюджетных доходов и т.д. в России рассматриваются в качестве фундаментальной причины активного перераспределения бюджетных средств между бюджетами в рамках системы межбюджетных трансфертов, а также при помощи налоговой системы, то меньшие межрегиональные различия в Китае объективно должны требовать и меньшего вмешательства центра в региональные финансы, и меньшую роль трансфертов. Но в реальности масштабы перераспределения бюджетных средств в Китае гораздо значительнее, чем в России. Соотношение доходов и расходов региональных бюджетов в Китае отличается не только от аналогичного российского показателя, но и радикально разнится с аналогичными показателями большинства стран мира. При этом сложившиеся на данный момент параметры китайской бюджетной системы являются итогом длинной череды экспериментов, проб и ошибок, а отнюдь не какой-то данью традиции или практикой, глубоко укорененной в экономической культуре страны. От жесткой централизации доходов и расходов в 1950–1970-х гг. страна с началом экономических реформ перешла к беспрецедентной не только в истории КНР, но и в мировом контексте децентрализации как доходов, так и расходов⁹. Концентрация ресурсов и полномочий на субнациональном уровне способствовала росту заинтересованности региональных властей в проведении эффективной социально-экономической политики, но в конечном итоге стала угрожать утратой центральными властями контроля над ситуацией. Поэтому в результате налогово-бюджетной реформы 1994 г. КНР перешла к системе, относительно централизованной в отношении доходов, но крайне децентрализованной в отношении расходов. По расчетам Иванова (2012), за год до начала реформы на региональные бюджеты приходилось 78% всех бюджетных доходов, а в результате реформы уже в 1994 г. их доля упала до 44,2%.

Относительная величина и распределение доходов и расходов по уровням бюджетной системы

При сопоставлении параметров бюджетных систем России и Китая целесообразно начать с характеристики величины бюджетных доходов и расходов относительно размеров экономики соответствующей страны. Доля доходов и расходов бюджета (бюджетов различных уровней) в ВВП способна дать определенное представление о роли, которая отводится в стране бюджетной политике в целом и на каждом уровне управления в отдельности.

⁸ Впрочем, это не исключает существенных различий показателей социально-экономического развития между городами и сельской местностью, что для Китая, менее урбанизированного, нежели Россия, более актуально.

⁹ Об истории налогово-бюджетных реформ в КНР см., в частности: (Loo & Chow, 2006; Wong, 2013).

В России величина доходов консолидированного бюджета (включая внебюджетные фонды¹⁰) в 2015 г. составила около 33% ВВП, в то время как в Китае эта величина (включая внебюджетные фонды и счета) составила около 35% (см. рис. 2).

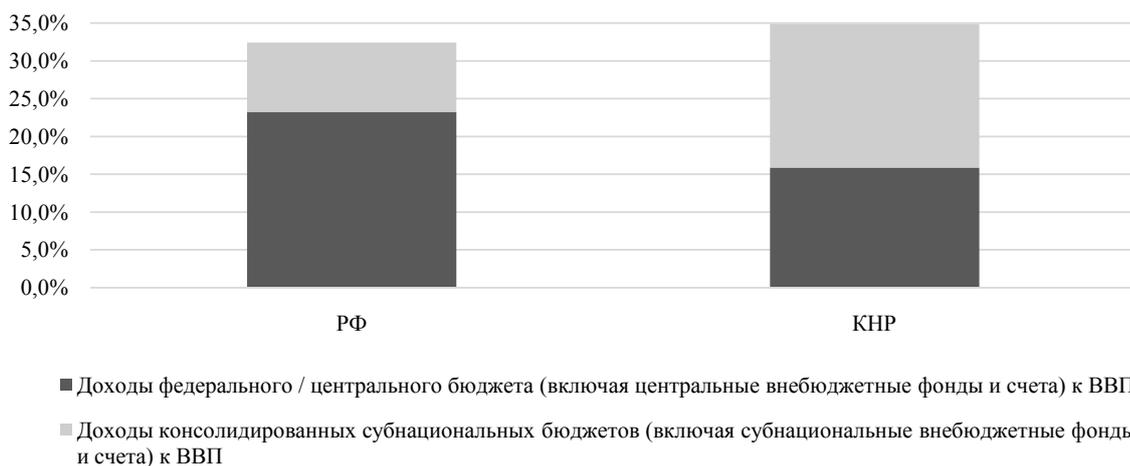


Рис. 2. Доходы бюджетной системы в % от ВВП в 2015 г.

На основе данных Росстата <http://www.gks.ru>,
Национального бюро статистики Китая <http://www.stats.gov.cn/>
и отчета Министерства финансов КНР перед ВСП КНР

Доля доходов федерального бюджета (включая внебюджетные фонды) в ВВП в России в том же году составила около 23%, что существенно выше аналогичного показателя для Китая, составившего 16%; доля доходов консолидированных региональных бюджетов в ВВП в России (чуть более 9%) была существенно ниже китайского показателя (с учетом внебюджетных фондов и счетов), составившего 19%.

Величина расходов консолидированного бюджета (включая внебюджетные фонды и счета) в России в 2015 г. составила чуть менее 36%, в Китае – около 38% (см. рис. 3).

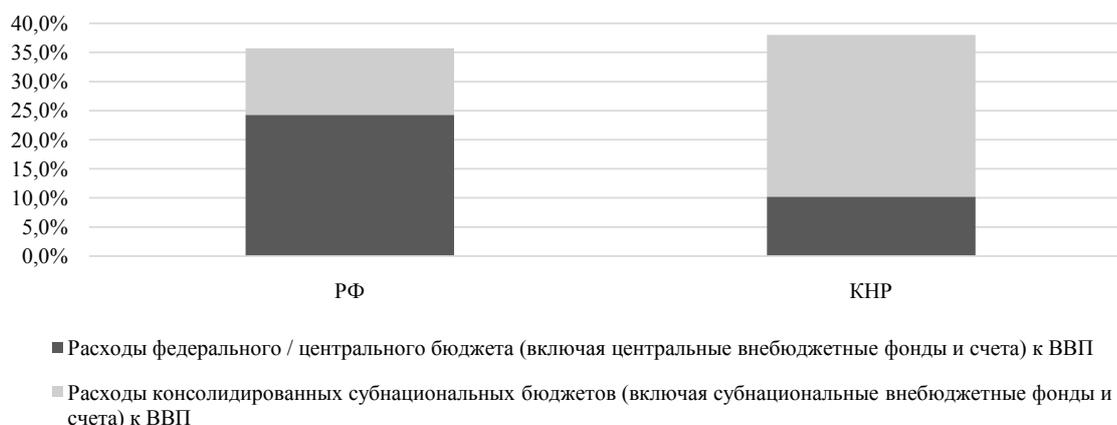


Рис. 3. Расходы бюджетной системы к ВВП в 2015 г., в %

На основе данных Росстата <http://www.gks.ru>,
Национального бюро статистики Китая <http://www.stats.gov.cn/>
и отчета Министерства финансов КНР перед ВСП КНР

¹⁰ В рамках данной статьи российские внебюджетные фонды рассматриваются как относящиеся к федеральному уровню бюджетной системы, поскольку, несмотря на существование региональных отделений Пенсионного фонда РФ или территориальных фондов ОМС, управление ими осуществляется вполне централизованно. В случае же с КНР можно говорить о внебюджетных фондах, управление которыми осуществляется на центральном уровне, и о фондах, администрируемых субнациональными властями.

Радикально отличается от российской (да и от среднемировой) ситуация с распределением расходов по уровням бюджетной системы в КНР. На расходы центрального бюджета КНР (включая внебюджетные фонды и счета) в 2015 г. приходилось около 10% от ВВП, что в разы ниже, чем в РФ, где аналогичный показатель приближался к 25%.

В доходах бюджетной системы КНР (включая внебюджетные фонды и счета) на консолидированные субнациональные бюджеты суммарно приходилось в 2015 г. около 54%, а в России – менее 30% (см. рис. 4).

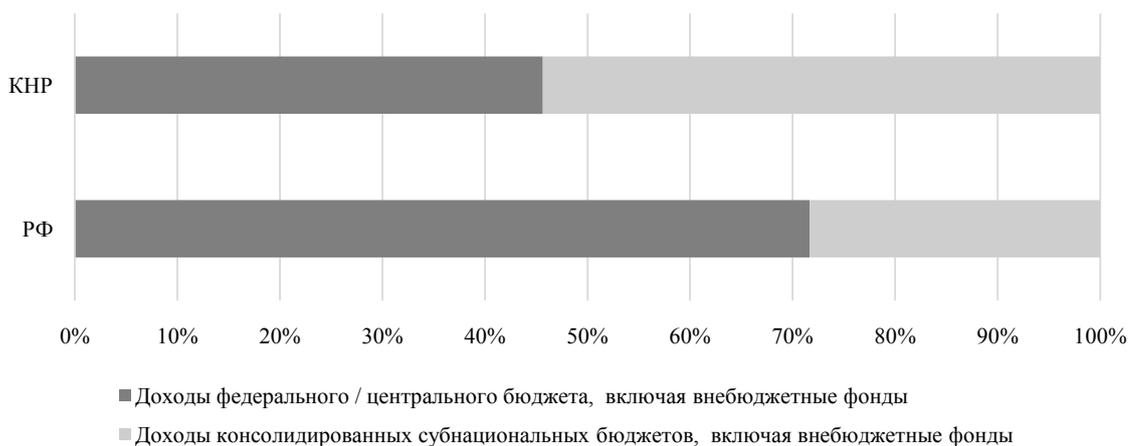


Рис. 4. Распределение доходов бюджетной системы по уровням в 2015 г.

На основе данных Росстата <http://www.gks.ru>, Национального бюро статистики Китая <http://www.stats.gov.cn/> и отчета Министерства финансов КНР перед ВСНП КНР

В совокупных расходах бюджетной системы (включая внебюджетные фонды и счета) на долю консолидированных бюджетов провинций КНР приходится более 73%, причем на протяжении полутора десятков лет последний показатель проявлял тенденцию к росту. В то же время в РФ на консолидированные бюджеты субъектов федерации в 2015 г. суммарно приходилось около 32% расходов, причем в последние годы наблюдалась тенденция к сокращению этого показателя (см. рис. 5).

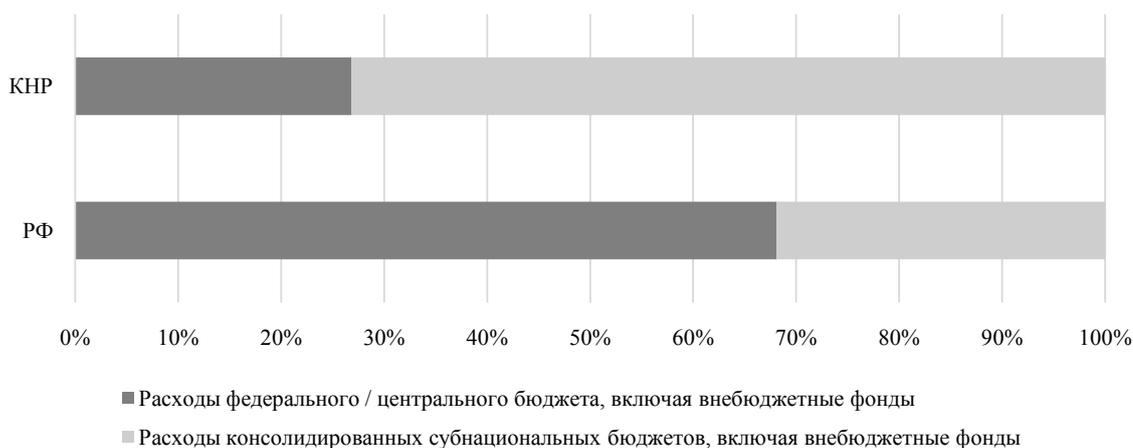


Рис. 5. Распределение расходов бюджетной системы по уровням в 2015 г.

На основе данных Росстата <http://www.gks.ru>, Национального бюро статистики Китая <http://www.stats.gov.cn/> и отчета Министерства финансов КНР перед ВСНП КНР

Обращаясь к сопоставлению российских и китайских бюджетных показателей в региональном разрезе, можно обнаружить, что по величине собственных бюджетных

доходов к ВРП абсолютное большинство китайских провинций заметно уступают российским регионам (см. рис. 6).

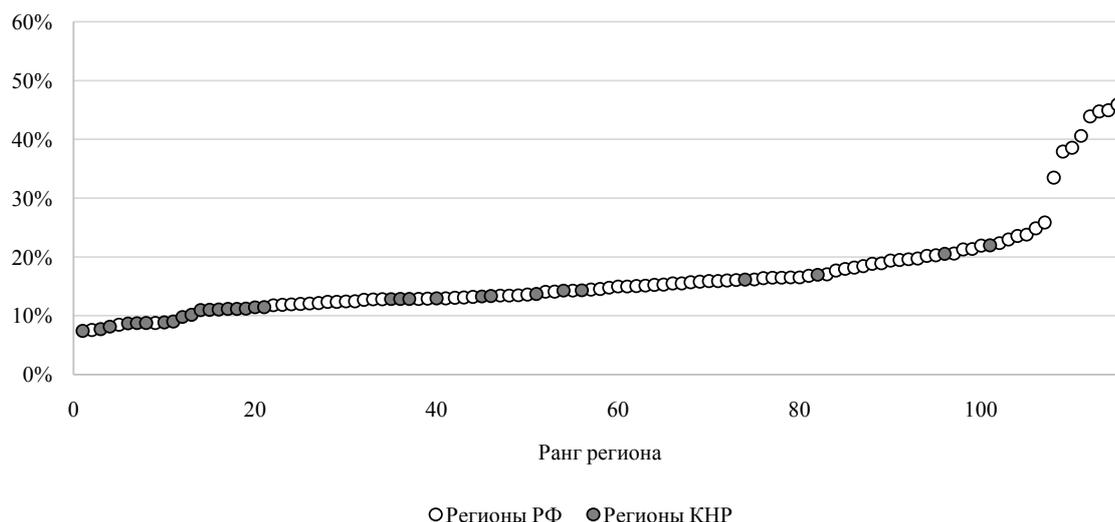


Рис. 6. Распределение регионов РФ и КНР по величине доходов консолидированных бюджетов к ВРП в 2015 г.

На основе данных Росстата <http://www.gks.ru>
и Национального бюро статистики Китая <http://www.stats.gov.cn/>

Тем не менее, спешить с выводами относительно бюджетных возможностей китайских провинций не стоит, так как благодаря трансфертам из центрального бюджета большинство китайских провинций в конечном итоге распоряжаются более заметной долей ВРП, нежели большинство российских регионов (см. рис. 7).

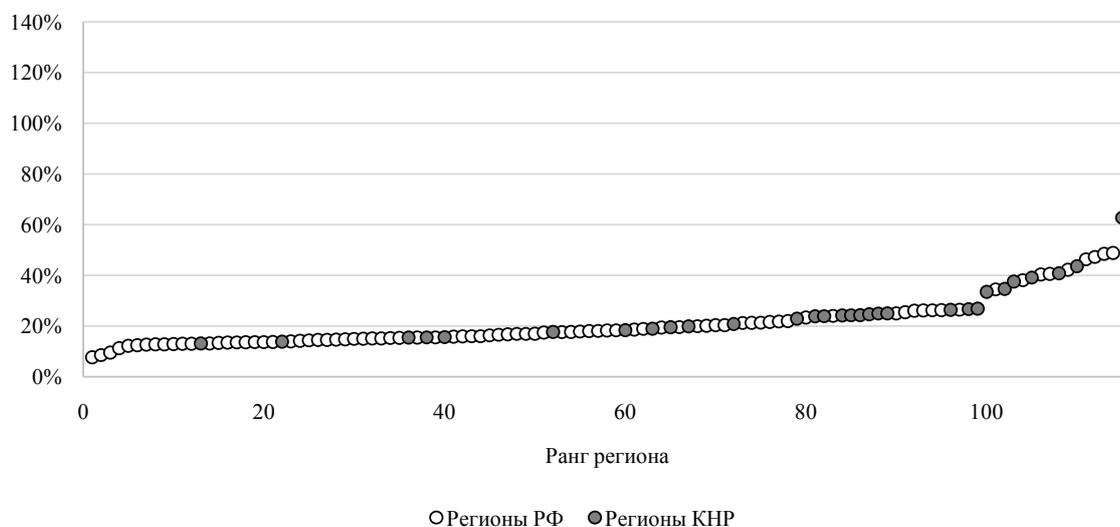


Рис. 7. Распределение регионов РФ и КНР по величине расходов консолидированных бюджетов к ВРП в 2015 г.

На основе данных Росстата <http://www.gks.ru>
и Национального бюро статистики Китая <http://www.stats.gov.cn/>

В том что касается собственных доходов субнациональных бюджетов на душу населения, китайские регионы в общем и целом не сильно отличаются от российских, хотя разброс значений меньше (см. рис. 8).

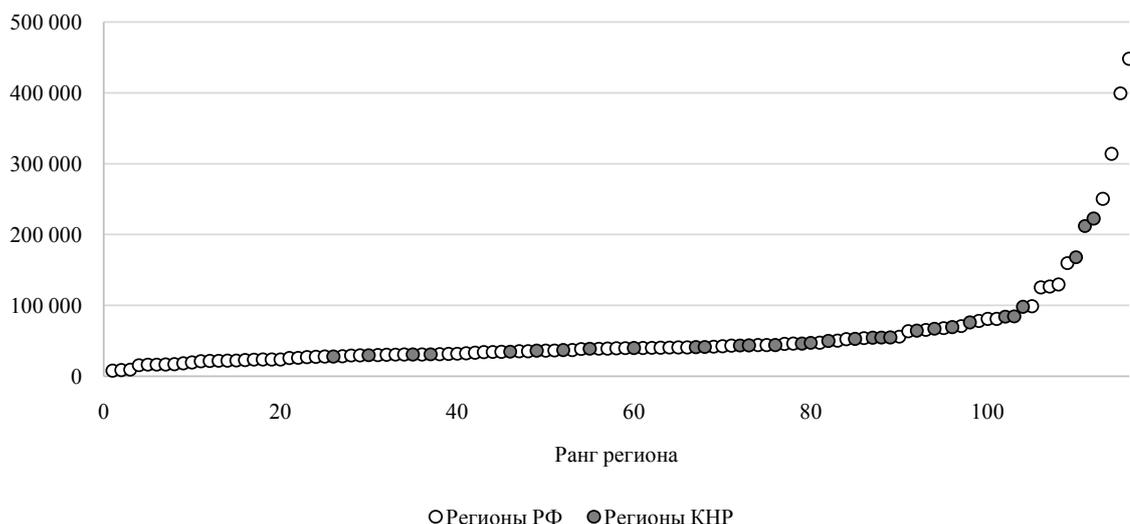


Рис. 8. Распределение регионов РФ и КНР по величине собственных доходов консолидированных бюджетов на душу населения в 2015 г., в руб.

На основе данных Росстата <http://www.gks.ru>
и Национального бюро статистики Китая <http://www.stats.gov.cn/>

По величине расходов субнациональных бюджетов на душу населения китайские регионы опережают большинство российских регионов (см. рис. 9).

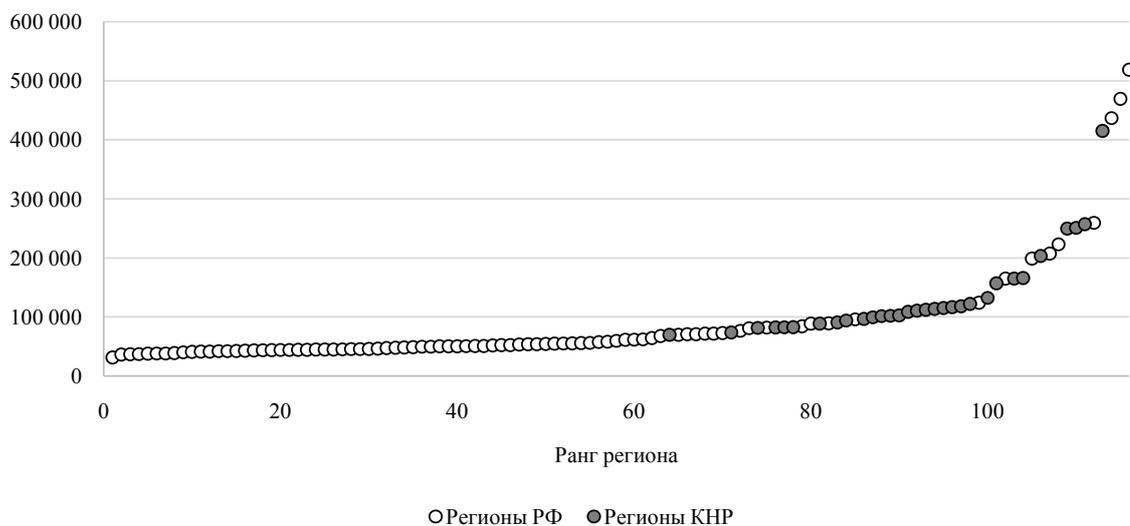


Рис. 9. Распределение регионов РФ и КНР по величине расходов консолидированных бюджетов на душу населения в 2015 г., в руб.

На основе данных Росстата <http://www.gks.ru>
и Национального бюро статистики Китая <http://www.stats.gov.cn/>

Таким образом, хотя в китайской бюджетной системе нельзя говорить о какой-то исключительной степени самостоятельности регионов в мобилизации финансовых ресурсов (в особенности налоговых доходов), она в конечном итоге несопоставимо более децентрализована по расходам, чем российская, позволяя субнациональным властям играть в среднем более значительную роль на территориях, за которые они отвечают, чем играют власти субъектов РФ.

Степень самостоятельности регионов и проблема стимулов

Как было продемонстрировано выше, центральные власти КНР в большей степени вовлечены в перераспределение ресурсов между бюджетами посредством трансфертов, нежели российский центр. Иными словами, китайские регионы в среднем в большей степени зависят от безвозмездных поступлений, нежели российские (см. рис. 10).

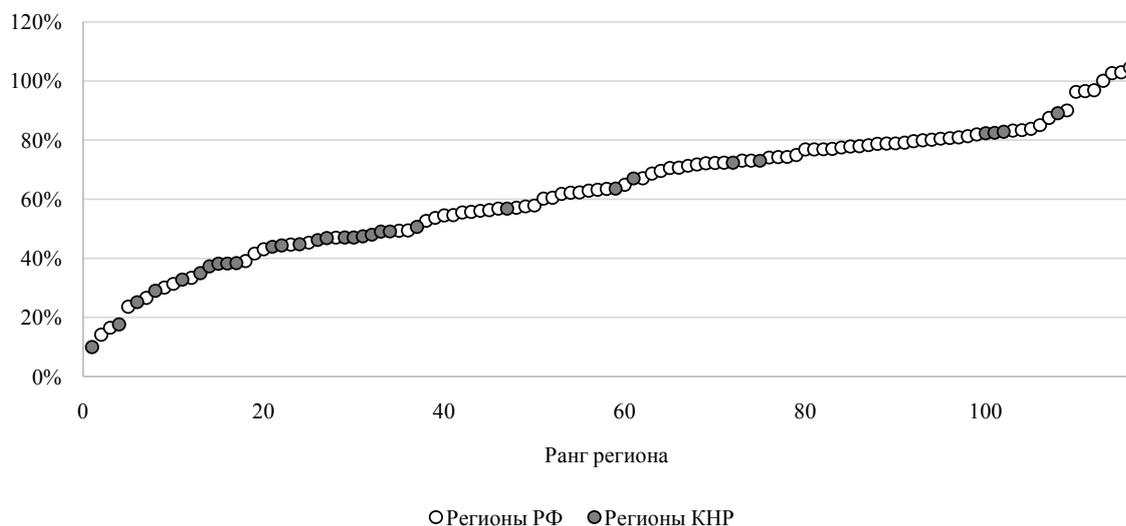


Рис. 10. Распределение регионов РФ и КНР по отношению собственных доходов к расходам консолидированных бюджетов в 2015 г.

На основе данных Росстата <http://www.gks.ru>
и Национального бюро статистики Кумая <http://www.stats.gov.cn/>

Центральные власти КНР обладают гораздо более широкими полномочиями по контролю над нижестоящими бюджетами и бюджетной политикой субнациональных властей, в то время как в РФ принцип самостоятельности бюджетов закреплен законодательно. Но вместе с тем в конечном итоге ресурсы, которыми распоряжаются китайские регионы (пусть и под контролем вышестоящих властей) составляют гораздо большую долю доходов и расходов бюджетной системы, чем в России. Это не делает китайские субнациональные власти более самостоятельными/независимыми по отношению к своему центру, чем российские к своему, но это, как можно предположить, делает их более заинтересованными в результативности и эффективности своей деятельности, в том числе своей бюджетной политики. Преобладающая часть бюджетных расходов в КНР (по сути дела все расходы, за исключением расходов на национальную оборону, государственную безопасность, на национальную инфраструктуру и общественные блага общенационального значения) осуществляется через субнациональные бюджеты, что, очевидно, исключает проблему рассогласованности бюджетных приоритетов центральных и провинциальных властей, а также наделяет субнациональные власти если не всей полнотой необходимых ресурсов, то практически всей полнотой ответственности за результаты бюджетной политики на вверенной территории¹¹. При этом, благодаря сохранению центральными властями

¹¹ Тот факт, что в КНР управление расходами осуществляется преимущественно на субнациональном уровне, как, впрочем, и то, что благодаря системе трансфертов значительная часть собираемых в регионе налоговых доходов передается под контроль региональных властей, имеет важное политическое, административное и пропагандистское значение, поскольку заведомо лишает региональные власти аргументов для перекладывания ответственности за собственные промахи или недоработки на центральные власти. В китайской системе оказывается невозможным использование мастерски освоенного властями ряда российских регионов демагогического довода «федеральный центр забирает половину [варианты: треть, две трети и т.п.] налогов, поэтому мы так и живем»; о тратах федерального бюджета на территории соответствующего региона региональные власти при этом скромно умалчивают, и

(и вообще властями вышестоящего уровня) формальных прав по контролю (и фактического контроля) и, при необходимости, изменению параметров нижестоящих бюджетов, минимизируются риски несогласованной политики, произвола местных властей¹².

Преувеличивать степень автономии китайских провинций в проведении бюджетной политики, конечно же, не стоит. Бюджеты абсолютного большинства провинций в высшей степени зависимы от трансфертов из центрального бюджета, при этом преобладающая доля трансфертов – это целевые трансферты, что существенно сужает свободу действий для субнациональных властей¹³. Кроме того, Лю с соавторами (Liu et al., 2009), проанализировав действия местных властей в ответ на предоставление вышестоящими бюджетами трансфертов с жестко оговоренными условиями, обнаружили, что, несмотря на соблюдение условий расходования соответствующих трансфертов, местные власти оказались способны саботировать политику центральных властей, манипулируя другими составляющими расходов. Более того, попытки жестко контролировать расходование целевых трансфертов вышестоящими властями зачастую порождают знакомую и в России проблему нефинансируемых переданных мандатов, когда власти вышестоящего уровня, стремясь приобрести свободу финансового маневра, перекладывают на нижестоящие власти часть своих обязательств, но без адекватного финансирования. Другая проблема, с которой сталкивается КНР – это рост, в ряде случаев до неустойчивого уровня, кредиторской задолженности на нижестоящих уровнях бюджетной системы (при формально существующих жестких ограничениях на прямые бюджетные заимствования), а также введение/повышение платы за ряд услуг, оказываемых государственными/местными органами, как варианты реакции субнациональных властей на сужение их фактических полномочий по распоряжению бюджетными средствами¹⁴.

В России, как уже было отмечено выше, формально действует принцип самостоятельности бюджетов. Но на практике можно наблюдать своего рода дрейф российской системы в сторону китайской в том, что касается контроля вышестоящих бюджетов над нижестоящими. Так одним из механизмов контроля первых над вторыми является предоставление трансфертов в форме субвенций, а отчасти и субсидий. Юшков с соавторами (2016) и Одинг с соавторами (2016) отмечают, что с середины 2000-х гг. в российской бюджетной системе сложилась ситуация, при которой более 60% объема межбюджетных трансфертов – это субсидии и субвенции, т.е. условные или целевые трансферты, расходование которых регионами осуществляется в соответствии с приоритетами, определяемыми в центре. Получается, что центральные власти так или иначе контролируют направления расходования бюджетных средств в обеих странах, но в КНР при этом функция администрирования преобладающей части расходов передана на субнациональный уровень, что, по крайней мере, позволяет ставить вопрос о полноценной ответственности властей провинций за эффективность расходования средств.

Региональная вариативность политики трансфертов

Еще одна важнейшая особенность межбюджетных отношений в КНР и ее отличие от российской модели заключаются в том, что политика межбюджетных трансфертов, подходы к определению их величины (в том числе и в подушевом выражении) отли-

для подавляющего большинства обывателей этот заведомо ложный довод выглядит разумным и обоснованным, освобождая региональные власти от ответственности перед жителями региона.

¹² Говоря о контроле со стороны центра и о стимулировании властей субнациональных, в случае с КНР необходимо помнить и о партийной дисциплине, и о кадровой политике центральных властей, которые увязывают успехи в социально-экономической сфере с карьерными продвижениями чиновников и без которых, вероятно, бюджетная децентрализация сама по себе не обеспечила бы столь серьезной мотивации на местах. См., в частности: (Persson & Zhuravskaya, 2016; Li & Zhou, 2005).

¹³ О структуре трансфертов в КНР подробнее см.: (Jiang & Zhao, 2012).

¹⁴ Подробнее см.: (Ong, 2012).

чаются в зависимости от типа региона. Если в России, при всех оговорках, в политике межбюджетных трансфертов преобладает идея выравнивания бюджетной обеспеченности в целом по всем регионам, то в Китае такая цель преследуется центральными властями лишь применительно к большой группе провинций с более или менее средним уровнем развития (включая город центрального подчинения Чунцин); выравнивание бюджетной обеспеченности производится внутри этой группы безотносительно к другим регионам. В трех из четырех городов центрального подчинения (Пекин, Шанхай, Тяньцзинь) роль трансфертов незначительна (хотя они и есть), бюджеты этих городов по большому счету самодостаточны, их расходы финансируются главным образом за счет их же высоких доходов. Применительно к национальным автономным районам и многонациональной провинции Цинхай центральные власти проводят политику форсированного развития, подразумевающую активное вливание средств в их бюджеты, что выводит их подушевые расходы на уровень, сопоставимый с развитыми городами центрального подчинения. Бюджеты же специальных административных районов (Сянган, Аомынь) вообще фактически существуют автономно¹⁵. Эта система сложилась в КНР в результате череды экспериментов конца 1970-х – начала 1990-х гг., в ходе которых в отношениях центра с разными провинциями практиковались различные подходы. В настоящее время в межбюджетных отношениях КНР предпринимаются попытки определенной унификации (в частности повышения роли тех видов трансфертов, которые рассчитываются по унифицированной методике), что, кстати, оправданно с точки зрения не таких уж экстремальных и сокращающихся межрегиональных различий. И все же пока в Китае не пытаются проводить полностью унифицированную политику трансфертов, основной целью которой было бы выравнивание бюджетных показателей по всем регионам сразу, как это пытаются делать в Российской Федерации.

Заключение

Подводя итог, можно констатировать, что как в отношении принципов построения бюджетной системы в целом, так и в том, что касается межбюджетных отношений, РФ и КНР, конечно же, заметно отличаются друг от друга. Конституции и законодательство России и Китая исходят из разной правовой трактовки статуса регионов и региональных бюджетов, а значит, и из разной трактовки сущности, целей и инструментов межбюджетных отношений. Для КНР характерна существенно менее выраженная межрегиональная дифференциация по уровню экономического развития, но при этом более высокая зависимость регионов от трансфертов из центрального бюджета. Централизация доходов при радикальной децентрализации расходов является, вероятно, наиболее интересной (в том числе и для России) специфической чертой китайской бюджетной системы; она, как представляется, может стать решением проблемы обеспечения заинтересованности субнациональных властей в региональном развитии при одновременном сохранении инструментов контроля над ними со стороны центральных властей.

Насколько применимы описанные элементы китайского опыта в российских условиях? С оговоркой о наличии определенных конституционных ограничений, связанных с федеративным устройством российского государства, допустимо утверждать, что эти элементы могут, как минимум, рассматриваться в качестве одной из возможных стратегических альтернатив при выборе направлений совершенствования или реформирования российской бюджетной системы. Уровень социально-экономического развития регионов, показателей ВРП на душу населения, бюджетных подушевых показателей в России и Китае гораздо ближе, чем принято думать. Так же близки и исторический опыт, и многие проблемы в бюджетной сфере, с которыми сталкиваются обе страны в настоящее время.

¹⁵ Об особенностях бюджетной децентрализации и межбюджетных отношений в Китае подробнее см.: (Кадочников, 2016).

ЛИТЕРАТУРА

Зайцева, Ю. 2010. Межрегиональная дифференциация в странах БРИК: возможности оценки // *Мировая экономика и международные отношения*, № 5, с. 44–51.

Иванов, С. 2012. Распределение фискальных и административных ресурсов между центральной и местными властями КНР в период реформ // *Известия Иркутского государственного университета*. Серия «Политология. Религиоведение», № 2(9), ч. 1, с. 41–48.

Кадочников, Д. 2016. Бюджетная децентрализация и межбюджетные отношения: опыт китайских реформ и его актуальность для России // *Terra Economicus*, т. 14, № 2, с. 109–126.

Одинг, Н., Савулькин, Л., Юшков, А. 2016. Российский бюджетный федерализм через призму реализации правительственных программ // *Экономическая политика*, т. 11, № 4, с. 93–114.

Рыжова, Н. 2008. Развитие окраинных регионов КНР: роль «Приграничного пояса открытости» // *Пространственная Экономика*, № 4, с. 36–59.

Соколов, Б., Лю, Ю. 2014. Налоговые реформы: опыт Китая – выводы для России // *Финансы и кредит*, № 20, с. 32–46.

Юшков, А. 2016. Бюджетная децентрализация и региональный экономический рост: теория, эмпирика, российский опыт // *Вопросы экономики*, № 2, с. 94–110.

Юшков, А., Одинг, Н., Савулькин, Л. 2016. Роль субвенций в российской системе бюджетного федерализма // *Вопросы экономики*, № 10, с. 49–64.

Akai, N., and Sakata, M. 2002. Fiscal decentralization contributes to economic growth: evidence from state-level cross-section data for the United States // *Journal of Urban Economics*, vol. 52, no. 1, 93–108.

Asatryan, Z., and Feld, L. 2015. Revisiting the link between growth and federalism: A Bayesian model averaging approach // *Journal of Comparative Economics*, vol. 43, no. 3, 772–781.

Baskaran, T., and Feld, L. 2013. Fiscal decentralization and economic growth in OECD countries: Is there a relationship? // *Public Finance Review*, vol. 41, no. 4, 421–445.

Buser, W. 2011. The impact of fiscal decentralization on economics performance in high-income OECD nations: an institutional approach // *Public Choice*, vol. 149, no. 1, 31–48.

Cai, H., and Treisman, D. 2006. Did government decentralization cause China's economic miracle? // *World Politics*, vol. 58, no. 4, 505–535.

Jiang, T., and Zhao, Z. 2012. Government transfer payments and regional development / In: Garnaut, R., and Song, L. (eds.) *China: New engine of world growth*. Canberra: ANU Press.

Jin, H., Qian, Y., and Weingast, B. 2005. Regional decentralization and fiscal incentives: Federalism, Chinese style // *Journal of public economics*, vol. 89, no. 9–10, 1719–1742.

Jin, J., and Zou, H. 2005. Fiscal decentralization, revenue and expenditure assignment, and growth in China // *Journal of Asian Economics*, vol. 16, no. 6, 1047–1064.

Kadochnikov, D. 2016. Languages, Regional Conflicts and Economic Development: Russia, pp. 538–580 / In: Ginsburgh, V., and Weber, S. (eds.) *The Palgrave Handbook of Economics and Language*. London: Palgrave Macmillan.

Li, H., and Zhou, L. 2005. Political Turnover and Economic Performance: The Incentive Role of Personnel Control in China // *Journal of Public Economics*, vol. 89, no. 9–10, 1743–1762.

Lin, J., and Liu, Z. 2000. Fiscal decentralization and economic growth in China // *Economic Development and Cultural Change*, vol. 49, no. 1, 1–21.

Liu, M., Wang, J., Tao, R., and Murphy, R. 2009. The political economy of earmarked transfers in a state-designated poor county in western China: central policies and local responses // *The China Quarterly*, no. 200, 973–994.

Loo, B., and Chow, S. 2006. China's 1994 Tax-Sharing Reforms: One System, Differential Impact // *Asian Survey*, vol. 46, no. 2, 215–237.

- Martinez-Vazquez, J., and McNab, R. 2003. Fiscal decentralization and economic growth // *World Development*, vol. 31, no. 9, 1597–1616.
- Montinola, G., Qian, Y., and Weingast, B. 1995. Federalism, Chinese style: the political basis for economic success in China // *World Politics*, vol. 48, no. 1, 50–81.
- Naughton, B. 2017. Is China Socialist? // *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 31, no. 1, 3–24.
- Oates, W. 1999. An essay on fiscal federalism // *Journal of Economic Literature*, vol. 37, no. 3, 1120–1149.
- Ong, L. 2012. Fiscal federalism and soft budget constraints: the case of China // *International Political Science Review / Revue internationale de science politique*, vol. 33, no. 4, 455–474.
- Persson, P., and Zhuravskaya, E. 2016. The Limits of Career Concerns in Federalism: Evidence from China // *Journal of the European Economic Association*, vol. 14, no. 2, 338–374.
- Shen, C., Jin, J., and Zou, H. 2012. Fiscal decentralization in China: history, impact, challenges and next steps // *Annals of economics and finance*, vol. 13, no. 1, 1–51.
- Thiessen, U. 2003. Fiscal decentralization and economic growth in high-income OECD countries // *Fiscal Studies*, vol. 24, no. 3, 237–274.
- Thornton, J. 2007. Fiscal decentralization and economic growth reconsidered // *Journal of Urban Economics*, vol. 61, no. 1, 64–70.
- Wong, C. 2013. Reforming China's Public Finances for Long-term Growth, pp. 199–219 / In: Garnaut, R., Fang, C., and Song, L. (eds.). *China: A New Model for Growth and Development*. Canberra: ANU Press.

REFERENCES

- Akai, N., and Sakata, M. 2002. Fiscal decentralization contributes to economic growth: evidence from state-level cross-section data for the United States. *Journal of Urban Economics*, vol. 52, no. 1, 93–108.
- Asatryan, Z., and Feld, L. 2015. Revisiting the link between growth and federalism: A Bayesian model averaging approach. *Journal of Comparative Economics*, vol. 43, no. 3, 772–781.
- Baskaran, T., and Feld, L. 2013. Fiscal decentralization and economic growth in OECD countries: Is there a relationship? *Public Finance Review*, vol. 41, no. 4, 421–445.
- Buser, W. 2011. The impact of fiscal decentralization on economics performance in high-income OECD nations: an institutional approach. *Public Choice*, vol. 149, no. 1, 31–48.
- Cai, H., and Treisman, D. 2006. Did government decentralization cause China's economic miracle? *World Politics*, vol. 58, no. 4, 505–535.
- Ivanov, S. 2012. Distribution of fiscal and administrative resources between central and local authorities of the PRC during the reform period. *News of Irkutsk State University*. «Political Science. Religious studies» series, no. 2(9), part 1, 41–48. (In Russian.)
- Jiang, T., and Zhao, Z. 2012. Government transfer payments and regional development / In: Garnaut, R., and Song, L. (eds.) *China: New engine of world growth*. Canberra: ANU Press.
- Jin, H., Qian, Y., and Weingast, B. 2005. Regional decentralization and fiscal incentives: Federalism, Chinese style. *Journal of public economics*, vol. 89, no. 9–10, 1719–1742.
- Jin, J., and Zou, H. 2005. Fiscal decentralization, revenue and expenditure assignment, and growth in China. *Journal of Asian Economics*, vol. 16, no. 6, 1047–1064.
- Kadochnikov, D. 2016. Budget decentralization and interbudgetary relations: China's reform experience and its implications for Russia. *Terra Economicus*, vol. 14, no. 2, 109–126. (In Russian.)
- Kadochnikov, D. 2016. Languages, Regional Conflicts and Economic Development: Russia, pp. 538–580 / In: Ginsburgh, V., and Weber, S. (eds.) *The Palgrave Handbook of Economics and Language*. London: Palgrave Macmillan.
- Li, H., and Zhou, L. 2005. Political Turnover and Economic Performance: The Incentive Role of Personnel Control in China. *Journal of Public Economics*, vol. 89, no. 9–10, 1743–1762.

- Lin, J., and Liu, Z. 2000. Fiscal decentralization and economic growth in China. *Economic Development and Cultural Change*, vol. 49, no. 1, 1–21.
- Liu, M., Wang, J., Tao, R., and Murphy, R. 2009. The political economy of earmarked transfers in a state-designated poor county in western China: central policies and local responses. *The China Quarterly*, no. 200, 973–994.
- Loo, B., and Chow, S. 2006. China's 1994 Tax-Sharing Reforms: One System, Differential Impact. *Asian Survey*, vol. 46, no. 2, 215–237.
- Martinez-Vazquez, J., and McNab, R. 2003. Fiscal decentralization and economic growth. *World Development*, vol. 31, no. 9, 1597–1616.
- Montinola, G., Qian, Y., and Weingast, B. 1995. Federalism, Chinese style: the political basis for economic success in China. *World Politics*, vol. 48, no. 1, 50–81.
- Naughton, B. 2017. Is China Socialist? *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 31, no. 1, 3–24.
- Oates, W. 1999. An essay on fiscal federalism. *Journal of Economic Literature*, vol. 37, no. 3, 1120–1149.
- Oding, N., Savulkin, L., and Yushkov, A. 2016. Fiscal federalism in Russia through the lens of government programs implementation. *Ekonomicheskaya Politika*, vol. 11, no. 4, 93–114. (In Russian.)
- Ong, L. 2012. Fiscal federalism and soft budget constraints: the case of China. *International Political Science Review / Revue internationale de science politique*, vol. 33, no. 4, 455–474.
- Persson, P., and Zhuravskaya, E. 2016. The Limits of Career Concerns in Federalism: Evidence from China. *Journal of the European Economic Association*, vol. 14, no. 2, 338–374.
- Ryzhova, N. 2008. The development of the outlying regions of China: the role of the «Border zone of openness». *Spatial economics*, no. 4, 36–59. (In Russian.)
- Shen, C., Jin, J., and Zou, H. 2012. Fiscal decentralization in China: history, impact, challenges and next steps. *Annals of economics and finance*, vol. 13, no. 1, 1–51.
- Sokolov, B., and Liu, Y. 2014. Tax reforms: China's experience – lessons for Russia. *Finance and credit*, no. 20, 32–46. (In Russian.)
- Thiessen, U. 2003. Fiscal decentralization and economic growth in high-income OECD countries. *Fiscal Studies*, vol. 24, no. 3, 237–274.
- Thornton, J. 2007. Fiscal decentralization and economic growth reconsidered. *Journal of Urban Economics*, vol. 61, no. 1, 64–70.
- Wong, C. 2013. Reforming China's Public Finances for Long-term Growth, pp. 199–219 / In: Garnaut, R., Fang, C., and Song, L. (eds.). *China: A New Model for Growth and Development*. Canberra: ANU Press.
- Yushkov, A. 2016. Fiscal decentralization and regional economic growth: Theory, empirical studies, and Russian experience. *Voprosy Ekonomiki*, no. 2, 94–110. (In Russian.)
- Yushkov, A., Oding, N., and Savulkin, L. 2016. The role of subventions in Russian fiscal federalism. *Voprosy Ekonomiki*, no. 10, 49–64. (In Russian.)
- Zaitseva, Y. 2010. Interregional differentiation in the BRIC countries: evaluation possibilities. *World economy and international relations*, no. 5, 44–51. (In Russian.)

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КИТАЯ С РОССИЙСКИМИ РЕГИОНАМИ В СФЕРЕ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

Марина Юрьевна Малкина,

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

Вячеслав Николаевич Овчинников,

аспирант,
Национальный исследовательский Нижегородский
государственный университет им. Н.И. Лобачевского,
г. Нижний Новгород, Россия,
e-mail: robinzara@mail.ru;

Мария Лавровна Горбунова,

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

Целью настоящего исследования явились изучение влияния отдельных факторов на приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) из Китая в российские регионы и их эконометрическое оценивание, построение модели внешней торговли субъектов РФ с Китаем, а также эконометрическое моделирование воздействия притока китайских ПИИ на торговлю регионов России и КНР.

Методология исследования. Для достижения поставленной цели, с одной стороны, применялись модели несвязанных многофакторных регрессий, учитывающие (модели с фиксированными и случайными эффектами) и не учитывающие (модель объединенной регрессии) панельную структуру данных. С другой стороны, для цели моделирования взаимозависимости инвестиционных и торговых контактов регионов России и Китая использовался аппарат систем эконометрических уравнений, а именно системы рекурсивных и совместных уравнений.

Результаты исследования. Выявлено, что китайские инвесторы не руководствуются соображениями обеспеченности регионов сырьевой базой при локализации своих ПИИ. Кроме того, потоки ПИИ из Китая направляются в близлежащие регионы России. В то же время китайские партнеры ведут наиболее интенсивную торговлю с близлежащими и высокодоходными (ресурсообеспеченными) субъектами РФ. Также исследование продемонстрировало отсутствие статистически значимой связи между потоками ПИИ из Китая в субъекты РФ и объемами торговли соответствующих субъектов с КНР. Иначе говоря, Китай инвестирует и торгует с близлежащими регионами России, но делит их на две совокупности – для целей торговли и для целей прямых инвестиций.

Область применения результатов. Полученные научные результаты определяют дальнейший вектор исследовательских изысканий в части анализа и моделирования подходов отдельных стран/групп стран при осуществлении ПИИ в субъектах РФ, что даст основания для проведения взвешенной и целесообразной региональной инвестиционной политики.

Ключевые слова: регионы России; Китай; прямые иностранные инвестиции; внешняя торговля; эконометрическое моделирование; метод наименьших квадратов

INTERACTION BETWEEN CHINA AND THE RUSSIAN REGIONS IN THE AREA OF DIRECT INVESTMENT AND FOREIGN TRADE

Marina Malkina,

Doct. Sci. (Econ.), Professor,
Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod –
National Research University,
Nizhniy Novgorod, Russia,
e-mail: mmuri@yandex.ru;

Vyacheslav Ovchinnikov,

postgraduate student,
Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod –
National Research University,
Nizhniy Novgorod, Russia,
e-mail: robinzara@mail.ru;

Maria Gorbunova,

Doct. Sci. (Econ.), Professor,
Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod –
National Research University,
Nizhniy Novgorod, Russia,
e-mail: gorbunova@iee.unn.ru

The purpose of this study was to examine the influence of some factors on the inflow of foreign direct investment (FDI) from China to the Russian regions and their econometric estimation, the construction of a model of foreign trade of the Russian regions with China, and the econometric modeling of the impact of inflows of Chinese FDI on the foreign trade of the Russian regions and China.

The methodology of the study. To achieve the purpose, on the one hand, models of independent multiple regressions were used, taking into account (models with fixed and random effects) and not taking into account (the combined regression model) a panel data structure. On the other hand, for the purpose of modeling the interdependence of investment and trade contacts between the regions of Russia and China, the apparatus of systems of econometric equations, namely the system of recursive and simultaneous equations, was used.

Research findings. The findings have revealed that the Chinese investors are not interested in the resource endowment of the regions of Russia when localizing FDI. In addition, FDI flows from China are directed to the nearby regions of Russia. It was proved that Chinese partners conduct the most intensive trade with nearby and

highly profitable (resource-rich) regions of the Russian Federation. The study also demonstrated the absence of a statistically significant relationship between the flows of FDI from China to the regions of Russia and the volumes of trade between the relevant regions with the China. In other words, China invests and trades with nearby regions of Russia, but divides them into two aggregates – for the purposes of trade and direct investment.

Application of the results. *These results determine the future direction of the scientific efforts in the analysis and modeling of the approaches of individual countries or group of countries in the implementation of FDI in the regions of Russia. It will help the governments of the Russian regions to promote the balanced and appropriate investment policy.*

Keywords: *regions of Russia; China; foreign direct investment; foreign trade; econometric modeling; least square method*

JEL classifications: *R11*

Настоящее исследование посвящено изучению влияния отдельных факторов на приток ПИИ из Китая в российские регионы и их эконометрическому оцениванию, построению модели внешней торговли субъектов РФ с Китаем, а также эконометрическому моделированию воздействия притока китайских ПИИ на торговлю регионов России и КНР.

Проблемам внешнеэкономического взаимодействия регионов России с другими странами, в том числе с Китаем, посвящен ряд отечественных и зарубежных исследований. Весь спектр литературы, имеющей отношение к теме исследования, разделим на две укрупненные группы.

1. Исследование общих вопросов привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономику регионов России

Как правило, работы подобного рода охватывают три группы вопросов:

1. *Исследование общих и частных тенденций привлечения ПИИ в экономику регионов РФ.*

Так, А.П. Захарова, Е.Б. Олейник провели анализ абсолютных и относительных показателей динамики иностранных инвестиций в разрезе основных стран-инвесторов и основных направлений экономической деятельности в период с 1999 по 2011 г. (Захарова, Олейник, 2013). Проблематике региональной неоднородности инвестиционного пространства РФ в целом, а также сравнительной пространственной дифференциации регионов РФ и провинций Китая по распределению ПИИ с использованием индекса Герфиндаля-Гиршмана посвящено исследование Х.Х. Валлиулина и Э.Р. Шакировой (Валлиулин, Шакирова, 2004а; Валлиулин, Шакирова, 2004б). В некоторых работах затрагиваются более узкие вопросы, а именно описываются стратегии отдельных регионов России, касающиеся совершенствования инвестиционного климата и повышения конкурентоспособности отраслей региональной экономики с целью привлечения ПИИ в конкретные субъекты РФ (Шараева, 2011; Гимадиева, 2016).

2. *Моделирование оценки вклада ПИИ в экономический рост и развитие регионов России.*

В отечественной литературе рассматриваются эффекты от привлечения ПИИ в экономику регионов РФ. Авторами выделяются следующие преимущества, которые

получает регион-реципиент ПИИ: технологическое обновление основных производственных фондов; создание дополнительных рабочих мест; рост уровня доходов занятого населения в местах размещения иностранного капитала; трансферт новых технологий и алгоритмов современного менеджмента (Горностаева, 2010). В то же время эконометрические расчеты не всегда подтверждают присутствие данных эффектов. Например, исследование Л.М. Капустиной, Л. Липкова и О.Д. Фальченко показало слабое влияние ПИИ на темпы экономического роста Свердловской области и РФ в целом (Капустина и др., 2016).

В зарубежных исследованиях нередко акцентируется внимание на роли так называемых абсорбирующих возможностей региональных экономик, способных повысить степень позитивного воздействия ПИИ. Так, в работах Е. Боренштейна утверждается, что положительный эффект локализации ПИИ зависит от самой способности территории перенимать новые производственные технологии, а последнее во многом детерминируется степенью квалифицированности ее трудовых ресурсов (Borensztein et al., 1995; Borensztein et al., 1998). Л. Альфаро приводит убедительные доказательства того, что ПИИ поддерживают экономический рост территории-реципиента лишь в случае определенной развитости локального финансового рынка. Для восприятия всей полноты позитивных экстерналий, связанных с трансфертом технологических ноу-хау, отечественным компаниям необходимо провести масштабную реструктуризацию своего производственного и непромышленного комплексов, что требует обращения к местным кредитным институтам (Alfaro et al., 2004).

3. Анализ факторов, обуславливающих приток ПИИ в российские регионы.

Одной из первых попыток статистической оценки факторов, способствующих привлечению ПИИ в регионы РФ, является исследование Д.В. Нестеровой и О.С. Мариева. На основе эконометрической модели авторы приходят к выводу, что ключевыми детерминантами потоков ПИИ в российские регионы в 1997–2003 гг. являлись ВРП, уровень развития инфраструктуры и региональная экономическая политика (Нестерова, Мариев, 2005). Более позднее исследование О.С. Мариева, И.М. Драпкина, К.М. Чукавиной и Х. Рачингера, посвященное аналогичной проблеме и охватывающее более продолжительный временной срез (2006–2013 гг.), установило, что пространственная близость субъектов РФ к Москве является важным предиктором потоков ПИИ в западные регионы России. Однако она не оказывает существенного влияния на потоки ПИИ в восточной части страны (Mariév et al., 2016).

К схожим результатам пришли Я.М. Решетова, Д.Е. Шилков и И.С. Шорохова, которые включили в эконометрическую модель также такие положительно коррелирующие с инвестициями переменные, как доля населения с высшим образованием и показатели инновационной активности региона (Решетова и др., 2015).

Обращаясь к исследованиям зарубежных ученых, пытавшихся эконометрически раскрыть общую мотивацию иностранных инвесторов к размещению своего капитала в форме ПИИ в регионах России, можно прийти к довольно противоречивым выводам. В работе И. Ивасаки и К. Суганумы отрицается гипотеза, что крупнейшими инвестиционными партнерами субъектов РФ являются страны, находящиеся в непосредственной близости от их административного центра. При этом ключевая роль отводится таким экзогенным переменным, как обеспеченность региона сырьевыми товарами и размеры потребительского рынка (Iwasaki, Suganuma, 2015). С другой стороны, Т. Бучеллато и Ф. Сантанджело на основе эконометрического моделирования доказывают статистическую значимость переменной расстояния, однако не находят положительной корреляции между объемами ПИИ в регион и размерами его потребительского рынка, а также обеспеченностью углеводородами (Buccellato, Santangelo, 2009).

Представляется, что подобного рода противоречия могут быть следствием фрагментарности привлечения ПИИ в регионы России и отсутствия общей модели их осуществления на региональном или мезоуровне, что уменьшает возможность построения единых страновых/межстрановых факторных моделей присутствия иностранных инвесторов на территории РФ. В пользу данного заключения свидетельствует и широкий спектр динамических теорий ПИИ. В частности, в научной концепции А.В. Кузнецова дается определение «иерархически-волновой диффузии ПИИ», предполагающей, что иностранные инвесторы в качестве мест размещения своего капитала в первую очередь предпочитают столичные регионы, а затем движутся на периферию, осваивая второстепенные, соседние инвестиционные рынки. Однако им же приводится и искажающий элемент иерархически-волновой диффузии ПИИ, а именно эффект соседства, восходящий к идеям представителей Уппсальской научной школы (Кузнецов, 2008). Последние полагали, что страны могут притягивать к себе ПИИ, руководствуясь главным образом географическим фактором, что подразумевает не только реальную близость страны-донора ПИИ и принимающего региона, но и отсутствие языковых барьеров, наличие исторических связей, устойчивых трансграничных предпринимательских контактов между страной базирования и принимающим регионом, сходство характеристик спроса, наличие большой информации о ведении бизнеса в принимающем регионе, сходную правовую среду, экономию на транспортных издержках (Полева, 2012).

Исходя из этого, каждая страна/группа стран потенциально может обладать собственной, уникальной моделью реализации инвестиционных решений за рубежом, выбирая, к примеру, между первоначальным освоением столичных регионов (иерархически-волновая диффузия ПИИ) или близлежащих к стране-донору ПИИ регионов страны-реципиента (эффект соседства).

2. Исследование особенностей китайской модели размещения ПИИ в регионах России

Анализируя исследования, затрагивающие проблематику китайского стратегического курса при выборе стран-реципиентов ПИИ, если последний вообще существует, можно обнаружить его разнонаправленность, определяемую прежде всего целями обеспечения роста и развития экономики КНР. Так, по мнению Ю. Хуанга и Б. Ванга, существует определенная специфика прямого инвестирования Китая в экономики развитых и развивающихся стран. В первой группе стран китайские инвестиции притягиваются развитым сектором услуг, а во второй – минеральными ресурсами (Huang, Wang, 2011).

Состоятельность данного утверждения подчеркивается и отечественными учеными. В работе А. Новопашиной также затрагивалась пространственная политика экспорта ПИИ Китаем. На основе панельного моделирования за 2003–2010 гг. автор пришел к заключению, что причинами зарубежного инвестирования Китая в развивающиеся страны, характеризующиеся так же, как и Китай, низким качеством институтов, является получение доступа к минеральным ресурсам и рынкам сбыта продукции, в развитые страны – приобретение передовых технологий и высокое качество институциональной среды (Новопашина, 2014). М.В. Потапенко исследовал растущий интерес со стороны КНР к африканским регионам в контексте потенциальных рисков такого рода инвестиционного сотрудничества для России. Географическая структура ПИИ Китая в Африку отличается его повышенным вниманием к странам, богатым природными ресурсами (Нигерия, ЮАР и Судан). В отдельных случаях речь идет о таких условиях сотрудничества, как инфраструктура в обмен на ресурсы. Таким образом Китай, с одной стороны, решает задачу выхода своих государственных и частных компаний на развивающийся рынок Африки и загрузки их производственных мощностей, с другой стороны, получает в качестве платы бесперебойные

поставки сырьевых товаров для целей развития своей быстрорастущей экономики (Потапенко, 2013).

Обращаясь к тематике инвестиционного сотрудничества регионов России и Китая, можно выделить труды как эмпирического, так и сугубо теоретического плана. В работе Д.А. Изотова приводится описание ключевых инвестиционных проектов, реализуемых в рамках «Программы сотрудничества между регионами Дальнего Востока и Восточной Сибири России и Северо-Востока КНР на 2009–2018 гг.». А также указывается на несбалансированность интересов российских и китайских партнеров. В частности, для китайской стороны интерес представляют географическая диверсификация поставок сырьевых товаров и сбыт готовой продукции на российском рынке, для российской – глубокая переработка сырья на территории восточных регионов России (Изотов, 2014).

Одними из первых попыток эмпирических построений, раскрывающих мотивацию китайских инвесторов при размещении ПИИ в регионах России, являются исследования А. Новопашиной. В своих работах автор обращает внимание на двойственность позиции китайских партнеров, которые, с одной стороны, инвестируя в РФ, используют ее сравнительные преимущества в обеспеченности сырьевыми товарами, с другой стороны, пытаются проникнуть на ее внутренний рынок, выбирая для своих инвестиций иные точки приложения, а именно обрабатывающие производства (Novopashina, 2013). Кроме того, размещение прямых инвестиций в сырьевом производственном комплексе происходит в основном в приграничных с Китаем регионах России, что фактически делает его продукцию объектом внешней торговли. Иначе говоря, потоки ПИИ из Китая в приграничные субъекты РФ способствуют интенсификации торговых отношений между ними. Размещение ПИИ китайскими хозяйствующими субъектами в обрабатывающих производствах осуществляется в большинстве случаев во внутренних, пространственно удаленных регионах России, что потенциально оказывает понижающее давление на импортные товаропотоки из Китая. На основе регрессионного анализа панельных данных за период с 2004 по 2011 г. А. Новопашина подтверждает следующие, в некоторой степени противоречивые, гипотезы: а) приток ПИИ из Китая в российские регионы, рассматриваемые в целом, сопровождается сокращением объемов их экспорта в Китай и импорта из Китая; б) приток ПИИ конкретно в добывающие отрасли приграничных регионов России способствует росту объемов экспорта этих регионов в Китай (Новопашина, 2012).

Именно слабая степень изученности проблематики инвестиционного взаимодействия регионов России и Китая, прежде всего в части ее эмпирического обсуждения в научной литературе, а также противоречивость полученных статистических результатов, послужили предпосылкой для относительно более глубокого исследования данного вопроса.

3. Анализ особенностей внешнеэкономического сотрудничества регионов России и Китая: эмпирический подход

Внешнеэкономическое сотрудничество в данной части исследования ограничим торговым и инвестиционным (в форме ПИИ) взаимодействием регионов России и Китая. Прежде всего, постоянство потока ПИИ из Китая в Россию в 2011–2013 гг. наблюдалось лишь в 16 субъектах РФ. Именно их показатели и были включены в последующий эмпирический анализ.

Крупнейшими инвестиционными партнерами Китая, как в абсолютном, так и в относительном измерении (в расчете на душу населения), в указанном периоде были такие регионы России, как Забайкальский край, Пензенская область, Амурская область, Приморский край, Томская область и Еврейская автономная область (ЕАО) (рис. 1).

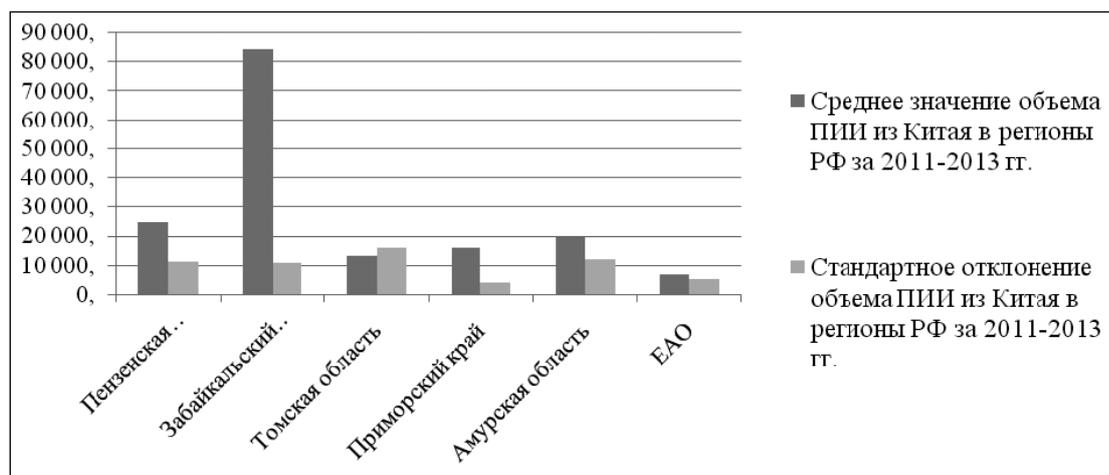


Рис. 1. Среднее значение и стандартное отклонение объема ПИИ из Китая в регионы России за 2011–2013 гг., тыс. долларов США

Однако, как видно из рис. 1, нестабильность потока ПИИ из Китая в российские регионы, определяемая соотношением стандартного отклонения и среднего значения показателя (т.е. коэффициентом вариации), изменяется в пределах от 13% для Забайкальского края до 121% для Томской области. Такого рода всплески активности инвесторов из Китая в некоторых субъектах РФ объясняются реализацией в отдельные годы крупных бизнес-проектов на их территориях. В частности, речь идет о строительстве лесного промышленного парка в городе Асине Томской области дочерними структурами государственного китайского холдинга AVIC, строительстве горно-обогатительного предприятия по добыче и обогащению марганцевой руды на территории ЕАО китайской компанией ООО «Хэмэн-Дальний Восток» для нужд сталелитейной промышленности КНР, а также строительстве нефтеперерабатывающего завода китайской компанией «Мэн Лань Син Хэ» в Амурской области для целей транспортировки переработанного сырья в экономику Китая.

Анализируя отраслевое размещение ПИИ из Китая в соответствующих регионах России, следует отметить определенное тяготение китайских партнеров к размещению своих финансовых ресурсов в секторе неторгуемых товаров, в особенности в секторе финансовых услуг и строительства, а также в секторе добычи полезных ископаемых (рис. 2).

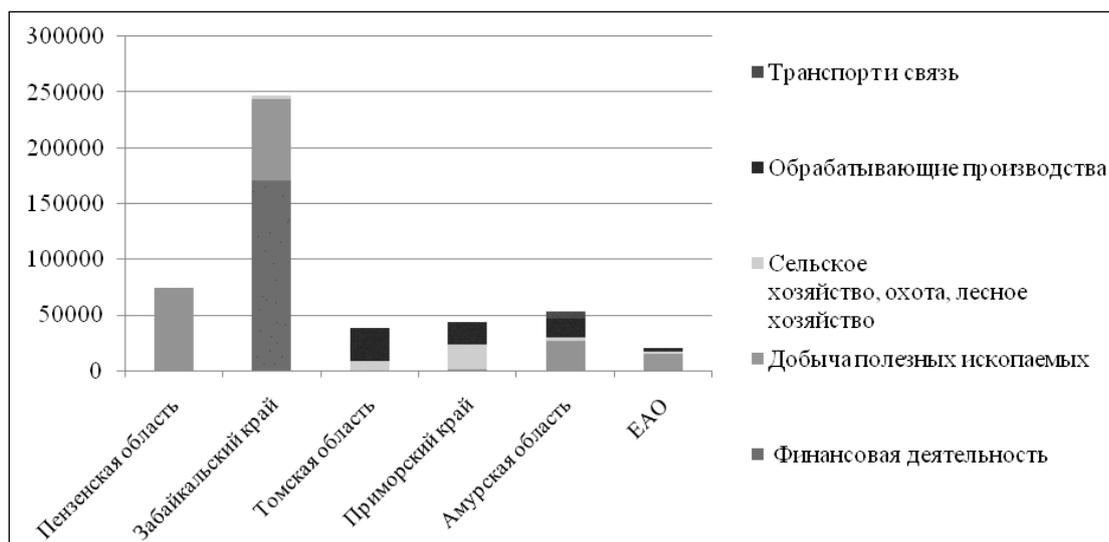


Рис. 2. Накопленные объемы ПИИ из Китая в регионы России в разрезе видов экономической деятельности за 2011–2013 гг., тыс. долларов США

Наибольший объем ПИИ из Китая, 170 729 тыс. долларов США в сумме за 2011–2013 гг., пришелся на раздел «Финансовая деятельность», причем китайские ПИИ по данному разделу были локализованы исключительно в Забайкальском крае. Аналогичная ситуация отмечается и по разделу «Строительство», где около 73% (74 532 млн долл. США) всех прямых инвестиций из Китая по данному виду экономической деятельности были размещены в Пензенской области. Кроме того, в сектор добычи полезных ископаемых было привлечено 86 925 млн долл. США китайских ПИИ, локализованных в разработке рудных месторождений Забайкальского края и ЕАО. Стоит обратить внимание и на высокие значения объемов ПИИ из Китая по разделу «Обрабатывающие производства» (71 736 млн долл. США), прежде всего речь идет об инвестициях в обработку древесины (Томская область и ЕАО), производство нефтепродуктов (Амурская область), а также в текстильное и обувное производство (Приморский край). Наиболее диверсифицированными в отраслевом срезе региональными инвестиционными площадками для Китая стали такие субъекты РФ, как Амурская область и ЕАО.

На основании вышеприведенного анализа пространственных и отраслевых инвестиционных интересов китайских партнеров можно заключить, что последние акцентируют свое внимание на приграничных с Китаем регионах России, именно они оказываются в лидерах по объемам привлеченных инвестиций. С другой стороны, не отмечается четко очерченной отраслевой доминанты китайских ПИИ за исследуемый период, если исключить из анализа сектор неторгуемых товаров. Иными словами, не представляется возможным говорить об инвестиционных притязаниях Китая в первую очередь на ресурсную базу рассматриваемых субъектов РФ, об этом свидетельствуют значительные объемы ПИИ из КНР и в добывающие, и в обрабатывающие отрасли региональных экономик.

Далее исследуем отраслевую структуру внешнеторгового оборота с Китаем тех регионов России, которые были выделены как лидеры привлечения китайских ПИИ. Эти регионы оказываются также в числе лидеров по объемам внешней торговли с Китаем. Обращает на себя внимание два обстоятельства: во-первых, в экспортных поставках данных регионов России в Китай доминируют сырьевые товары. Во-вторых, в структуре импорта из Китая в эти регионы наибольший вес приходится на продукты с высокой добавленной стоимостью (рис. 3). Также для большинства исследуемых субъектов РФ характерно отрицательное сальдо торговых операций с Китаем.

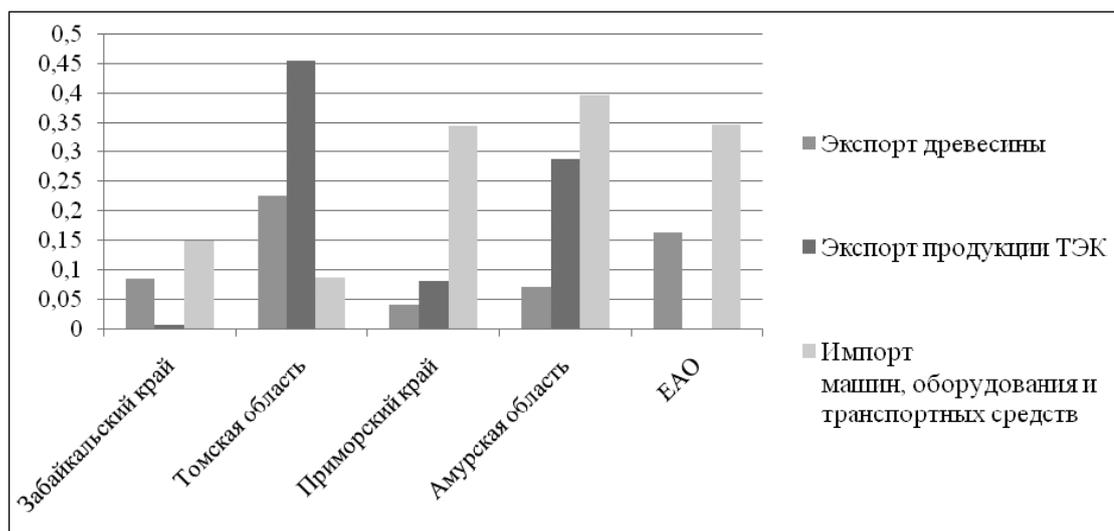


Рис. 3. Доля основных статей экспорта и импорта во внешнеторговом обороте с Китаем некоторых субъектов РФ за 2011–2013 гг., %

Как следует из рис. 3, лишь в Томской области отмечается значительное положительное сальдо торговых операций с Китаем. Важным представляется отметить еще

одну особенность: экспортные поставки регионов России в Китай оказываются менее диверсифицированными в разрезе товарных категорий по сравнению с импортными потоками из КНР. В частности, в Забайкальском крае и ЕАО в среднем за анализируемый период на долю экспорта древесины приходилось более 62% регионального экспорта в Китай, а вес товарной категории «Машины, оборудование и транспортные средства» в структуре импорта из КНР не достигал 15 и 35% соответственно.

В результате можно засвидетельствовать наличие сформировавшейся модели внешнеторгового сотрудничества регионов России и Китая, суть которой сводится к экспорту сырья из субъектов РФ в обмен на продукцию с высокой добавленной стоимостью. Очевидно, сосуществование вполне отработанной модели внешнеторгового сотрудничества регионов РФ с Китаем и окончательно не сложившейся на сегодняшний момент, по крайней мере в отраслевом аспекте, модели их инвестиционного взаимодействия. Дальнейшее исследование данного вопроса требует перехода от анализа конкретных статистических данных на уровень построения абстрактных эконометрических моделей.

4. Эконометрическое моделирование ППИ из Китая в российские регионы

Учитывая потенциальное взаимовлияние инвестиционных и торговых контактов при выстраивании регионами РФ собственной системы внешнеэкономических связей с КНР, для целей эконометрического моделирования использовался аппарат систем регрессионных уравнений.

В работе тестируется ряд гипотез.

Гипотеза 1. Согласно классической формулировке гравитационных теорий торговое и инвестиционное сотрудничество экономических систем (регионов/стран) находится в прямой зависимости от их масштаба и в обратной – от степени удаленности друг от друга. Экономическая логика сводится к тому, что, с одной стороны, перемещение ресурсов в пространстве связано с определенными издержками, растущими по мере увеличения расстояния (прокси – расстояние от столицы региона РФ до Пекина), с другой стороны, масштаб, или размер, экономической системы (прокси – ВРП) определяет ее производственный и потребительский потенциалы, формирующие своего рода предпринимательскую мотивацию для трансграничного движения товаров, услуг и финансовых ресурсов. Однако, обращая внимание на то, что отраслевые интересы китайских инвесторов в регионах РФ лежат в плоскости получения доступа к производству сырьевых товаров, представляется необходимым учесть при эконометрическом моделировании потоков ППИ потенциальное воздействие такой экзогенной переменной, как индекс сравнительных преимуществ регионов РФ по производству сырьевых товаров.

В данном контексте речь идет о построении независимых факторных уравнений, где в качестве эндогенных переменных рассматривались объем ППИ из Китая в регионы России (уравнение 1) и оборот внешней торговли соответствующих регионов с КНР (уравнение 2).

Таким образом, модель 1 имеет следующую спецификацию:

$$\begin{cases} \ln FDI_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln GRP_{it} - \alpha_2 \ln DIS_i + \alpha_3 RCA_{it} + \varepsilon_{1it}; \\ \ln TRADE_{it} = \beta_0 + \beta_1 \ln GRP_{it} - \beta_2 \ln DIS_i + \varepsilon_{2it}. \end{cases} \quad (1)$$

Где $\ln FDI_{it}$ – натуральный логарифм притока ППИ из КНР в i -ый регион РФ в момент времени t ; $\ln GRP_{it}$ – натуральный логарифм валового внутреннего продукта i -го региона РФ в момент времени t ; $\ln DIS_i$ – натуральный логарифм расстояния от столицы i -го региона РФ до Пекина; RCA_{it} – индекс сравнительных преимуществ i -го региона РФ по сырьевым товарам в момент времени t ; $\ln TRADE_{it}$ – торговый оборот i -го региона РФ с Китаем в момент времени t ; ε_{1it} – ошибка уравнения 1; ε_{2it} – ошибка уравнения 2.

Стоит отметить, что в исследуемой системе игнорируется сам факт возможной статистической связи эндогенных переменных, но, безусловно, упрощается процедура оценивания факторных уравнений – система решается обычным МНК.

Гипотеза 2. Учитывая ресурсный вектор китайских ПИИ, а также высокий уровень ПИИ из Китая в сектор неторгуемых товаров (финансовая деятельность, сделки с недвижимостью, торговля, дорожное строительство), что обеспечивает создание необходимой инфраструктуры экономического роста регионов РФ, предполагается, что потоки прямых инвестиций из КНР могут способствовать росту объемов торговли субъектов РФ с Китаем.

При построении системы уравнений рассматривалась зависимость объемов торговли субъектов РФ с Китаем от описанного выше набора экзогенных переменных, а также от объема ПИИ из Китая в регионы России (уравнение 2). Данная модель получила название рекурсивной (модель 2).

В результате, модель 2 имеет следующую спецификацию:

$$\begin{cases} InFDI_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 InGRP_{it} - \alpha_2 InDIS_i + \alpha_3 RCA_{it} + \varepsilon_{1it}; \\ InTRADE_{it} = \beta_0 + \beta_1 InGRP_{it} - \beta_2 InDIS_i + \beta_3 InFDI_{it} + \varepsilon_{2it}. \end{cases} \quad (2)$$

После предварительных преобразований модель 2 также может быть сведена к традиционному МНК-оцениванию.

Гипотеза 3. Возможно, торговое и инвестиционное сотрудничество регионов России с Китаем представляют собой два параллельно идущих, но в определенной степени связанных процесса. То есть торговля регионов России с Китаем способна интенсифицировать потоки китайских ПИИ в соответствующие субъекты РФ и наоборот.

В данном случае переменные, выступающие в роли эндогенных в одних уравнениях (объем ПИИ из Китая в регионы России и оборот внешней торговли регионов России с КНР), одновременно рассматривались в качестве экзогенных в других уравнениях системы. Иными словами, речь идет о построении системы одновременных или совместных уравнений, позволяющих учитывать факт потенциального взаимовлияния переменных.

Модель 3 имеет следующую спецификацию:

$$\begin{cases} InFDI_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 InGRP_{it} - \alpha_2 InDIS_i + \alpha_3 RCA_{it} + \alpha_4 InTRADE_{it} + \varepsilon_{1it}; \\ InTRADE_{it} = \beta_0 + \beta_1 InGRP_{it} - \beta_2 InDIS_i + \beta_3 InFDI_{it} + \varepsilon_{2it}. \end{cases} \quad (3)$$

Применение МНК к решению приведенной выше системы не является корректным, поскольку дает смещенные и несостоятельные оценки структурных коэффициентов уравнений. В зависимости от степени идентифицируемости уравнений системы используются различные подходы для расчета структурных коэффициентов – косвенный МНК (КМНК) или двухшаговый МНК (ДМНК).

Теорема о необходимом условии идентифицируемости уравнений системы утверждает: пусть в произвольном уравнении структурной формы модели 3 содержится H эндогенных переменных и D экзогенных переменных, имеющих в системе, но не входящих в данное уравнение. Тогда, если:

$D + 1 = H$, то данное уравнение идентифицируемо;

$D + 1 < H$, то данное уравнение неидентифицируемо;

$D + 1 > H$, то данное уравнение сверхидентифицируемо.

В нашем случае уравнение 1 модели 3 является неидентифицируемым. Учитывая высокую коррелированность переменных $InGRP_{it}$ и RCA_{it} , так как ресурсные регионы оказываются зачастую более богатыми, переменная $InGRP_{it}$ была удалена из уравнения 1, что привело его к идентифицируемому виду ($D + 1 = H$). Уравнение 2 модели 3 является также идентифицируемым ($D + 1 = H$).

Таким образом, спецификация модели 3 привела к варианту, представленному моделью 4:

$$\begin{cases} InFDI_{it} = \alpha_0 - \alpha_1 InDIS_i + \alpha_2 RCA_{it} + \alpha_4 InTRADE_{it} + \varepsilon_{1it}; \\ InTRADE_{it} = \beta_0 + \beta_1 InGRP_{it} - \beta_2 InDIS_i + \beta_3 InFDI_{it} + \varepsilon_{2it} \end{cases} \quad (4)$$

Теорема о достаточном условии идентифицируемости уравнений системы: если определитель матрицы, составленной из коэффициентов при переменных, отсутствующих в данном уравнении, не равен нулю и ранг этой матрицы не меньше числа эндогенных переменных системы без единицы, то это уравнение идентифицируемо.

В нашем случае уравнение 1 модели 4 является идентифицируемым, поскольку матрица состоит только из одного элемента (β_1), ее определитель $|\beta_1| \neq 0$, ранг равен 1, т.е. ранг не менее числа эндогенных переменных системы без единицы: $rang(\beta_1) = 1 \geq H - 1 = 1$. Достаточное условие выполнено. Уравнение 2 модели 4, по аналогии с уравнением 1, является также идентифицируемым, поскольку матрица состоит только из одного элемента (α_2), ее определитель $|\alpha_2| \neq 0$, ранг равен 1, т.е. ранг не менее числа эндогенных переменных системы без единицы: $rang(\alpha_2) = 1 \geq H - 1 = 1$. Достаточное условие выполнено.

Следовательно, для целей эконометрического оценивания могут быть применены как КМНК, так и ДМНК.

5. Результаты оценивания модели

Информационной базой исследования послужила макроэкономическая статистика ЦБ РФ, а также данные Росстата и ЕМИСС за 2011–2013 гг. Непостоянство потока ПИИ из Китая в регионы России на протяжении анализируемого периода времени позволило привлечь для эконометрического моделирования лишь данные по 16 субъектам РФ. Все стоимостные переменные подверглись предварительному дефлированию и были приведены к ценам 2010 г. Ниже приведены результаты эконометрического анализа модели 1 (табл. 1).

Таблица 1. Результаты эконометрического оценивания модели 1

Уравнение 1				
	Объединенная регрессия		Модель со случайными эффектами	
Переменная	Коэффициент регрессии	Стандартная ошибка	Коэффициент регрессии	Стандартная ошибка
α_0	36,979***	6,159	36,602***	8,208
$InDIS_i$	-3,274***	0,776	-3,240***	1,036
RCA_{it}	-2,141**	1,044	-1,871	1,3
Уравнение 2				
	Объединенная взвешенная регрессия		Модель со случайными эффектами	
Переменная	Коэффициент регрессии	Стандартная ошибка	Коэффициент регрессии	Стандартная ошибка
β_0	10,847***	2,702	14,617***	5,007
$InGRP_{it}$	1,203***	0,122	1,001***	0,221
$InDIS_i$	-2,318***	0,198	-2,302***	0,37

Источник: рассчитано автором на основании макроэкономической статистики ЦБ РФ, Единой межведомственной информационно-статистической системы, данных Росстата.

*** – коэффициент значим при $p < 0,01$; ** – коэффициент значим при $p < 0,05$.

Обнаружив проблему мультиколлинеарности при оценивании уравнения 1 модели 1, мы удалили переменную $InGRP_{it}$ из модели, что несущественно повлияло на величину квадрата коэффициента корреляции ($R^2 = 0,304$). Выбор между панельными моделями основывался на проведении ряда предварительных эконометрических тестов, а именно теста Хаусмана ($p \leq 0,465$), результаты которого определили отказ от модели с фиксированными эффектами в пользу модели со случайными эффектами. Более того, из-за совершенной коллинеарности переменной $InDIS_i$ во времени последняя оказалась бы пропущенной при построении модели с фиксированными эффектами.

Как видно из табл. 1, знак перед коэффициентом переменной $InDIS_i$ согласуется с нашими предположениями, т.е. близлежащие регионы РФ получают относительно большее количество финансовых ресурсов в форме ПИИ от китайских партнеров. Однако знак перед коэффициентом переменной RCA_{it} оказался довольно неожиданным. Иными словами китайские инвесторы размещают свои ПИИ в регионах России, относительно менее обеспеченных сырьевыми товарами. Справедливо было бы предположить, что инвесторы из Китая не могут попасть на высокоприбыльные рынки ресурсных регионов страны по объективным экономическим и политическим причинам. С одной стороны, РФ не готова утратить суверенитет в отношении контроля над стратегически важными для развития страны ресурсами, локализованными в отдельных регионах России. С другой стороны, конкуренция со стороны западных инвесторов, зашедших на рынки ресурсных регионов страны в 1990-е гг., заставляет китайских хозяйствующих субъектов выбирать для своих ПИИ другие места локализации, не изменяя при этом своей стратегической цели – поиск ресурсов.

Сравнивая модель объединенной регрессии с моделью, учитывающей панельную структуру данных, можно отметить, что стандартные ошибки коэффициентов объединенной регрессии оказались относительно ниже, чем таковые в модели со случайными эффектами при практически полном равенстве стандартных ошибок рассматриваемых моделей в целом (2,524 для модели объединенной регрессии против 2,523 для модели со случайными эффектами).

Анализируя уравнение 2 модели 1, можно прийти к следующим выводам. Объем торговли регионов России с Китаем, как и предполагалось, прямо пропорционален объемам производства субъектов РФ и обратно пропорционален расстоянию между региональной столицей и Пекином.

Выбор между панельными моделями основывался на проведении теста Хаусмана ($p \leq 0,061$), результаты которого определили отказ от модели с фиксированными эффектами в пользу модели со случайными эффектами.

В объединенной взвешенной модели стандартные ошибки коэффициентов, а также стандартная ошибка регрессии в целом оказались сравнительно ниже, чем для модели со случайными эффектами (0,082 для модели объединенной взвешенной регрессии против 0,659 для модели со случайными эффектами). Применение взвешенного МНК (ВМНК) было вызвано проблемами гетероскедастичности остатков в уравнении 2. Коэффициент детерминации (R^2) уравнения 2 составил 0,828.

Ниже приведены результаты эконометрического оценивания модели 2 (табл. 2).

Таблица 2. Результаты эконометрического оценивания модели 2

Переменная	Уравнение 1			
	Объединенная регрессия		Модель со случайными эффектами	
	Коэффициент регрессии	Стандартная ошибка	Коэффициент регрессии	Стандартная ошибка
α_0	36,979***	6,159	36,602***	8,208
$InDIS_i$	-3,274***	0,776	-3,240***	1,036
RCA_{it}	-2,141**	1,044	-1,871	1,3

Окончание табл. 2

Уравнение 2				
Переменная	Объединенная взвешенная регрессия		Модель со случайными эффектами	
	Коэффициент регрессии	Стандартная ошибка	Коэффициент регрессии	Стандартная ошибка
β_0	11,531***	3,171	15,051***	5,159
$InGRP_{it}$	1,197***	0,124	0,992***	0,226
$InDIS_i$	-2,368***	0,231	-2,324***	0,382
$InFDI_{it}$	-0,016	0,038	-0,008	0,015

Источник: рассчитано автором на основании макроэкономической статистики ЦБ РФ, Единой межведомственной информационно-статистической системы, данных Росстата.

*** – коэффициент значим при $p < 0,01$; ** – коэффициент значим при $p < 0,05$.

Результаты эконометрического анализа уравнения 1 модели 2 идентичны случаю уравнения 1 модели 1. Исследовательский интерес представляют результаты эконометрического оценивания уравнения 2 модели 2. Как следует из табл. 2, потоки ПИИ из Китая в регионы России, с одной стороны, не являются статистически значимой детерминантой объемов торговли соответствующих субъектов РФ с КНР. Однако стоит отметить вытесняющую функцию потоков ПИИ по отношению к торговле. Если капитал в форме ПИИ китайские инвесторы размещают в относительно бедных, нересурсообеспеченных регионах РФ, то наиболее высокие объемы торговли китайские партнеры имеют с относительно богатыми, ресурсообеспеченными субъектами РФ. Именно данный факт и является аргументом в пользу отрицательного знака перед объясняющей переменной $InFDI_{it}$ в уравнении 2 модели 2.

Вновь в объединенной взвешенной модели стандартные ошибки коэффициентов, а также стандартная ошибка регрессии в целом оказались сравнительно ниже, чем для модели со случайными эффектами (0,082 для модели объединенной взвешенной регрессии против 0,667 для модели со случайными эффектами). Применение взвешенного МНК (ВМНК) было вызвано проблемами гетероскедастичности остатков в уравнении 2. Коэффициент детерминации (R^2) уравнения 2 составил 0,829.

Поскольку от модели 3 мы отказались, ниже приведены результаты эконометрического оценивания модели 4 (табл. 3).

Таблица 3. Результаты эконометрического оценивания модели 4

Уравнение 1		
Переменная	Коэффициент регрессии	Стандартная ошибка
α_0	34,494**	17,504
$InDIS_i$	-3,122**	1,321
RCA_{it}	-2,256*	1,301
$InTRADE_{it}$	0,08	0,525
Уравнение 2		
Переменная	Коэффициент регрессии	Стандартная ошибка
β_0	16,692**	7,231
$InGRP_{it}$	1,116***	0,157
$InDIS_i$	-2,685***	0,507
$InFDI_{it}$	-0,123	0,154

Источник: рассчитано автором на основании макроэкономической статистики ЦБ РФ, Единой межведомственной информационно-статистической системы, данных Росстата.

*** – коэффициент значим при $p < 0,01$; ** – коэффициент значим при $p < 0,05$; * – коэффициент значим при $p < 0,1$.

Как следует из табл. 3, торговля регионов РФ с Китаем не оказывает статистически значимого влияния на потоки ПИИ из КНР в соответствующие регионы России. Кроме того, высокая коррелированность всех трех переменных в правой части уравнения 1 модели 4 (была установлена на основе VIF-критерия) оказала понижающее воздействие на статистическую значимость и вообще на стабильность коэффициентов при данных переменных. Поэтому содержательная трактовка уравнения 1 представляется не вполне достижимой.

В уравнении 2 модели 4 проблема мультиколлинеарности не обнаружилась. А выводы по данному уравнению очень близки к ранее сделанным заключениям по уравнению 2 модели 2.

Выводы

Таким образом, на основании эконометрического оценивания трех приведенных выше моделей можно сформулировать следующие обобщенные выводы:

1. Потоки ПИИ из Китая направляются в близлежащие регионы России. Подобное представляется возможным объяснить более тесными контактами, сложившимися между Китаем и приграничными с ним субъектами РФ. С другой стороны, китайский инвестор не руководствуется соображениями обеспеченности регионов сырьевой базой при локализации своих ПИИ.

2. Китайские партнеры ведут наиболее интенсивную торговлю с близлежащими и высокодоходными (ресурсообеспеченными) субъектами РФ, что вполне укладывается в логику гравитационной модели.

3. Не существует статистически значимой связи между потоками ПИИ из Китая в субъекты РФ и объемами торговли соответствующих субъектов с КНР. С определенной долей условности можно говорить о вытесняющей роли ПИИ по отношению к торговле. Иначе говоря, Китай инвестирует и торгует с близлежащими регионами России, но делит их на две совокупности – для целей торговли и для целей прямых инвестиций.

ЛИТЕРАТУРА

Валиуллин, Х. Х., Шакирова, Э. Р. 2004а. Иностраннные инвестиции в регионы России и Китая // *Проблемы прогнозирования*, № 5, с. 101–116.

Валиуллин, Х. Х., Шакирова, Э. Р. 2004б. Неоднородность инвестиционного пространства России: региональный аспект // *Проблемы прогнозирования*, № 1, с. 157–165.

Гимадиева, Л. Ш. 2016. Динамика и перспективы использования прямых иностранных инвестиций в экономике региона (на примере Республики Татарстан) // *Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета*, № 115, с. 1–14.

Голева, Г. А. 2012. Теоретико-методологические подходы к исследованию прямых иностранных инвестиций: краткий обзор // *Terra Economicus*, № 2, с. 13–15.

Горностаева, Л. А. 2010. Привлечение иностранного капитала в период посткризисного восстановления экономики России // *Социально-экономические явления и процессы*, № 6, с. 63–67.

Захарова, А. П., Олейник, Е. Б. 2013. Анализ сдвигов в структуре иностранных инвестиций, поступивших в экономику Российской Федерации // *Региональная экономика: теория и практика*, № 20, с. 9–15.

Изотов, Д. А. 2014. Программа регионального сотрудничества между Востоком России и Северо-востоком Китая: настоящее и будущее // *Пространственная экономика*, № 2, с. 149–176.

Капустина, Л. М., Липкова, Л., Фальченко, О. Д. 2016. Оценка вклада прямых иностранных инвестиций в экономическое развитие Свердловской области и России // *Экономика региона*, т. 12, с. 741–754.

Кузнецов, А. В. 2008. Прямые иностранные инвестиции: «эффект соседства» // *Мировая экономика и международные отношения*, № 9, с. 40–47.

Нестерова, Д. В., Мариев, О. С. 2005. Факторы привлечения прямых иностранных инвестиций в российские регионы // *Экономика региона*, № 4, с. 57–70.

Новопашина, А. 2012. Прямые инвестиции из Китая в регионах России: субституты или комплименты внешней торговли? // *Пространственная экономика*, № 4, с. 67–86.

Новопашина, А. 2014. Пространственная политика экспорта прямых инвестиций: особенности Китая // *Пространственная экономика*, № 1, с. 79–100.

Потапенко, М. В. 2013. Инвестиции Китая в страны Африки: потенциальные риски для России // *Современные проблемы науки и образования*, № 1, с. 277.

Решетова, Я. М., Шилков, Д. Е., Шорохова, И. С. 2015. Эконометрическая оценка и стимулирование факторов привлечения прямых иностранных инвестиций в Уральский федеральный округ // *Вестник Уральского института экономики, управления и права*, № 2(31), с. 39–45.

Шараева, Е. О. 2011. Возможные меры по улучшению инвестиционного климата в регионах Северо-Кавказского федерального округа // *Terra Economicus*, № 2, с. 195–198.

Alfaro, L., Chanda, A., and Sayek, S. 2004. FDI and economic growth: the role of local financial markets // *Journal of International Economics*, vol. 64, issue 1, 89–112.

Borensztein, E., De Gregorio, J., and Lee, J-W. 1995. How does foreign direct investment affect economic growth? // *Working Paper Series* № 5057.

Borensztein, E., De Gregorio, J., and Lee, J-W. 1998. How does foreign direct investment affect economic growth? // *Journal of International Economics*, vol. 45, 115–135.

Buccellato, T., and Santangelo, F. 2009. Foreign direct investments distribution in the Russian Federation: Do spatial effects matter? // *Economics Working Papers* no. 99, Centre for the Study of Economic and Social Change in Europe, SSEES, UCL. London.

Huang, Y., and Wang, B. 2011. Chinese Outward Direct Investment: Is there a China Model? // *China and World Economy*, vol. 19, no. 4, 1–21.

Iwasaki, I., and Sukanuma, K. 2015. Foreign Direct Investment and Regional Economic Development in Russia: An Econometric Assessment // *RRC Working Paper Series from Russian Research Center*, no. 44, Institute of Economic Research, Hitotsubashi University.

Mariev, O. S., Drapkin, I. S., Chukavina, K. V., and Rachinger, H. 2016. Determinants of FDI inflows: the case of Russian regions // *Economy of Region*, vol. 12, issue 4, 1244–1252.

Novopashina, A. 2013. The effect of the Border on Chinese Direct Investments: Evidence from Russian Border Regions // *Eurasia Border Review*, vol. 4, no. 2, 37–56.

REFERENCES

Alfaro, L., Chanda, A., and Sayek, S. 2004. FDI and economic growth: the role of local financial markets. *Journal of International Economics*, vol. 64, issue 1, 89–112.

Borensztein, E., De Gregorio, J., and Lee, J-W. 1995. How does foreign direct investment affect economic growth? *Working Paper Series* № 5057.

Borensztein, E., De Gregorio, J., and Lee, J-W. 1998. How does foreign direct investment affect economic growth? *Journal of International Economics*, vol. 45, 115–135.

Buccellato, T., and Santangelo, F. 2009. Foreign direct investments distribution in the Russian Federation: Do spatial effects matter? *Economics Working Papers* no. 99, Centre for the Study of Economic and Social Change in Europe, SSEES, UCL. London.

Gimadieva, L. Sh. 2016. Dynamics and prospects for the use of foreign direct investment in the economy of the region (on the example of the Republic of Tatarstan). *Polytematic network electronic scientific journal of the Kuban State Agrarian University*, no. 115, 1–14. (In Russian.)

Goleva, G. A. 2012. Theoretical and methodological approaches to the study of foreign direct investment: a brief overview. *Terra Economicus*, no. 2, 13–15. (In Russian.)

Gornostaeva, L. A. 2010. Attraction of foreign capital in the period of post-crisis recovery of the Russian economy. *Socio-economic phenomena and processes*, no. 6, pp. 63–67. (In Russian.)

Huang, Y., and Wang, B. 2011. Chinese Outward Direct Investment: Is there a China Model? *China and World Economy*, vol. 19, no. 4, 1–21.

Iwasaki, I., and Suganuma, K. 2015. Foreign Direct Investment and Regional Economic Development in Russia: An Econometric Assessment. *RRC Working Paper Series from Russian Research Center*, no. 44, Institute of Economic Research, Hitotsubashi University.

Izotov, D. A. 2014. The program of regional cooperation between the East of Russia and the Northeast of China: Present and Future. *Spatial Economics*, no. 2, 149–176. (In Russian.)

Kapustina, L. M., Lipkova, L., and Falchenko, O. D. 2016. Estimation of the contribution of foreign direct investment in the economic development of the Sverdlovsk region and Russia. *The Economy of the Region*, vol. 12, 741–754. (In Russian.)

Kuznetsov, A. V. (2008). Foreign direct investment: «neighborhood effect». *World Economy and International Relations*, no. 9, 40–47. (In Russian.)

Mariev, O. S., Drapkin, I. S., Chukavina, K. V., and Rachinger, H. 2016. Determinants of FDI inflows: the case of Russian regions. *Economy of Region*, vol. 12, issue 4, 1244–1252.

Nesterova, D. V., and Mariiev, O. S. 2005. Factors attracting foreign direct investment in the Russian regions. *The Economy of the Region*, no. 4, 57–70. (In Russian.)

Novopashina, A. (2012). Direct investments from China in the regions of Russia: substitutes or compliments of foreign trade? *Spatial Economics*, no. 4, 67–86. (In Russian.)

Novopashina, A. 2013. The effect of the Border on Chinese Direct Investments: Evidence from Russian Border Regions. *Eurasia Border Review*, vol. 4, no. 2, 37–56.

Novopashina, A. 2014. The spatial policy of export of direct investments: features of China. *Spatial Economics*, no. 1, 79–100. (In Russian.)

Potapenko, M. V. 2013. China's investment in Africa: potential risks for Russia. *Modern problems of science and education*, no. 1. (In Russian.)

Reshetova, Ya. M., Shilkov, D. E., and Shorokhova, I. S. 2015. Econometric estimation and stimulation of factors for attracting foreign direct investment to the Urals Federal District. *Bulletin of the Ural Institute of Economics, Management and Law*, no. 2 (31), 39–45. (In Russian.)

Sharaeva, E. O. 2011. Possible measures to improve the investment climate in the regions of the North Caucasus Federal District. *Terra Economicus*, no. 2, 195–198. (In Russian.)

Valiullin, H. X., and Shakirova, E. R. 2004a. Foreign investments in the regions of Russia and China. *Problems of Forecasting*, no. 5, 101–116. (In Russian.)

Valiullin, H. X., and Shakirova, E. R. 2004b. The heterogeneity of Russian investment space: regional aspect. *Problems of Forecasting*, no. 1, 157–165. (In Russian.)

Zakharova, A. P., and Oleinik, E. B. 2013. Analysis of the shifts in the structure of foreign investments received by the Russian economy. *Regional Economy: Theory and Practice*, no 20, 9–15. (In Russian.)

ECONOMIC GLOBALIZATION AND ITS IMPACTS ON CLUSTERING

Kristina RAZMINIENĖ,

Doctoral Student,
Vilnius Gediminas Technical University,
Vilnius, Lithuania,
e-mail: kristina.razminiene@vgtu.lt;

Manuela TVARONAVIČIENĖ,

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

The purpose of this study is to review globalization literature and cluster literature to see how these two phenomena are understood, which perspective scholars refer to when analysing globalization and clusters, how can the approaches explain each other. The attention was focused more on the outcomes of globalization for the countries that are a part of the ongoing process rather than theoretical aspects, while cluster literature was chosen to address globalization and the attempt was to see the links between these phenomena. Bibliometrical analysis is used for the purpose, articles selected from the Emerald Insight database. The findings suggest that the main concern caused by globalization is inequality of income and wage which can be reduced by education for people can gain skills and knowledge which would make them competitive in demanding environment. Competitiveness is emphasized in cluster definition and the processes of globalization are seen as advantageous for cluster development. This literature review needs further analysis with more articles taken into consideration. The concept is advanced and developed, so there are many studies made regarding this topic. In this paper a certain aspect is observed to see how far the concept has advanced and how scholars view it.

Keywords: globalization; inequality; competition; cluster; world society; education; global market

JEL classification: F63

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ КЛАСТЕРОВ

Кристина Разминене,

докторант,
Вильнюсский технический университет имени Гедиминаса,
Вильнюс, Литва,
e-mail: kristina.razminiene@vgtu.lt;

Мануэла Тваронавичене,

PhD, профессор,

Вильнюсский технический университет имени Гедиминаса,

Вильнюс, Литва,

e-mail: manuela.tvaronaviciene@vgtu.lt;

Цель данного исследования – провести обзор литературы, посвященной процессам глобализации и кластеризации, чтобы продемонстрировать понимание данных феноменов, а также того, какой теоретической позиции придерживаются ученые, анализируя данные процессы, и как эти подходы объясняют друг друга. Внимание было сфокусировано главным образом на результатах и последствиях глобализации для стран, активно вовлеченных в развивающийся процесс, а не теоретическим аспектам, в то время как литература, посвященная процессам кластеризации, была подобрана таким образом, чтобы осветить глобализацию. При этом авторы попытались взглянуть связи между данными феноменами. Для достижения данной цели был использован библиометрический анализ статей, содержащихся в базе даны «Emerald Insight». Результаты исследования свидетельствуют о том, что основная проблема, порожденная процессом глобализации, – неравенство доходов и заработной платы, которые может быть уменьшено в результате получения образования людьми, развития их навыков и знаний, что повысило бы их конкурентоспособность. Конкурентоспособность – характеристика, подчеркиваемая в рамках определения кластера, а процессы глобализации рассматриваются как благоприятствующие развитию кластеров. Проведенный литобзор нуждается в дальнейшем анализе, который бы охватил большее количество статей. Рассмотренные концепции являются довольно проработанными, так что релевантных исследований можно найти множество. Данная статья посвящена определенному аспекту рассматриваемой тематике, и проливает свет на степень развития анализируемых концепций, а также представлениям ученых о них.

Ключевые слова: глобализация; неравенство; конкуренция; кластер; мировое сообщество; образование; глобальный рынок

Introduction

The term globalization became famous and widely used since the second half of twentieth century in different social and scientific areas. It is generally understood that we live in a global world. The most of contemporary theorists agree that globalization is related to fundamental changes of space, distance, time and social existence, which are as significant as those of people activity and relationship. However, the globalization term is not clearly defined and its content is more anticipated than clearly perceptible, which enables to state that globalization cannot be seen as scientific notion, reflecting aspects of reality (Urbsiene, 2011; Abrhám et al., 2015).

Globalization as a phenomenon was perceived through international integration of commodity markets when the prices of transport costs were lowered and the trade barriers were lifted in Europe. Later, countries started integration in the world economy through the world trade. The next stage is shifting from trade in final goods to trade in intermediate inputs and bussiness services (Dumont et al., 2011; Lisin & Strielkowski, 2014).

Dynamic environments have changed competition among companies as it has increased and knowledge that can be created within organizations became the source of

competitive advantage instead of material resources (Martínez, 2012; Tvaronavičienė et al., 2015b; Čábelková et al., 2015; Strielkowski & Lisin, 2016; Simionescu et al., 2017; Traversari et al., 2017; Ahmed et al., 2017; Crosbie et al., 2017; Mouraud et al., 2017; Barberis et al., 2017; Passerini et al., 2017; Gandini et al., 2017; García-Fuentes & de Torre, 2017; Perfido et al., 2017; Oates et al., 2017; Daher et al., 2017; Lynch et al., 2017; Laužikas et al., 2017; Šttilis et al., 2016; Kiškis et al., 2016; Tvaronavičienė et al., 2016; Allabouche et al., 2016; Tvaronavičienė, 2016; Pauceanu, 2016; Rezk et al., 2016; Samašonok et al., 2016; Raudeliūnienė et al., 2016; Prause, 2016; Gerlitz, 2016; Zemlickiene et al., 2017; Ignatavičius et al., 2015; Tvaronavičienė & Černevičiūtė, J., 2015).

The effectiveness of a cluster is supposed to be increased by facilitating the transmission of knowledge and the development of institutions, which can be achieved through geographical proximity (Glazar & Strielkowski, 2010; or Tvaronavičienė et al., 2015a). However, globalization processes does not allow clusters to concentrate only on regional development for the most dynamic environments affect isolated communities involving them in world economy.

The number of case analysis and other kind of scientific cluster analysis in various contexts and different countries show the importance of the subject. Competitiveness is often emphasized in cluster studies for this advantage is viewed as one of the most important for companies in clusters. As clusters are usually formed regarding geographical proximity and are valuable in regional development for their interest in innovations, R&D, start-ups and other means, they can become competitive in global market.

The purpose of this study is to review globalization literature and cluster literature to see how these two phenomena are understood, which perspective scholars refer to when analysing globalization and clusters, how can the approaches explain each other. Further analysis should follow this study, taking more articles and authors into consideration looking for clear linkages between globalization and cluster analyses. Bibliometrical analysis was applied and Emerald Insight database was chosen to serve the purpose. At the beginning of the study the concept of globalization was determined and different approaches towards the notion were collected. Later, the concept of clusters was taken into consideration aiming at different views to be addressed. The third stage was combined to see how clusters study can be related to globalization study. The attempt was to explain if clusters can avoid or eliminate the threats of globalization process, if there are some, and to benefit from this phenomenon.

The article is structured as follows. In the second section there is a description of the research design and the method of data collection. The third section gives literature review of globalization. The fourth section shows the observations on cluster theory. The fifth section provides the results of globalization and cluster theory analysis. The last section incorporates the conclusive remarks.

Data and methodology

Emerald Insight database was chosen as the source of scientific literature for it contains articles, research papers, chapter items, other scientific disciplines in various fields. The scientific data is continuously supplemented. However, the limitations of this literature review is that only 7 articles were chosen dating from 2009 to 2016 by the key word globalization and 8 articles dating from 2010 to 2016 by the key word cluster and which are analysing clusters in globalization or internationalization context. The attention was not paid to the citation index, time perspective was more important, aiming at the alternatives that are being analysed during longer period of time.

Bibliometrical analysis was carried out, the main concern of the authors was highlighted and notable observations were indicated. The articles were composed in chronological order to see if the main concern is changing over time. Globalization literature and clusters literature in globalization context were analysed separately and the findings fol-

low the analysis. The authors summarize the observations that were found in articles and provide suggestions how these two subjects interact together.

Approaches towards globalization

There are numerous articles about globalization which shows the importance of the discussed matter. Authors rely on different opinions and provide various scenarios for the processes involving businesses, cultures, organizations and individuals. Table 1 is formed to revise the observations of scholars and to see if attitude towards globalization is changing and what are the main aspects that authors emphasize when referring to globalization.

Table 1. Approaches towards globalization

Authors	Main concern	Notable observations
Paliwoda & Slater, 2009	Liberalization and free trade	The opinion about globalization as being responsible for overcoming poverty and failing in this task and should not be operating anymore for this reason was mentioned in this paper. Globalization was defended for there are many studies giving proofs that the process is active and can be ascribed to the repetition of economic cycles.
Cuyvers et al., 2011	Impact on labour markets	Globalization has positive effect on regional and labour policies for local governments must take into consideration existing policies and amend them so that labour rights and migrant workers' rights are followed. Workers are exposed to global market and they have to adjust to the requirements that are changing rapidly.
Ali, 2014	Inequalities	Economic globalization cannot suggest rapid economic gain for poor segments of the population. The poor can only move forward by having access to educational opportunities and improve their income status by using knowledge and skills. Global capitalism that prevails makes inequality the norm of life.
Wittmann, 2014	Globalization and world society	Topics, such as global inequality, transnational citizenship and global justice are seen as important for future perception as they are innovative and may become highly studied. These topics displace nation-state-oriented frame of reference for research and should gain more attention when referring to globalization and its effects.
Cheng et al., 2015	Interaction between R&D and production	Globalisation has an impact on decision making and factors such as international culture, administration, geographical challenges and economic situation should be taken into consideration. Also, internal factors such as company culture and organization should not be left out when referring to decisions closely connected to globalization.
Raport, 2016	Migration	Globalization is viewed as having significantly positive effect for people can freely move to another country with their skills and knowledge. Brain drain is downweighted with brain gain, viewing migration as an outcome of globalization which can help nations in sharing resources and having profit from such movement.
Srikantia, 2016	Structural violence	Former thriving and sustainable cultures are intervened by globalization and destroying them. Development and poverty are seen as notions that are used to cover the ideological implication of the processes that are destroying communities around the globe. It is suggested that globalization seeks for benefit and make damage to culture.

Source: *Own results*

Cheng et al. (2015) in the work "Exploring the interaction between R&D and production in their globalization" refer to globalization as a process, having a growing impact on business organization and practice. Scholars see the world changed permanently by global trade and foreign direct investment. The case study was employed to discuss on globalization from production to R&D. The paper is designed to explore how R&D and production interact with each other in their globalization processes as there is a literature gap concerning the interrelationship between global production and R&D. There were three approaches identified, which are followed by case companies to globalize their production and R&D: interactive globalization, separated globalization and a possible combination.

Interactive globalization can be viewed as a long-term, stepwise, expansive, iterative and interactive process. The term separated globalization describes the interdependence of R&D and production in their globalization as distributed by following different rationales, and basically without any communication between them. A company has the potential to follow a combined approach to globalize its research, development and production when it globalizes its research independently in different countries, while globalizing its production and development interactively in another country. Existing internationalization theories rarely address dispersion of global R&D activities, which is taken into consideration in this paper as well.

The emphasis here is put on the process itself of connecting R&D and production. This paper does not give an opinion of how it can affect inequality, although factors that must be taken into consideration as crucial in decision making are mentioned. These are international culture, administration, geographical challenges and economic situation. Rather than judging globalization for poverty, in this paper we only can see it as a considerable unit that is important for R&D and production development.

Wittmann (2014) illustrate discourses on globalization and world society in the paper "World society and globalisation", as well as disclose the commonalities and differences of both scientific debates. Theoretical concepts of globalization and world society are discussed in particular. Globalization can be classified into the following dimensions, regarding socio-scientific disciplines: economy, sociology, political science, cultural sciences, and criticism on globalization. Economy is often perceived for world economy by various researchers and it is seen as an area which functions as the driving force of globalization. The topics of world society and globalization are directly linked to each other for the processes of globalization inspired scientists to discuss global processes of socialization and social interactions, as well as worldwide existing social phenomena like poverty and social inequalities in a global context. In contemporary times, analyses of the political structure cannot assume nation-state models as the reclusively effective criterion of the political scenery. Cultural heritage stands for a heritage of cultural artefacts in globalization context for monuments or oral traditions have to be conserved for the whole of humanity. This classification allows having a general picture of globalization and the fields which it affects. Possible presumptions can be made regarding the aspects which are noticed by the author.

This classification enables further analyses and help to focus attention on themes that are the most important in terms of globalization. It also shows all the fields that are included into terms globalization and world society but does not show what effect they have on the specific topic that is considered in this paper.

Rapoport (2016) emphasizes the significance of the "migration" component of globalization as it has long been seen either as a safety net (allowing to export one's demographic surplus and receive insurance income from remittances) or as a threat (in the case of brain drain) for developing countries. In particular, in the light of recent empirical evidence, the role of migration and diaspora networks must be considered as a potentially significant generator of brain gain.

Access to foreign markets, sources of foreign investments, and global knowledge networks are essential ingredients to the growth and development prospects of low and middle-income countries. This is precisely what migrants – and skilled migrants in particular – bring about. Migration and diaspora networks are a major component of the economic integration of developing countries into the global market. As transaction costs, risk premium, and information imperfections are particularly prevalent in developing countries, the positive effects of diaspora networks can be crucial in overcoming these challenges. Thus, it is important to recognize these externalities to be able to exploit them.

Skilled migrants are referred in the study and the positive effects are naturally assigned to globalization as migration helps in different aspects. The question is how it can

help to overcome poverty. This theme is left out mostly emphasizing migration as beneficial for possible sharing of resources, skills and knowledge.

Globalization is viewed through liberalization and free trade by Paliwoda and Slater (2009). It was seen as to overcome poverty but it failed at this target. However, there are aspects that characterize globalization. First of all, market economy is the only that can generate prosperity. Goods should be supplied as needed by consumers. The second aspect is that individual states should be responsible for the political debate and legitimacy within the state, leaving the international questions for supranational institutions. Third, international treaties of the common good should be participated in by nations and their citizens for the benefits that they can give. Fourth, the importance of international treaties is emphasized as they need to be specific, focused and enforceable. Fifth, the WTO (World Trade Organization) should be looked through and returned to its original mandate. Sixth, investment and global competition has acquired higher standards, which is good in general level. Seventh, global financial markets require long-term integration by nations to be competitive. Eighth, a global lender of last resort is required. Ninth, Western governments should provide official development assistance but not infringe the responsibilities of governments which are receiving the assistance. Tenth, countries are obliged to learn from their own mistakes, although, the global community has to be ready to show their concern if states have failed and help them to straighten. Finally, the benefits of globalization outweigh the threats and should lead to long-term increase of skilled employment and rise in lower skilled unemployment.

Cuyvers et al. (2011) view globalization and its consequences for income and wage inequality through two conflicting tendencies, which are "compensation" and "efficiency". There are two different sides emphasized, one is that globalization may increase the risk of unemployment and income inequality, which require the demand for more government intervention through labor protection or income redistribution, while the other is the constraints for governments' intervention capacity in the economy because of increased capital mobility or import competition. The potential solution for the second problem could be international (and regional) co-ordination in labor market policy. Hence, workers are exposed to global economy where they are made to be dynamic with their employment and wages as to be competitive in global market, mobile in sector and geographically at the same time. It is also suggested that labor standards were deviated by globalization, but this presumption is not fully performed. As to summarize, globalization challenges national socio-economic policies as well as labor policies for global economic dynamics are deviating national jurisdiction and policy spaces by causing problems characteristic to our age.

Ali (2014) analyses the relationship of globalization and inequalities. While capitalism and global capitalism system is enhanced by the rise of globalization and should have created new economic opportunities for millions of people, the benefits from and access to these opportunities differs across advanced and developing countries. It is stated that the most prosperous people have gained the most from the government programs which were designed to raise the economy by employing economic stimulus and rescue packages. People with the greatest income have government in their favor through the connection with the power elite and policy makers and the access to the professionals who can manipulate the system and get the most from government programs. In the rise of economy, people with higher income regain their power while the poor cannot get advantage as they do not have any experience. Difference can be seen of lower income people with skills gained through training and education as they have the opportunity to be socially mobile and professionally competitive. Developing countries show a different tendency, where people with lower and higher income have equal opportunities to compete in a global market and get advantage from globalization by seizing new opportunities. It is emphasized that the poor do not experience rapid economic growth from economic globalization both in ad-

vanced and developing countries. The only suggested way for poor to improve their status is through education. Inequality is perceived as a norm of life in global capitalism.

The structural violence of globalization is discussed by Srikantia (2016) for it threatens sustainable communities through interacting institutions, processes of globalization and economic development. The paper suggests the ways of dealing with this threat. It is suggested that structural violence and our complicity in it should be recognized, then our ways of life should be re-localized in a way that do not cause structural violence, later specific instances of violence against communities should be prevented and work for operative system level rules to be transformed as not create structurally violent relations. Theory and practice requires prevention of structural violence instead of treatment of its negative consequences in the age of globalization. Experts can help the impacted and threatened communities by consulting them and suggesting the transformations needed. The functioning of globalization depends on structural violence and it is claimed that our responsibility is to become aware of the nature and dynamics of this system and to be ready to transform it. The transformation of global structural violence requires commitment to genuine solidarity with communities threatened by it. It involves not only respond to the needs which are expressed but also transformation of structurally violent system. This can be done through applying the actions mentioned at the beginning of the paragraph.

Globalization affects society in everyday life and creates environment which can be used for economy development by using its competitive advantage. Companies can make goods which are attractive for worldwide audience and sell them in international environment. Global production interacts with R&D in different aspects. This helps companies to become competitive. The term globalization is discussed in different concepts. These are economy, sociology, political science, cultural sciences, and criticism on globalization. Possible presumptions can be made regarding the aspects which are noticed.

Globalization can be viewed through liberalization and free trade. Different authors emphasize poverty as a target of globalization. Some authors state that globalization failed at overcoming poverty. Others claim that globalization is the consequence for income and wage inequality. Inequality is even perceived as a norm of life in global capitalism and education is the only mean that can reduce the poverty. Another threat is identified as structural violence. The functioning of globalization depends on structural violence and it is claimed that our responsibility is to become aware of the nature and dynamics of this system and to be ready to transform it. The benefits of globalization outweigh the threats and should lead to long-term increase of skilled employment and rise in lower skilled unemployment.

Clusters in terms of globalization

The evolution of the global economy and improved access to goods and resources from distant locations has placed knowledge at the core of firms' competitive advantages (Zander & Kogut, 1995; Jensen & Szulanski, 2007; Sala-I-Martin et al., 2012).

The strengthening of competition resulting from the globalization of the economy and the emergence of new players on the international stage have forced MNEs to extend their network of subsidiaries to tap into the specific profile of different types of environments (Ketels, 2008). Because MNEs have the ability to internalize the benefits of the geographic dispersion of activities, they can significantly improve their competitive advantages by spreading their activities across locations and taking advantage of the specificities of different business environments (Gugler, 2015).

Competitiveness is highly emphasized in global environments as it has increased radically since companies started using knowledge that is created within organizations as a source of competitive advantage instead of material resources. The effect of clustering is interesting for scholars as it can be studied on different levels, such as individual companies, regions or nations. Since the 1990s a large number of cluster organizations have been

formed as public–private partnerships which aimed at promoting the growth and competitiveness of clusters. Even the concept of collective efficiency can be used in order to help in understanding how companies in cluster achieve higher performance or benefit from co-operation. In long run clusters expose the main feature, which is increased competence of an organization within cluster and this feature enables companies to achieve competitive advantage in global markets.

Literature analysis given in Table 2 reveals the attitudes towards clusters in globalization context. Authors concentrate on various matters but most of them agree that globalization is unavoidable and companies in clusters can benefit from that. Some authors even emphasise the importance of globalization for companies in clusters founded in developing countries for a single unit can involve other companies belonging to cluster into beneficial processes and converge in world economy.

Table 2. Approaches towards clusters

Author	Main concern	Notable observations
Evers et al., 2010	Cooperation of companies on global scale	The negation of location is supported by cooperation of companies on global scale and outsourcing parts of their administrative or productive units for they make geographical proximity or distance devalued.
Andersen & Bøllingtoft, 2011	Localized knowledge changes its significance	Clusters are based on knowledge sharing and learning on local basis. Globalization has forced clusters to turn themselves from reservoirs to learning infrastructures or knowledge hubs in global network of production, development and marketing activities.
Lee et al., 2012	Opportunities for global competition	Globalization is seen as an opportunity for developing countries, companies in smaller countries for they get access to global markets. It important to recognize insufficiencies and potential weaknesses and promote the development of regional clusters to build up competences and competitive advantages of companies by sharing resources, innovative capabilities and knowledge against world's best competitors.
Zombori, 2012	Prolongation, penetration and integration; "springboard mechanism"	Three stages of network development are associated with the internationalization. They can be experienced by cluster companies which engage other members until the whole cluster is involved. The notion of psychological distance can be applied in a larger scale, not only companies but also clusters.
Colovic & Lamotte, 2014	Networks are important in the internationalization of entrepreneurial companies	Local ties are very important for the transfer of tacit knowledge for the information can be received by local actors automatically. However, local ties are often complemented by global ties, which allow companies to reach world markets through wider sources of information, codified, external knowledge.
Hammervoll et al., 2014	Ties between geographical proximity and knowledge	Globalization gives access to knowledge outside the cluster. Local tacit knowledge is combined with global explicit knowledge accessed to global linkages. Value networks that used to be confined within the cluster now became dispersed and this may be viewed as a threat for it may undermine the relational for of cooperation.
Cheng et al., 2015	Multinational companies benefit from geographically dispersed activities	Multinational companies and clusters have a self-reinforcing relationship in the global innovation process. While, clusters are focused on local learning, knowledge and innovations, multinational companies tend to get this specific knowledge through investments by giving an opportunity to clusters to access explicit knowledge.
Jankowska & Glowka, 2016	Competitive advantage on larger scale (international)	Clusters function is to build a competitive advantage for cluster members internationally even though they are characteristic to local or regional markets. It is considered in innovation-related models that internationalization is an innovatory activity.

Source: Own results

As can be summarized from the scholars discussed above, companies in clusters use competitive advantages of common pool of resources, information transfer, R&D, innova-

tions and start-ups. The access to these additional sources enables companies to compete in globalized world starting with their region and expanding further into international markets. Clustered companies can have their activity developed through sharing the expenses of projects that can help their business move forward with other companies within cluster. In this way, clusters enable companies to become global.

The possibilities of cluster study in globalization context

Companies today experience many challenges as well as meet the opportunities because of globalization and the continuing technological revolution. The lack of domestic market necessary for companies to grow in smaller countries and weaker infrastructures as well as limited support industries for companies in developing countries are proves of the idea stated before. The development of regional clusters was promoted in many countries where companies are able to build up their competencies and competitive advantages against the world's best competitors by sharing resources, innovative capabilities and knowledge after the insufficiencies and potential weaknesses were recognized.

The value of clusters in developing advanced technological products and services as well as promoting regional growth is acknowledged by many policy makers and researchers. The aim of companies is to enhance competencies and create competitive advantages in global competition and this can be achieved through pulling from a common and accessible pool of resources, information and demand for innovation which means that companies can profit from belonging to a cluster. However, it may be difficult to develop a successful cluster in many regions or countries.

Research on clusters gained its popularity in various academic fields such as management and strategy, regional development and growth, urban studies and economic geography since 1990. Today we encounter many well-developed clusters which demonstrate significant competitive advantages for the companies in the cluster and strong performance for the region. However, the successful development of a cluster may be rather challenging.

Competition is the main feature which is highly emphasized in cluster formation in global context. It is the driving force of healthy economics, dealing with all the other features which are important for companies to work successfully in rapidly changing environments. Cluster studies can be a useful pool of information for policy makers as well as company managers in helping companies to gain a competitive advantage and get great success in global markets. The study shows that clusters are encouraged to become competitive and be able to take part in global market.

Globalization theory gives us a picture that the process may be responsible for intensifying the problem of inequality. However, the next section were prominence was put on cluster theory gives us a rather promising sequence with additional explicit knowledge, which adds to regional information. Finally, the stages of network development that are defined to be characteristic to internationalization can be related to inequality. Hence, involved member engages other members and the whole unit is present in the same activities or processes.

Overview of main findings

Since the second half of 20th century the term „globalization“ became famous and widely used in different social and scientific areas. It is widely accepted that globalization is related to fundamental changes of space, distance, time and social existence, which are as significant as those of people activity and relationship. Organizational forms reflect differences in strategic thinking with less uniformity being necessary or imposed. Individuals today recount their daily tasks in terms of using the names of global brands or products as nouns and verbs in everyday language. Thus, globalization continues to evolve.

Some scholars refer to globalization in two ways. First, they view globalization as a single indicator, such as international trade in goods and services or foreign direct investments. Second, the spatial scope of globalization, which often is overestimated as the

reach of commercial, and investment activities is often more regional than global. The global economic system should perhaps be better understood as a hierarchical and/or overlapping combination of subsystems.

Access to foreign markets, sources of foreign investments, and global knowledge networks are essential ingredients to the growth and development prospects of low and middle-income countries. These are the main issues that companies in clusters aim at. Clusters represent a complex form of organization, in which social ties (the community), productive networks of local firms, and the web of local institutions and collective agents form a co-operative and competitive density. Clusters are a characteristic phenomenon in local or regional markets, but their function is to build a competitive advantage for cluster members on a larger scale – not only national but international.

Companies today experience many challenges as well as meet the opportunities because of globalization and the continuing technological revolution. The aim of companies is to enhance competencies and create competitive advantages in global competition and this can be achieved through pulling from a common and accessible pool of resources, information and demand for innovation which means that companies can profit from belonging to a cluster. Cluster studies can be a useful pool of information for policy makers as well as company managers in helping companies to gain a competitive advantage and get great success in globalized markets.

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>.

Ahmed, A., McGough, D., and Mateo-Garcia, M. 2017. Testing innovative technologies for retrofitting: Coventry University as a living lab // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 4(3), 257–270, DOI: [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2017.4.3S\(2\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2017.4.3S(2)).

Ali, A. J. 2014. Globalization and inequalities // *International Journal of Commerce and Management*, 24(2), 114–118.

Allabouche, K., Diouri, O., Gaga, A., and El Amrani El Idrissi, N. 2016. Mobile phones' social impacts on sustainable human development: case studies, Morocco and Italy // *Journal of Security and Sustainability Issues*, 4(1), 64–73, DOI: [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2016.4.1\(6\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2016.4.1(6)).

Andersen, P., and Bøllingtoft, A. 2011. Cluster-based global firms' use of local capabilities // *Management Research Review*, 34(10), 1087–1106.

Barberis, S., Roncallo, F., and Traverso, A. 2017. Towards innovative district energy management: a case study with stochastic renewable generators // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 4(3), 294–309, DOI: [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2017.4.3S\(5\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2017.4.3S(5)).

Cheng, Y., Johansen, J., and Hu, H. 2015. Exploring the interaction between R&D and production in their globalisation // *International Journal of Operations & Production Management*, 35(5), 782–816.

Colovic, A., and Lamotte, O. 2014. The role of formal industry clusters in the internationalization of new ventures // *European Business Review*, 26(5), 449–470.

Crosbie, T., Short, M., Dawood, M., and Charlesworth, R. 2017. Demand response in blocks of buildings: opportunities and requirements // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 4(3), 271–281, DOI: [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2017.4.3S\(3\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2017.4.3S(3)).

Cuyvers, L., De Lombaerde, P., and Rayp, G. 2011. The labour market consequences of globalisation and regionalisation // *International Journal of Manpower*, 32(3), 252–256.

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.

Daher, E., Kubicki, S., and Guerriero, A. 2017. Data-driven development in the smart city: Generative design for refugee camps in Luxembourg // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 4(3), 364–379, DOI: [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2017.4.3S\(11\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2017.4.3S(11)).

Dumont, M., Stojanovska, N., and Cuyvers, L. 2011. World inequality, globalisation, technology and labour market institutions // *International Journal of Manpower*, 32(3), 257–272.

Evers, H. D., Gerke, S., and Menkhoff, T. 2010. Knowledge clusters and knowledge hubs: designing epistemic landscapes for development // *Journal of Knowledge Management*, 14(5), 678–689.

Gandini, A., Garmendia, L., and San Mateos, R. 2017. Towards sustainable historic cities: mitigation climate change risks // *Journal of Security and Sustainability Issues*, 4(3), 319–327, DOI: [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2017.4.3S\(7\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2017.4.3S(7)).

García-Fuentes, M. A., and de Torre, C. 2017. Towards smarter and more sustainable regenerative cities: the REMOURBAN model // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 4(3), 328–338, DOI: [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2017.4.3S\(8\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2017.4.3S(8)).

Gerlitz, L. 2016. Design management as a domain of smart and sustainable enterprise: business modelling for innovation and smart growth in Industry 4.0 // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 3(3), 244–268, DOI: [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2016.3.3\(3\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2016.3.3(3)).

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>.

Gugler, P., Keller, M., and Tinguely, X. 2015. The role of clusters in the global innovation strategy of MNEs: Theoretical foundations and evidence from the Basel pharmaceutical cluster // *Competitiveness Review*, 25(3), 324–340.

Guimón, J. 2015. The New Geography of Innovation: Clusters, Competitiveness and Theory // *Competitiveness Review*, 25(2), 238–239.

Hammervoll, T., Lillebryggfeld Halse, L., and Engelseth, P. 2014. The role of clusters in global maritime value networks // *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 44(1/2), 98–112.

Ignatavičius, R., Tvaronavičienė, M., and Piccinetti, L. 2015. Sustainable development through technology transfer networks: case of Lithuania // *Journal of Security and Sustainability Issues*, 4(3), 261–267, DOI: [http://dx.doi.org/10.9770/jssi.2015.4.3\(6\)](http://dx.doi.org/10.9770/jssi.2015.4.3(6)).

Jankowska, B., and Główska, C. 2016. Clusters on the road to internationalization – evidence from a CEE economy // *Competitiveness Review*, 26(4), 395–414.

Jensen, R. J., and Szulanski, G. 2007. Template use and the effectiveness of knowledge transfer // *Management Science*, 53(11), pp. 1716–1730.

Ketels, C. H. M. 2008. Microeconomic determinants of location competitiveness for MNEs // *Location and Competitiveness*, Elsevier, Oxford, pp. 111–131.

Kiškis, M., Limba, T., and Gulevičiūtė, G. 2016. Business value of Intellectual Property in Biotech SMEs: case studies of Lithuanian and Arizona's (US) firms // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 4(2), 221–234, DOI: [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2016.4.2\(11\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2016.4.2(11)).

Laužikas, M., Miliūtė, A., Tranavičius, L., and Kičiatovas, E. 2016. Service Innovation Commercialization Factors in the Fast Food Industry // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 4(2), 108–128, DOI: [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2016.4.2\(1\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2016.4.2(1)).

Lee, C. S., Ho, J.C., and Niu, K. H. 2012. Guest editors' introduction to the special issue on regional clusters and global competitiveness // *Competitiveness Review: An International Business Journal*, 22(2).

Lisin, E., and Strielkowski, W. 2014. Modelling new economic approaches for the wholesale energy markets in Russia and the EU // *Transformation in Business & Economics*, 13(2B), 566–580.

Lynch, P., Power, J., Hickey, R., and Messrevey, T. 2017. Business model strategies: Flexibility trade in emerging low voltage distribution networks // *Journal of Security and Sustainability Issues*, 4(3), 380–391, DOI: [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2017.4.3S\(12\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2017.4.3S(12)).

Martínez, A., Belso-Martínez, J. A., and Más-Verdú, F. 2012. Industrial clusters in Mexico and Spain: Comparing inter-organizational structures within context of change // *Journal of Organizational Change Management*, 25(5), 657–681.

Mouraud, A. 2017. Innovative time series forecasting: auto regressive moving average vs deep networks // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 4(3), 282–293, DOI: [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2017.4.3S\(4\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2017.4.3S(4)).

Oates, M., Melia, A., and Ferrando, V. 2017. Energy balancing accross cities: Virtual Power Plant prototype and iURBAN case studies // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, DOI: 4(3), 351–363, [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2017.4.3S\(10\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2017.4.3S(10)).

Paliwoda, S. J., and Slater, S. 2009. Globalisation through the kaleidoscope // *International Marketing Review*, 26(4/5), 373–383.

Passerini, F., Sterling, R., Keane, M., Klobut, K., and Costa, A. 2017. Energy efficiency facets: innovative district cooling systems // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 4(3), DOI: 310–318, [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2017.4.3S\(6\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2017.4.3S(6)).

Pauceanu, A. M. 2016. Innovation and entrepreneurship in Sultanate of Oman – an empirical study // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 4(1), 83–99, DOI: [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2016.4.1\(8\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2016.4.1(8)).

Perfido, D., Raciti, M., Zanotti, C., Chambers, N., Hannon, L., Keane, M., Clifford, E., and Costa, A. 2017. Towards sustainable water networks: automated fault detection and diagnosis // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 4(3), 339–350, DOI: [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2017.4.3S\(9\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2017.4.3S(9)).

Prause, G. 2016. E-Residency: a business platform for Industry 4.0? // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 3(3), 216–227, DOI: [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2016.3.3\(1\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2016.3.3(1)).

Rapoport, H. 2016. Migration and globalization: what's in it for developing countries? // *International Journal of Manpower*, 37(7), 1209–1226.

Raudeliūnienė, J., Stadnik, B., and Kindarytė, R. 2016. Knowledge appliance process: theoretical and practical evaluation aspects // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 3(4), 368–379, DOI: [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2016.3.4\(5\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2016.3.4(5)).

Rezk, M. A., Ibrahim, H. H., Radwan, A., Sakr, M. M., Tvaronavičienė, M., and Piccinetti, L. 2016. Innovation magnitude of manufacturing industry in Egypt with particular focus on SMEs // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 3(4), 307–318, DOI: [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2016.3.4\(1\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2016.3.4(1)).

Sala-I-Martin, X., Bilbao-Osorio, B., Blanke, J., Crotti, R., Drzeniek Hanouz, M., and Santangelo, G. D. 2012. The tension of information sharing: effects on subsidiary embeddedness // *International Business Review*, 21(2), 180–195.

Samašonok, K., Išoraitė, M., and Leškienė-Hussey, B. 2016. The internet entrepreneurship: opportunities and problems // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 3(4), 329–349, DOI: [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2016.3.4\(3\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2016.3.4(3)).

Simionescu, M., Strielkowski, W., and Kalyugina, S. 2017. The impact of Brexit on labour migration and labour markets in the United Kingdom and the EU // *Terra Economicus*, 15(1), 148–156, DOI: <http://dx.doi.org/10.18522/2073-6606-2017-15-1-148-156>.

Srikantia, J. 2016. The structural violence of globalization // *Critical perspectives on international business*, 12(3), 222–258.

Strielkowski, W., and Lisin, E. 2016. Optimizing energy contracts for business enterprises and companies // *Terra Economicus*, 14(2), 100–108, DOI: <http://dx.doi.org/10.18522/2073-6606-2016-14-2-100-109>.

Štītīlis, D., Pakutinskis, P., and Malinauskaitė, I. 2016. Preconditions of sustainable ecosystem: cyber security policy and strategies // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 4(2), 174–182, DOI: [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2016.4.2\(5\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2016.4.2(5)).

Traversari, R., Den Hoed, M., Di Giulio, R., and Bomhof, F. 2017. Towards sustainability through energy efficient buildings design: semantic labels // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 4(3), 243–256, DOI: [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2017.4.3S\(1\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2017.4.3S(1)).

Tvaronavičienė, A., Žemaitaitienė, G., and Bilevičienė, T. 2016. Ecosystem for sustainable entrepreneurship: towards smart public procurement review procedures // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 4(1), 39–52, DOI: [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2016.4.1\(4\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2016.4.1(4)).

Tvaronavičienė, M. 2016. Entrepreneurship and energy consumption patterns: case of households in selected countries // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 4(1), 74–82, DOI: [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2016.4.1\(7\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2016.4.1(7)).

Tvaronavičienė, M., and Černevičiūtė, J. 2015. Technology transfer phenomenon and its impact on sustainable development // *Journal of Security and Sustainability Issues*, 5(1), 87–97, DOI: [http://dx.doi.org/10.9770/jssi.2015.5.1\(7\)](http://dx.doi.org/10.9770/jssi.2015.5.1(7)).

Tvaronavičienė, M., Razminienė, K., and Piccinetti, L. 2015a. Approaches towards cluster analysis // *Economics and Sociology*, 8(1), 19–27.

Tvaronavičienė, M., Razminienė, K., and Piccinetti, L. 2015b. Cluster efficiency study through benchmarking // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 3(2), 120–127.

Urbsiene, L. 2011. Globalizacijos samprata: Šiuolaikiniai požiūriai // *Verslas: teorija ir praktika*, 12(3), 203–214.

Wittmann, V. 2014. World society and globalisation // *Journal for Multicultural Education*, 8(3), 194–206.

Zander, U., and Kogut, B. 1995. Knowledge and the speed of the transfer and imitation of organizational capabilities: an empirical test // *Organization Science*, 6(1), 76–92.

Zemlickiene, V., Mačiulis, A., and Tvaronavičienė, M. 2017. Factors impacting the commercial potential of technologies: expert approach // *Technological and Economic Development of Economy*, 23(2), 410–427, DOI: <http://dx.doi.org/10.3846/20294913.2016.1271061>.

Zombori, Z. 2012. *Input Paper to Workshop on International Cluster Cooperation for SMEs: Towards an European Approach*, Brussels.

РЕФОРМЫ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ И ПРЕКАРИАТИЗАЦИЯ УЧИТЕЛЕЙ¹**Вячеслав Витальевич Вольчик,**доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону, Россия,
e-mail: volchik@sfedu.ru;**Оксана Юрьевна Посухова,**кандидат социологических наук, доцент,
Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону, Россия,
belloks@yandex.ru

Реформы в сфере школьного образования предъявляют новые требования к профессии учителя. Быть учителем в России становится все менее престижно. В данной статье рассматриваются причины прекариатизации учителей. Формирование прекариата в сфере образования связано с претворением в жизнь идей нового менеджмента в общественном секторе (NPM). Менеджерализм в образовании рассматривает деятельность учителя как актора, предоставляющего образовательные услуги, качество которых можно и нужно измерять с помощью целевых показателей развития. Обратной стороной акцента на показателях эффективности деятельности образовательной организации является разрушение социальных ценностей и институтов, традиционно присущих просветительской и воспитательной деятельности. Используя эмпирические данные (материалы анкетирования, а также глубинных интервью учителей Москвы и Ростова-на-Дону), в статье рассматриваются факторы прекариатизации. Российские учителя сталкиваются: с размыванием гарантий стабильной занятости; падением престижа профессии; ростом нагрузки без адекватного роста оплаты труда; увеличением бюрократизации и регламентации своей профессиональной деятельности. Учитель все больше тратит времени на работу, далекую от педагогической, тем самым не развивая и даже ухудшая свои педагогические компетенции. При выборе профессии учителя часто руководствуются нематериальными мотивами, поэтому они отмечают доминирующее влияние на их мотивацию ценностных факторов. Однако процессы прекариатизации в учительской среде в перспективе могут приводить к снижению профессионализма, качества преподавания и к дальнейшему размыванию профессиональной идентичности. При планировании и реализации реформ в сфере школьного образования необходимо учитывать эволюционно сложившиеся институты, социальные ценности.

Ключевые слова: школьное образование; прекариат; институты; институциональные изменения; механизмы регулирования; новый менеджмент в общественном секторе (*New public management, NPM*); профессиональная идентичность

¹ Статья подготовлена при поддержке Российского научного фонда, проект № 16-18-10306 (The article is written with the assistance of Russian Science Foundation, Project № 16-18-10306).

EDUCATION REFORMS AND PRECARIATIZATION OF SCHOOL TEACHERS

Vyacheslav Volchik,

Doct. Sci. (Econ.), Professor,
Southern Federal University,
Rostov-on-Don, Russia,
e-mail: volchik@sfedu.ru;

Oxana Posukhova,

Cand. Sci. (Sociology), Associate Professor,
Southern Federal University,
Rostov-on-Don, Russia,
e-mail: belloks@yandex.ru

The school reform is associated with the new professional standards for teachers. Being a teacher in Russia is becoming a less-respected profession. This paper discusses the reasons for the growing precariatization of teachers. Emergence of precariat in school education is associated with the implementation of the ideas of New Public Management (NPM). Proponents of the new managerialism in education tend to perceive the teacher as an actor providing educational services; the quality of these services can be and should be measured by indicators and targets. The reverse side of this emphasis on performance indicators in education is the destruction of social values and institutions inherent in educational organizations and activities. Using empirical data (survey questionnaires as well as in-depth interviews with the school teachers from Moscow and Rostov-on-Don, Russia), the article discusses the factors of precarity. Russian teachers are facing with the following issues: erosion of guarantees of stable employment; fall of the prestige of the profession; increase in the workload without adequate growth in labor remuneration; increasing bureaucratization and regulation of their professional activities. The teachers spend more time at work, far from the pedagogical practice, thereby not developing and even worsening her or his pedagogical competence. When choosing a profession, teachers are often guided by non-material motives, therefore they note the dominant influence on their motivation for value factors. However, the processes of precarization in the teacher's environment in the future can lead to a decrease in professionalism, the quality of teaching and further dilution of professional identity. When planning and implementing reforms in the sphere of school education, it is necessary to take into account evolutionary institutions and social values.

Keywords: school education; precarity; institutions; institutional change; regulatory mechanisms; New Public Management (NPM); professional identity

JEL classification: B52, A13, Z13, I28, P35

1. Постановка проблемы

Каждый человек в своей жизни сталкивался с учителем. От авторитета и профессионализма учителя зависит, как будет формироваться мировоззрение и восприимчивость к освоению знаний у подрастающего поколения. В современной экономике, которую все чаще называют экономикой, основанной на знаниях (knowledge based

есопоту), от состояния сферы образования зависит долгосрочная траектория социально-экономического развития. Поразительно, что за очень короткое по историческим меркам время широкое распространение всеобщего среднего и высшего образования радикально изменило современный мир. Практически за сто лет продолжительность образования в России увеличилась с 1,2 года в 1900 г. до 9,6 года в 2010 г. (Zanden, Baten, d'Ercole & Rijpma, 2014, p. 95–96).

Профессия школьного учителя давно стала массовой. В России учителя составляют 1,46% от занятого населения в 2016 г.² Численность российских учителей превышает миллион человек. Широкая распространенность профессии учителя, а также ее высокая социальная значимость определяют интерес к проблеме профессиональной идентичности учителей.

Изменения в экономике образования, а также в социальном статусе отражаются на восприятии своей идентичности учителями. Более того, эволюционно, но неуклонно изменяется отношение в обществе к профессии учителя. В официальной риторике все больше учительство ассоциируется не с образовательной и воспитательной миссией, а предоставлением образовательных услуг. Иными словами, происходит дрейф профессии от просвещения к менеджменту или ведению собственного бизнеса, где основными критериями успешности становятся дискреционные количественные «показатели эффективности» (Janda, Rausser & Strielkowski, 2013), чему в определенной мере способствует отражение предпринимательской деятельности в средствах массовой информации (Čábelková, Strielkowski & Mirvald, 2015).

Стремление к измерению эффективности труда учителей и образовательных организаций связано с внедрением институциональных инноваций. Среди ключевых институциональных инноваций можно выделить: различные рейтинги, эффективные контракты, результаты ЕГЭ, победы в олимпиадах. Например, в Ростовской области для оценки эффективности муниципальных образовательных учреждений используется 29 показателей. Однако стремление достигнуть высоких показателей эффективности не обязательно создает долгосрочную мотивацию у учителей для добросовестной работы.

В дискурсах руководителей образования все больше уделяется внимания эффективности, сокращению затрат, оптимизации и т.д. Повсеместное распространение эффективных контрактов в школах можно рассматривать как результат проводимой политики на объективизацию результатов педагогической деятельности. Эффективные контракты являются продолжением тенденции, начало которой дала новая система оплаты труда, принятая в 2008 г., что позволило руководителям образовательных учреждений перераспределять стимулирующие и компенсационные выплаты. Такое перераспределение стало одним из факторов нестабильности и уязвимости учителей, не аффилированных с руководством учреждения. Растущее неравенство в оплате труда рядовых учителей и руководителей также детерминируется существующими экономическими механизмами, ориентированными на поощрение по результатам. Косвенно вышеприведенный тезис подтверждает исследование отношения учителей к реформам: «Директора относятся к реформе заметно лучше, чем учителя. Среди них также значительно меньше тех, кто еще не определился в своем отношении к ней. Еще более оптимистичны в своих оценках реформы руководители местных органов управления образованием» (Гаспаришвили и Кружалин, 2013).

Уязвимость делает учительскую профессию все меньше привлекательной – учителя постепенно становятся прекариатом. У данной проблемы есть фундаментальные экономические и социальные основания, понимание которых возможно при детальном анализе институциональных изменений, а также мнений и дискурсов самих учителей, что является предметом данной статьи.

² Рассчитано по данным Федеральной службы государственной статистики РФ (<http://www.gks.ru>) (дата обращения: 21.02.2017).

2. Эмпирическая база

В рамках исследования были проведены анкетирование и глубинные интервью³, которые составили ядро эмпирических данных. По стандартизированной анкете было опрошено 948 учителей государственных общеобразовательных школ Москвы, 618 учителей школ Ростова-на-Дону, 468 педагогов средних по численности городов Ростовской области – Волгодонска (168 респондентов), Таганрога (150 чел.) и Шахты (150 опрошенных).

Выборка социологического опроса – квотно-пропорциональная, статистическая погрешность исследования не превышает 4–5%.

В Москве в исследовании приняло участие 89,2% учителей женского пола, 93,1% опрошенных имеют высшее образование. Преподают в школе гуманитарные дисциплины 41,6% педагогов, естественнонаучные предметы – 40,1%, другие предметы – 18,3%.

В Ростове-на-Дону было опрошено 94,2% учителей женского пола, 94,5% респондентов с высшим образованием. Преподают в школе гуманитарные дисциплины 49,8% учителей, естественнонаучные предметы – 30,9%, другие предметы – 19,3%. Другие параметры выборки исследования представлены в табл. 1.

В группе средних по численности городов Ростовской области (Волгодонск, Шахты и Таганрог) приняло участие в опросе 95,3% учителей женского пола. 98,3% педагогов являются русскими по национальности. 47,2% учителей преподают гуманитарные дисциплины, 30,0% – естественнонаучные, 22,7% – предметы другой направленности. Высшее образование имеют 93,6% опрошенных учителей из средних городов. Другие параметры выборки опроса представлены в табл. 1.

Таблица 1. Выборка социологического опроса учителей Ростовской области. Распределение групп опрошенных по возрасту и стажу работы (в %)

группы	Возраст			группы	Стаж работы		
	Крупный город (Ростов н/Д)	Средние города (Волгодонск, Шахты, Таганрог)	Москва		Крупный город (Ростов н/Д)	Средние города (Волгодонск, Шахты, Таганрог)	Москва
до 30 лет	21,6	17,6	19,3	до 5 лет	17,8	14,6	15,8
31–40	22,5	29,5	23,6	6–10 лет	11,2	9,4	12,8
41–50	35,6	31,2	34,7	11–20	25,0	33,4	30,4
51–60	16,4	16,3	19,6	21–30	32,9	28,4	31,0
старше 60 лет	3,9	5,4	2,8	более 30 лет	13,1	14,2	10,0
Итого	100,0	100,0	100,0	Итого	100,0	100,0	100,0

3. Менеджериализм и размывание профессиональной идентичности учителей

Почему в современных условиях размывается профессиональная идентичность учителей и какие основные признаки этого процесса? Ответы на эти вопросы, по нашему мнению, лежат в плоскости современных процессов экономизации и менеджериализма в образовании, что приводит к негативной профессиональной идентичности учителей.

В современных социальных науках наблюдается недостаток коммуникации как между самими науками, так и между различными школами в рамках одной науки (Вольчик, 2015). Понятие идентичности является одним из центральных в современной социологии, однако в экономической теории феномен идентичности начал исследоваться совсем недавно (Akerlof & Kranton, 2000). Парадоксально, но еще в начале XX в. в работах старых

³ На момент написания статьи было проведено и транскрибировано 14 интервью: 7 в Москве и 7 в Ростове-на-Дону.

институционалистов данная проблематика рассматривалась, правда, без использования понятия идентичности, в контексте институтов, определяющих основные характеристики поведения (Веблен, 1984). В рамках мейнстрима экономической науки идентичность рассматривается как важный фактор, влияющий на поведение акторов, например, учителей и учащихся школ, в рамках экономики образования (Akerlof & Kranton, 2002).

В России реформирование сферы образования представляет собой перманентный процесс (Белокрылова, Германова, Вольчик и Михалкина, 2004), но с началом рыночных реформ в 90-е гг. XX в. институциональные изменения проводились под значительным влиянием менеджериализма, основанного на неолиберальной риторике.

Экономизация и менеджериализм⁴ в образовании приводят к внедрению практик, которые заимствованы из бизнеса (Redden & Low, 2012), что выражается в акцентировании внимания к количественным показателям деятельности образовательных учреждений, различным рейтингам и результатам унифицированных систем тестирования (ОГЭ, ЕГЭ). Практика нового государственного управления или нового менеджмента в общественном секторе (New public management, NPM)⁵ обычно связывается с неолиберальными рыночными реформами в развитых странах, берущими свое начало в 80-х гг. XX в. (Lorenz, 2012; 2014). Идеология NPM сформировалась на волне внедрения рыночных методов управления в сферу общественного сектора (Тамбовцев и Рождественская, 2016), которая стала доминировать на фоне либеральных реформ в развитых странах.

Сам термин NPM (New public management) был впервые использован в работе Кристофера Худа (Hood, 1991). В дальнейшем концепция NPM развивалась самим К. Худом, а также многочисленными его последователями. Исходя из рыночной идеологии NPM декларировал простые принципы: использование стиля управления, характерного для частного сектора; ориентированность на показатели эффективности деятельности организации; большая дисциплина в расходовании ресурсов и их экономия (O'Flynn, 2007). Однако широкое распространение методов NPM в общественном секторе, и в частности, в образовании связано с процессами глобализации, а также с тем, что идеи менеджериализма проникли в дискурс не только консервативных политиков, но и представителей социалистов и социал-демократов (Verger & Curran, 2014).

Внедрение NPM осуществлялось и осуществляется под знаменами эффективности и де бюрократизации. Однако практика применения NPM дает пищу для размышлений: «Несмотря на то что организационные изменения, проводимые в рамках реформ NPM, были направлены на повышение эффективности решения задач отдельными, квазиавтономными государственными структурами, это привело к парадоксальному разрастанию государственного аппарата и снизило эффективность решения “злых проблем”, которые выходят за рамки определенных организационных границ и административных уровней» (Борисов и Бочарова, 2013, с. 38).

Использование идей и методов NPM даже в тех сферах, где государственное финансирование является доминирующим, а частных организаций меньшинство, осуществляется под благовидными предложениями стимулирования конкуренции, создания действенных стимулов для повышения производительности труда и, следовательно, повышения эффективности. Однако подходы, основанные на экономизме и менеджериализме вступают в конфликт с социальными ценностями в сфере образования, а также создают сложные этические ситуации и конфликты (Dempster, Freakley & Parry, 2001).

Широкое использование инструментов NPM в странах ЕС также сопряжено с политической внедрения открытого метода координации (Open Method of Coordination, OMC), что в частности привело к более гибкому характеру проводимой политики в общественном

⁴ Термин «менеджериализм» используется для характеристики новых управленческих подходов к предоставлению государственных услуг в ходе реформы гражданской службы в 80-х гг. XX в. в Великобритании. (Taylor, 2007, p. 558).

⁵ В российской научной литературе чаще используется перевод «новое государственное управление». Мы считаем такой перевод не совсем удачным. Чтобы не умножать неточности в переводе, в дальнейшем в статье мы будем использовать аббревиатуру NPM.

секторе, оборотной стороной которой стала нестабильность в формировании целей, методов и нормативных актов, сопровождающих ее реализацию (Lange & Alexiadou, 2007).

Использование преимущественно количественных показателей для определения результативности и эффективности деятельности педагогов может приводить к формированию устойчивых стимулов работы на результат. Следствием доминирования поведенческих паттернов, ориентированных на результат в образовании, стало размывание социальных ценностей, на базе которых сформировалось и довольно долго успешно функционировала сфера образования. В Соединенных Штатах такая политика в школьном образовании, основанная на решающем значении тестирования и связывающая заработок работников системы образования с его результатами, привела к широкому распространению оппортунистического поведения в среде учителей и школьного менеджмента (Чжао, 2017, с. 26).

Экономический подход к образованию убивает в первую очередь образование и экономику, а в среднесрочной перспективе разрушает социальную среду и ценности, которые составляют фундамент общества, основанного на знаниях. Развитие системы образования связано с двумя ключевыми основаниями: первое – это ресурсы, как материальные, так и нематериальные, второе – специфические ценности и институты. Причем важно понимать, что оба названных фундаментальных фактора должны рассматриваться только вместе, как система. Например, концентрация на финансировании образования или материальном обеспечении образования без учета существующих специфических для образования институтов и ценностей скорее всего не даст значимого эффекта. Как и наоборот, апелляция к ценностям без достаточной материальной базы и финансирования бессмысленна.

Ценности западного (европейского) образования, такие как креативность, предприимчивость и подлинная самобытность талантливых людей в конечном итоге стали фундаментом модернизации и экономического развития современного общества (Чжао, 2017, с. 61). Социальные ценности также важны потому, что они создают долгосрочные ориентиры. Профессии, которые предполагают значительные и специфические инвестиции в человеческий капитал (учителя относятся к этим профессиям) требуют таких долгосрочных ориентиров.

Игнорирование моральных проблем и специфических социальных ценностей в образовании приводит к избыточному контролю, жесткой регламентации деятельности или даже депрофессионализации учителей (Taylor, 2007). Институты и социальные ценности позволяют воспроизводиться во времени поведенческим паттернам (Вольчик, 2016), в том числе и характерным для профессии учителя. Замена ценностей и институтов сферы образования на рыночные ценности создает условия, в которых учителя теряют свою профессиональную идентичность.

4. Прекариатизация учительской профессии

Учителя становятся прекариатом, потому что они теряют (изменяют) свою профессиональную и социальную идентичность, становясь более экономически уязвимыми и все менее почитаемыми в обществе как социальная группа. Все больше дрейфуя вниз от среднего класса, учителя сталкиваются с последствиями эволюции глобального капитализма (Alonso, Ferreira & Alonso, 2016).

У современного прекариата нет четких границ и охватывает он неоднородную по социальному составу часть населения (Гасюкова и Карачаровский, 2016, с. 60). Однако сам процесс прекариатизации общества является очень важным индикатором качества институциональных изменений. Возникающие новые институты и механизмы регулирования часто бывают некомплементарны существующим социальным и профессиональным ценностям (Вольчик и Бережной, 2009), что ведет к нестабильности и уязвимости все новых и новых социальных групп.

В условиях реформирования института школьного образования и прохождения череды экономических кризисов российские учителя попадают в зону прекариатиза-

ции. Это проявляется в ухудшении ситуации с соблюдением социально-трудовых прав работников, когда не исполняются социальные обязательства, растет трудовая нагрузка, не сопровождающаяся повышением оплаты труда (Hertmann, Bobkov & Csoba, 2014). По данным международных исследований, российские учителя работают больше, чем в среднем по странам ОЭСР. Их рабочая неделя превышает 46 часов, что на 8 часов продолжительнее рабочей недели в среднем. На преподавание отводится почти 23,5 часа в России, что превышает среднюю нагрузку в ОЭСР (20 часов). А также ощущимо больше времени российские учителя затрачивают на общую административную работу (более 4 часов при среднем по ОЭСР – 3 часа)⁶.

По официальным данным, в 2015/2016 учебном году в России насчитывалось больше одного миллиона учителей общеобразовательных школ. С 2000 г. по настоящее время численность педагогов сократилась практически на 700 тыс. чел. (с 1135 тыс. чел. – в 1981 г. до 1054 тыс. чел. – в 2016 г.)⁷. Но все равно школьные учителя остаются одной из самых многочисленных профессиональных общностей современной России.

Педагогический корпус современных школ представлен преимущественно женщинами. Образовательный уровень педагогов уже долгое время остается высоким – около 89% учителей имеют высшее образование⁸. Упущения в общественном положении учителей привели к нарушению преемственности в профессии, когда в 2011 г. доля молодых учителей в возрасте до 30 лет была ниже доли пенсионеров – 13% против 18%⁹. В 2016 г. доля учителей до 35 лет составляла 22,2%. С другой стороны, остается высоким удельный вес педагогов пенсионного возраста – 20% (табл. 2).

В столице и области чуть выше удельный вес молодых педагогов (на 3–4%). Но также в Москве больше численность учителей пенсионного возраста (на 3–4%). Причем доля педагогов, проработавших в столичных школах свыше 20 лет, в 4 раза больше, чем учителей со стажем от 5 до 10 лет¹⁰. В Ростовской области и Ростове-на-Дону также достаточно высокие показатели количества пенсионеров в школе, превышающие средние показатели по стране (табл. 2).

Таблица 2. Численность педагогических работников образования в 2016 г.¹¹

Показатель	Численность, всего	Доля работников возрастом до 34 лет включительно, %	Доля работников пенсионного возраста, %
Российская Федерация			
Педагогич. работники	1 295 022	23,2	21,5
Из них учителя	1 059 389	22,2	22,0
Московская область			
Педагогич. работники	48 996	23,4	21,0
Из них учителя	43 141	23,1	23,3

⁶ Анализ результатов основного исследования учительского корпуса в Российской Федерации (TALIS-2013). Отчет о выполненных работах (оказанных услугах) по государственному контракту от 30 ноября 2015 г. № Ф-25-кв-2015. ГУ ВШЭ. М., 2015, с. 23 (<http://www.fioco.ru/FCPRO>).

⁷ По данным Федеральной службы государственной статистики РФ (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/obraz/o-obr2.htm) (дата обращения: 21.02.2017).

⁸ Открытые данные Министерства образования и науки РФ (<http://opendata.mon.gov.ru/opendata/>) (дата обращения: 22.02.2017).

⁹ Государственная программа РФ «Развитие образования» на 2013–2020 гг. Распоряжение Правительства РФ от 22 ноября 2012 г. № 2148-р.

¹⁰ Государственная программа города Москвы «Развитие образования города Москвы (“Столичное образование”))» (в редакции постановления Правительства Москвы от 28 марта 2017 г. № 134-ПП) (Электронный документ). Официальный сайт Департамента образования г. Москвы (<http://dogm.mos.ru/guidelines/documents/5668751/>) (дата обращения: 03.06.2017).

¹¹ Составлено по: Форма федерального статистического наблюдения № 83-РИК; Форма федерального статистического наблюдения № ОО-1 (Официальный сайт Минобрнауки РФ, раздел «Статистическая информация»).

Окончание табл. 2

Показатель	Численность, всего	Доля работников возрастом до 34 лет включительно, %	Доля работников пенсионного возраста, %
г. Москва			
Педагогич. работники	110 246	23,6	27,2
Из них учителя	56 438	23,1	27,0
Ростовская область			
Педагогич. работники	31 575	20,2	23,8
Из них учителя	28 025	19,1	24,3
г. Ростов-на-Дону			
Педагогич. работники	5 415	22,6	29,9
Из них учителя	4 776	20,6	26,3

Прекариат может принимать различные формы. Самым главным признаком прекариата является нестабильность социального статуса и экономического положения. Прекариатизации учительского труда способствует важная тенденция развития современной экономики – увеличивающаяся гибкость рынка труда (Вольчик и Посухова, 2016), которая, в свою очередь, является следствием менеджериализма в сфере образования. Реформы в сфере образования приводят к тому, что учитель теряет надежные гарантии занятости. В дискурсах информантов присутствует обеспокоенность за перспективы стабильной занятости: «Если я не соответствую занимаемой должности, тогда конечно терпеть не будут. Трудовой договор заключается на год и каждый год в конце августа его перезаключают» (учитель, 45 лет, Ростов-на-Дону).

У современного прекариата очень много личин. Наряду с нестабильностью важнейшим признаком прекариата является социальная и экономическая уязвимость. Вместе с уязвимостью профессии учителя падает ее престиж. Все меньше молодые и хорошо образованные учителя связывают свою долгосрочную карьеру со школой, и такая тенденция становится устойчивой: «На сегодняшний день в школах закрепляется в среднем не более 55% молодых специалистов. В обществе все чаще стали говорить о проблеме нехватки молодых преподавателей» (Игонина, 2008, с. 66). Информанты выделяют причины, демотивирующие молодежь: «Молодое учительство, которое приходит в школу, впадает в стресс от обрушивающегося на них потока информации, документации и деятельности. К сожалению, если это не прекратится, то поток молодого поколения, который сейчас идет, начнет иссякать. Какое-то время было, что молодые вообще не шли в школы. Сейчас поток идет. Если посмотреть по нашим педагогическим кадрам, сейчас много молодежи. Но мы очень боимся перегнуть палку в требовании с них работы, чтобы не отбить охоту работать, чтобы человек не развернулся и ушел. Мы-то уже ладно, мы отравлены образованием, куда нам деваться. За молодых переживаем» (учитель, 52 года, Ростов-на-Дону).

Падение престижа профессии отмечается прежде всего в самой учительской среде. Как следует из опроса (табл. 3), в настоящее время большинство населения не считает профессию престижной. Заслуживает внимания, что в провинции (в данном случае Ростове-на-Дону) оценки престижности профессии ниже, чем в столице и даже в целом по стране.

Выпускники школ, поступая в университет и выбирая профессию, ориентируются среди прочего на долгосрочные перспективы своей профессиональной деятельности. Здесь очень важным фактором является престиж профессии в обществе. К сожалению,

престиж профессии учителя давно не соответствует той важнейшей социальной роли, которая ей присуща. Очень важным представляется и тот факт, что лишь незначительная часть опрошенных учителей верит, что в ближайшее время престиж профессии повысится (табл. 4).

Таблица 3. Как Вы считаете, в наше время профессия учителя является престижной или нет? (закрытый вопрос, один ответ, %)

Вариант ответа	Опрос учителей, 2017 г.		Опрос населения РФ ¹² , 2016 г.
	г. Москва	г. Ростов н/Д	
Да, это вполне престижная профессия	25,3	13,2	21
Это обычная профессия, не слишком престижная, но и непрестижной ее не назовешь	46,4	43,2	37
Эта профессия сегодня однозначно непрестижна	21,9	39,6	37
Затрудняюсь ответить	6,4	4,0	5

Таблица 4. С Вашей точки зрения, изменился за прошедшие 5 лет престиж профессии учителя в российском обществе? И изменится ли престиж профессии в ближайшие 5 лет? (закрытые вопросы, один ответ по столбцу, %)

Вариант ответа	За прошедшие 5 лет		В ближайшие 5 лет	
	г. Москва	г. Ростов н/Д	г. Москва	г. Ростов н/Д
повысился / повысится	34,3	7,6	29,1	16,2
не изменился / не изменится	36,1	26,1	30,8	38,9
понижился / понизится	25,2	60,7	20,7	19,5
затрудняюсь ответить	4,3	5,6	19,4	25,4

Учителя отмечают, что трудности, связанные с их профессией, постоянно растут, а дальнейшие карьерные перспективы отсутствуют: «Постоянно возникает необходимость все время осваивать новые стандарты и программы образования (сейчас эта сфера активно реформируется, инновации вводятся каждый год, и порою они очень радикальны); неизбежная дополнительная работа на дому – составление планов, подготовка к урокам, проверка тетрадей; обязательные курсы повышения квалификации, периодическая аттестация на протяжении всей жизни; отсутствие очевидных перспектив карьерного роста (выше учителя – только директор, а он один на всю школу)» (учитель, 31 год, Ростов-на-Дону).

В развитых странах, где профессия учителя как в материальном, так и социальном плане относится к вполне успешным, при выборе профессии можно опираться на долгосрочные ожидания, что благоприятно сказывается на отборе квалифицированных и ориентированных на педагогическую деятельность кадров. Например, в исследовании о роли учителя в ФРГ отмечается: «В отличие от своих российских коллег, которым еще в XX в. обещали “поднять народного учителя на такую высоту, на которой он не мог бы стоять ни в одном другом государстве”, немецкие педагоги имеют все это в реальности: более комфортные социально-экономические условия и морально-психологический климат. Традиционный престиж учителя в обществе, высокий социально-педагогический статус, соответствующая государственная поддержка формируют как

¹² Дано по: Профессия «учитель»: вчера и сегодня // *Пресс-выпуск ВЦИОМ*, 2016, № 3185 (<https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115829>) (дата обращения: 21.02.2017).

общественное мнение граждан, так и их взгляды на роль и место педагога в обществе» (Писарева, 2008, с. 95–96).

Опрошенные в ходе нашего исследования информанты отмечают невысокий престиж учительской профессии в России: «Престижа нет, потому что нет уважения в стране, абсолютно, к профессии. Я не говорю о деньгах, о зарплате. Я говорю именно о том, как показывают образ учителя. Ну, конечно, это сейчас, это информационные каналы. Это телевидение, статьи газетные какие-то, публикации, может быть, даже книги, литература» (учитель, 42 года, Ростов-на-Дону). Низкий социальный статус учителя создает проблемы во взаимоотношениях с учениками и родителями: «В советском обществе учитель был авторитет. Даже когда я училась. Учителей слушали родители. Сейчас дети приходят в школу, и учитель в общем и учитель, у него нет авторитета. А родители считают, что мы обязаны. И они могут быть некомпетентны, а требовать, не понимая сути. И понятно, они деньги платят. Они не прислушиваются к учителям абсолютно... Сейчас такое поколение 90-х, которые безбашенные, поэтому даже не могу сказать. Поколение, которое попало во времени без ценностей. Для престижа надо зарплату поменять, в классах чтобы не по 40 человек было. Сейчас 38 человек, но и соответственно образование будет на 38. ну и школы наши тоже, дети учатся в несколько смен» (учитель, 45 лет, Ростов-на-Дону).

Фундаментальным актором неустойчивости и неопределенности в профессии учителя остается материальная незащищенность. В сравнительной перспективе учитель относится к категории низкооплачиваемых бюджетников (рис. 1).

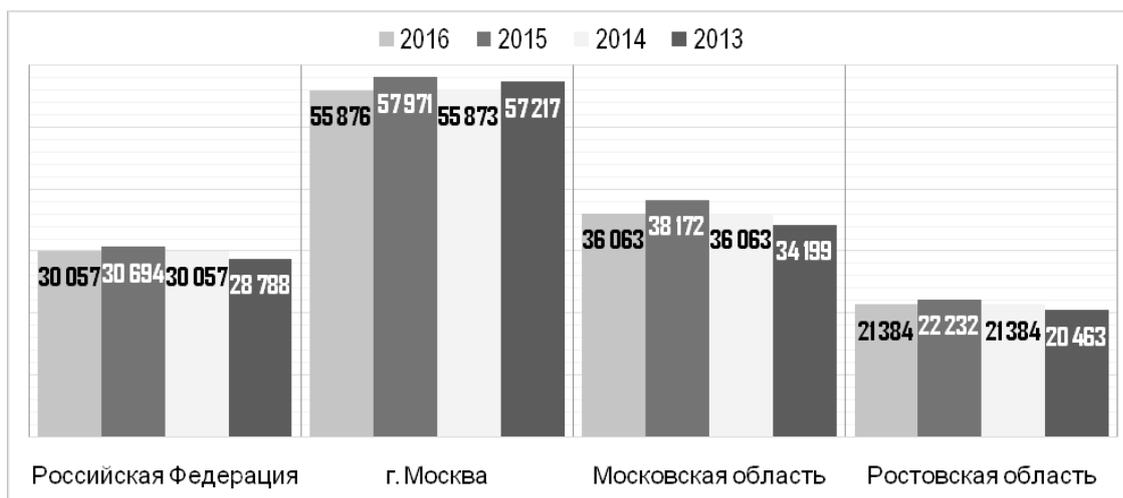


Рис. 1. Средний уровень заработной платы школьных учителей в 2013–2016 гг. (данные Росстата, руб.)¹³

Однако длительная самоидентификация учителей с низким материальным достатком привела к тому, что, судя по проведенным опросам, учителя в целом удовлетворены своим материальным положением, хотя и прослеживается тенденция повышения неудовлетворенности в последние 2–3 года (табл. 5). Так как профессия учителя является преимущественно женской, в дискурсах информантов существует точка зрения о неосновной роли заработной платы учителя в семейном достатке. При выборе профессии учителя часто руководствуются нематериальными мотивами: «Профессия, к сожалению, не приносит прибыли, денег никаких. То есть, это расценивается как мое хобби или мое увлечение. Понятно, что денег в семью я не приношу, но, тем не менее, отдаю очень много энергии работе в профессии... У меня материальное по-

¹³ Составлено по данным Федеральной службы государственной статистики РФ (<http://www.gks.ru>) (дата обращения: 21.02.2017).

ложение определяется зарплатой мужа. Моя заработанная плата это небольшое имеет значение в нашей семье» (учитель, 42 года, Ростов-на-Дону).

**Таблица 5. Постарайтесь оценить свое материальное положение.
Опрос учителей 2017 г. (закрытые вопросы, один ответ, %)**

Показатель	Хорошее	Скорее хорошее, чем плохое	Скорее плохое, чем хорошее	Плохое
г. Москва				
2–3 года тому назад	39	44	14	3
в текущем году	23	52	24	2
через 2–3 года	30	47	17	6
г. Ростов н/Д				
2–3 года тому назад	18	53	22	7
в текущем году	11	46	34	9
через 2–3 года	19	42	30	10

Одним из признаков прекариатизации в профессии учителя можно считать увеличение нагрузки. Рост нагрузки отмечается как в столице, так и в провинции, но в последней тенденция более ярко выражена (табл. 6). Увеличение нагрузки сопровождается бюрократизацией, которая приводит к размыванию профессиональной идентичности. Учитель должен все больше тратить времени на деятельность, далекую от педагогической: *«И здесь мы можем говорить о том, что, по большому счету, для многих это вынужденный выбор, потому что не так много мест, где можно приложить свои знания. И часто как бы получается, что за неимением лучшего люди идут в школу. А когда ты выбираешь меньшее из зол, никогда хорошего позитивного результата не бывает. Ну и еще один, конечно, существенный минус, это то, что происходит в целом как бы и в системе управления, и в системе образования – это бюрократическая заорганизованность всего процесса, увеличение объема документов оборота, и самое главное, что это не имеет какого-то осязаемого результата»* (учитель, 40 лет, Ростов-на-Дону).

**Таблица 6. Как изменилась Ваша трудовая нагрузка за последние 1–2 года?
Опрос учителей, 2017 г. (закрытые вопросы, %)**

Трудовая нагрузка	г. Москва			г. Ростов н/Д		
	Уменьшилась	Не изменилась	Увеличилась	Уменьшилась	Не изменилась	Увеличилась
Работа по подготовке и проведению уроков (освоение ФГОС, новые формы и методы обучения)	13	40	46	3	27	70
Административная нагрузка, отчетность	8	56	36	3	21	76
Индивидуальная работа с обучающимися	4	58	38	3	31	66
Нагрузка по внеурочной работе (воспитательные, творческие, спортивные и др. мероприятия)	6	54	40	6	30	64

Рост нагрузки часто происходит без увеличения заработной платы, а с учетом инфляции может сопровождаться даже снижением реальных доходов, что воспринимается учителями как один из самых высоких профессиональных рисков (табл. 7). Рост нагрузки и бюрократизация – это следствие подходов, в основе которых лежит идеология NPM. Согласно этой идеологии, учитель должен совмещать компетенции, которые изначально относились к административным или техническим. Вменение новых обязанностей учителю происходит постепенно и воспринимается ими как перманентный процесс. Поэтому учителя воспринимают увеличение нагрузки как что-то само собой разумеющееся: *«Нагрузка увеличивается всегда. Например, рабочий день у нас до трех часов. Если есть возможность находиться на рабочем месте, заканчивать какие-то дела или готовиться к следующему дню, то можно и до пяти, и до шести, и до семи часов, и домой еще с собой взять позаниматься. Никто этого не требует, но это нужно делать. Не укладываешься ты в рабочее время, значит делай в свободное. Официально нагрузку никто не увеличивает, это происходит само собой»* (учитель, 34 года, Москва).

Таблица 7. Насколько сильно Вас беспокоят в настоящее время следующие профессиональные риски? Опрос учителей 2017 г. (закрытые вопросы, один ответ, %)

Профессиональные риски	г. Москва				г. Ростов н/Д			
	Совсем не беспокоит	Скорее не беспокоит	Скорее беспокоит	Очень беспокоит	Совсем не беспокоит	Скорее не беспокоит	Скорее беспокоит	Очень беспокоит
Сокращение или задержка зарплаты	24	18	36	22	24	27	29	19
Вынужденный переход на неполный рабочий день, неполную рабочую неделю	15	30	31	24	32	27	26	15
Рост трудовой нагрузки без увеличения зарплаты	9	20	36	35	4	13	34	50
Потеря работы	6	15	25	53	15	23	25	37

Но все же при всех негативных факторах, влияющих на прекариатизацию профессии учителя, необходимо отметить, что большое количество учителей среди основных мотивов своей профессиональной деятельности отмечают «любовь к детям, желание работать с детьми» (табл. 8). Социальные ценности в системе образования все еще остаются значимыми и оказывают большое влияние на выбор профессии. Также большую роль играет личный пример учителей и семейная преемственность: *«Почему я стала учителем? Отвечая самой себе на этот вопрос, вспоминаю свои школьные годы. Наверное, каждый из нас, выбирая свой дальнейший путь, свою профессию, ориентируется на тех людей, которые рядом, которые влияли на наше восприятие жизни и чей опыт и умения вызывали в нас «хорошую» зависть. Так что ответ прост: меня окружали прекрасные педагоги, профессионалы, на которых мне хотелось быть похожей. Почему я выбрала профессию учителя? Примером стала моя первая учительница... Я учитель в четвертом поколении, моя бабушка учитель русского языка и литературы, 40 лет проработала в школе»* (учитель, 31 год, Ростов-на-Дону).

**Таблица 8. Почему Вы выбрали профессию учителя?
Что в Вашей работе кажется Вам наиболее существенным сейчас?
(многовариантные вопросы, %)**

Критерий	Мотивы выбора профессии		Важно в профессии сейчас	
	г. Москва	г. Ростов н/Д	г. Москва	г. Ростов н/Д
Любовь к детям, желание работать с детьми	74	86	56	78
Возможность передавать знания, любовь к своему предмету	65	73	53	78
Профессия соответствует моим способностям, умениям	64	75	49	69
Возможность обеспечить достойный уровень жизни	37	15	31	11
Профессия ценится в обществе	43	28	34	11
Возможность сделать карьеру	40	13	31	13
Продолжение профессиональной династии	35	21	31	12
Самостоятельность, свобода деятельности	31	32	28	27
Пребывание в достаточно культурной среде	38	55	34	48
Творческий характер профессии	43	73	34	59
Возможность принести больше пользы обществу	37	60	36	50
Получение социальных льгот	30	26	38	33
Возможность избежать безработицы	29	20	46	30
Возможность приобрести уважение, признание в обществе	13	36	22	26
Не было особого выбора	13	10	6	-
Всего	590	622	528	543

Многие информанты отмечают творческий характер учительства, и это действительно очень хороший и сильный мотив. И если он будет сохраняться, профессия будет сохранять определенную привлекательность. Важно не столько способствовать сохранению творческой компоненты в труде учителя, сколько не нагружать учителя несвойственными ему функциями: *«Даже если бы я не работала бы в образовании, то работала бы в сфере, связанной с работой с людьми. Вряд ли бы это была торговля. Скорее именно взаимодействие с людьми в творческих делах... Я удовлетворена своей профессией, когда мне не мешают. Я так говорю: "Не надо нам мешать". И тогда мы все будем счастливы, мы все будем успевать, а школа процветать. Это самое главное»* (учитель, 52 года, Ростов-на-Дону).

5. Несколько замечаний в заключение

Профессия учителя находится в опасности. Опасность исходит прежде всего со стороны сил, представляющих различные течения менеджериализма. Экономия средств на государственном и муниципальном уровне вещь нужная и даже неизбежная. Но

специфика функционирования различных сфер общественного сектора требует учета особенностей, тех ценностей и институтов, которые сложились эволюционно. Также очень важно учитывать специфику производимых благ. Результаты функционирования системы образования, к сожалению, проявляются не столь быстро, как очередные показатели успеваемости по ЕГЭ.

Сфера среднего образования очень мало связана с рыночными механизмами. Бюрократические механизмы координации для этой сферы также подходят мало. Возможно, беда российского школьного образования состоит в том, что старые институты, которые формировались в условиях социалистической плановой системы, были очень быстро заменены на бюрократические механизмы НРМ. Акцент на результатах «предоставления образовательных услуг» с неотвратимой неизбежностью вылился в бесконечную, как тяга к знаниям, «битву за показатель». Результат начинает подчинять себе не только процесс, но и основной смысл образования. Образование становится обычной государственной (муниципальной услугой), тем более такой услугой, на которой можно постоянно экономить. Однако образование – это длительный и очень сложный процесс передачи знаний, воспитания, и главное, формирование креативности и гражданственности у подрастающих поколений. От того, какими будут наши учителя и школы, зависят не только экономические успехи, но гораздо большее – перспективы развития культуры и национальных ценностей в контексте глобальных тенденций.

Чтобы учитель не становился прекариатом, в обществе должно формироваться понимание как экономических, так и социальных причин современных проблем школы, роли социальных наук в выявлении фундаментальных закономерностей, угроз и перспектив развития школьного образования. Поэтому одним из условий успешности реформ в сфере образования является понимание и принятие основными акторами внедряемых новых механизмов регулирования и новых институтов.

ЛИТЕРАТУРА

Белокрылова, О. С., Германова, О. Е., Вольчик, В. В., Михалкина, Е. В. 2004. Эволюция институциональной структуры системы образования как следствие зависимости от предшествующего пути развития // *Terra Economicus*, 2(4), с. 60–73 (<http://ecsocman.hse.ru/text/19051183/>).

Борисов, В., Бочарова, Е. 2013. Современные концепции государственного управления: этический аспект // *Вестник Московского Университета*, № 2, с. 32–43 (<https://elibrary.ru/item.asp?id=20178175>).

Веблен, Т. 1984. *Теория праздного класса*. М.: Прогресс.

Вольчик, В. 2015. Междисциплинарность в экономической науке: между империализмом и плюрализмом // *Terra Economicus* т. 13, № 4 (<http://cyberleninka.ru/article/n/mezhdistsiplinarost-v-ekonomicheskoy-nauke-mezhdu-imperializmom-i-plyuralizmom>).

Вольчик, В. В. 2016. Культура, поведенческие паттерны и индуктивное мышление // *Journal of Institutional Studies (Журнал Институциональных Исследований)*, 8(4), с. 28–39 (<http://ecsocman.hse.ru/text/50846195/>).

Вольчик, В. Бережной, И. 2009. Иерархия и комплементарность институтов в рамках хозяйственного порядка // *Terra Economicus*, т. 7, № 2 (<http://cyberleninka.ru/article/n/ierarhiya-i-komplementarnost-institutov-v-ramkah-hozyaystvennogo-poryadka>).

Вольчик, В., Посухова, О. 2016. Прекариат и профессиональная идентичность в контексте институциональных изменений // *Terra Economicus*, т. 14, № 2 (<https://cyberleninka.ru/article/n/prekariat-i-professionalnaya-identichnost-v-kontekste-institutsionalnyh-izmeneniy>).

Гаспаршвили, А., Кружалин, В. 2013. Московские учителя о реформировании современной школы // *Социологические исследования*, № 9, с. 57–63, (<https://elibrary.ru/item.asp?id=20203991>).

Гасюкова, Е., Карачаровский, В. 2016. Разный прекариат: об источниках и формах нестабильности социального статуса индивидов и групп // *Общественные науки и современность*, № 3, с. 48–63 (<http://ecsosman.hse.ru/ons/msg/50833852.html>).

Иголина, М. 2008. Почему молодые учителя отказываются работать в школе? // *Педагогика*, № 7, с. 66–71 (<https://elibrary.ru/item.asp?id=11571654>).

Писарева, Л. 2008. ФРГ: профессия учителя сегодня // *Педагогика*, № 10, с. 90–97 (<https://elibrary.ru/item.asp?id=11922602>).

Тамбовцев, В., Рождественская, И. 2016. Программно-целевое планирование: вчера, сегодня, завтра? // *Вопросы экономики*, № 6, с. 77–90.

Чжао, Ю. 2017. Кто боится большого злого дракона? Почему в Китае лучшая (и худшая) система образования в мире. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ.

Akerlof, G., and Kranton, R. 2000. Economics and identity // *The Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 715–753, DOI: <https://doi.org/10.1162/003355300554881>.

Akerlof, G., and Kranton, R. 2002. Identity and schooling: Some lessons for the economics of education // *Journal of Economic Literature*, vol. XL, 1167–1201 (<https://pdfs.semanticscholar.org/3fb6/057c7f05457ee78437fbef1f5af1eb8f8773.pdf>).

Alonso, A., Ferreira, S., and Alonso, D. 2016. Middle Class Evolving To Precariat: Labour Conditions for the 21st Century // *Social Work & Society*, vol. 14, no. 1 (<http://www.socwork.net/sws/article/view/464>).

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 (<http://www.transformations.knf.vu.lt/34/article/busi>).

Dempster, N., Freakley, M., and Parry, L. 2001. The ethical climate of public schooling under new public management // *International Journal of Leadership in Education*, vol. 4, issue 1, 1–12 (<http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13603120119436>).

Herrmann, P., Bobkov, V., and Csoba, J. 2014. *Labour Market and Precarity of Employment: Theoretical Reflections and Empirical Data from Hungary and Russia*. Bremen: Wiener Verlag fuer Sozialforschung, 264.

Hood, C. 1991. A public management for all seasons? // *Public Administration*, vol. 69, 3–19, DOI: 10.1111/j.1467-9299.1991.tb00779.x.

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, 177–217, DOI: <https://doi.org/10.2478/eec-2013-0009>.

Lange, B., and Alexiadou, N. 2007. New Forms of European Union Governance in the Education Sector? A Preliminary Analysis of the Open Method of Coordination // *European Educational Research Journal*, 6(4), 321–335 (<http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.2304/eeerj.2007.6.4.321>).

Lorenz, C. 2012. If You're So Smart, Why Are You under Surveillance? Universities, Neoliberalism, and New Public Management // *Critical Inquiry*, 38(3), 599–629 (<http://doi.org/10.1086/664553>).

Lorenz, C. 2014. Fixing the Facts The Rise of New Public Management, the Metrification of "Quality" and the Fall of the Academic Professions // *Moving the Social*, vol. 52, 5–26 (<http://doi.org/10.13154/mts.52.2014.5-26>).

O'Flynn, J. 2007. From new public management to public value: Paradigmatic change and managerial implications // *The Australian Journal of Public Administration*, vol. 66, no. 3, 353–366, DOI:10.1111/j.1467-8500.2007.00545.x.

Redden, G., and Low, R. 2012. My school, education, and cultures of rating and ranking // *Review of Education, Pedagogy, and Cultural Studies*, vol. 34, issue 1–2: A Scholarly Affair: Activating Cultural Studies (<http://dx.doi.org/10.1080/10714413.2012.643737>).

Taylor, I. 2007. Discretion and control in education: The teacher as street-level bureaucrat // *Educational Management Administration & Leadership*, vol. 35, issue 4 (<http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/1741143207081063>).

Verger, A., and Curran, M. 2014. New public management as a global education policy: its adoption and re-contextualization in a Southern European setting // *Critical Studies in Education*, vol. 55, issue 3 (<http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/17508487.2014.913531>).

Zanden, J. L., van, Baten, J., d'Ercole, M. M., Rijpma, A., Smith, C., and Timmer, M. 2014. *How was life? Global well-being since 1820*. OECD Publishing, DOI: 10.1787/9789264214262-en.

REFERENCES

Akerlof, G., and Kranton, R. 2000. Economics and identity. *The Quarterly Journal of Economics*, 115 (3), 715–753, DOI: <https://doi.org/10.1162/003355300554881>.

Akerlof, G., and Kranton, R. 2002. Identity and schooling: Some lessons for the economics of education. *Journal of Economic Literature*, vol. XL, 1167–1201 (<https://pdfs.semanticscholar.org/3fb6/057c7f05457ee78437fbef1f5af1eb8f8773.pdf>).

Alonso, A., Ferreira, S., and Alonso, D. 2016. Middle Class Evolving To Precariat: Labour Conditions for the 21st Century. *Social Work & Society*, vol. 14, no. 1 (<http://www.socwork.net/sws/article/view/464>).

Belokrylova, O. S., Germanova, O. E., Volchik, V. V., and Mikhalkina, E. V. 2004. Evolution of institutional structure of the education system as a consequence of path dependence. *Terra Economicus*, vol. 2, no. 4, 60–73 (<http://ecsocman.hse.ru/text/19051183/>). (In Russian.)

Borisov, V., and Bocharova, E. 2013. Modern concepts of public administration: ethical aspect. *The Moscow University Herald*, no. 2, 32–43 (<https://library.ru/item.asp?id=20178175>). (In Russian.)

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 (<http://www.transformations.knf.vu.lt/34/article/busi>).

Dempster, N., Freakley, M., and Parry, L. 2001. The ethical climate of public schooling under new public management. *International Journal of Leadership in Education*, vol. 4, issue 1, 1–12 (<http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13603120119436>).

Gasparishvili, A., and Kruzhalin, V. 2013. Moscow teachers on the reform in the modern school. *Sociological research*, no. 9, 57–63 (<https://elibrary.ru/item.asp?id=20203991>). (In Russian.)

Gasyukova, E., and Karacharovskiy, V. 2016. Different precarity: On the sources and forms of instability of the social status of individuals and groups. *Social Sciences and Modernity (Obshchestvennyye nauki I sovremennost)*, no. 3, 48–63 (<http://ecsocman.hse.ru/ons/msg/50833852.html>). (In Russian.)

Herrmann, P., Bobkov, V., and Csoba, J. 2014. *Labour Market and Precarity of Employment: Theoretical Reflections and Empirical Data from Hungary and Russia*. Bremen: Wiener Verlag fuer Sozialforschung, 264.

Hood, C. 1991. A public management for all seasons? *Public Administration*, vol. 69, 3–19, DOI: 10.1111/j.1467-9299.1991.tb00779.x.

Igonina, M. 2008. Why do young teachers avoid working at school? *Pedagogics*, no. 7, 66–71 (<https://library.ru/item.asp?id=11571654>). (In Russian.)

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, 177–217, DOI: <https://doi.org/10.2478/eec-2013-0009>.

Lange, B., and Alexiadou, N. 2007. New Forms of European Union Governance in the Education Sector? A Preliminary Analysis of the Open Method of Coordination. *European Educational Research Journal*, 6(4), 321–335 (<http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.2304/eej.2007.6.4.321>).

Lorenz, C. 2012. If You're So Smart, Why Are You under Surveillance? Universities, Neoliberalism, and New Public Management. *Critical Inquiry*, 38(3), 599–629 (<http://doi.org/10.1086/664553>).

Lorenz, C. 2014. Fixing the Facts The Rise of New Public Management , the Metrification of “ Quality ” and the Fall of the Academic Professions. *Moving the Social*, vol. 52, 5–26 (<http://doi.org/10.13154/mts.52.2014.5-26>).

O’Flynn, J. 2007. From new public management to public value: Paradigmatic change and managerial implications. *The Australian Journal of Public Administration*, vol. 66, no. 3, 353–366, DOI:10.1111/j.1467-8500.2007.00545.x.

Pisareva, L. 2008. Germany: the profession of the teacher today. *Pedagogy*, no. 10, 90–97 (<https://library.ru/item.asp?id=11922602>). (In Russian.)

Redden, G., and Low, R. 2012. My school, education, and cultures of rating and ranking. *Review of Education, Pedagogy, and Cultural Studies*, vol. 34, issue 1–2: A Scholarly Affair: Activating Cultural Studies (<http://dx.doi.org/10.1080/10714413.2012.643737>).

Tambovtsev, V., and Rozhdestvenskaya, I. 2016. Program-Targeted Planning: Yesterday, Today Tomorrow? *Voprosy Ekonomiki*, no. 6, 77–90. (In Russian.)

Taylor, I. 2007. Discretion and control in education: The teacher as street-level bureaucrat. *Educational Management Administration & Leadership*, vol. 35, issue 4 (<http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/1741143207081063>).

Veblen, T. 1984. *The theory of the leisure class*. Moscow: Progress Publ. (In Russian.)

Verger, A., and Curran, M. 2014. New public management as a global education policy: its adoption and re-contextualization in a Southern European setting. *Critical Studies in Education*, vol. 55, issue 3 (<http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/17508487.2014.913531>).

Volchik, V. 2015. Interdisciplinarity in economic science: between imperialism and pluralism. *Terra Economicus*, vol. 13, no. 4 (<https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdistsiplinarnost-v-ekonomicheskoy-nauke-mezhdu-imperializmom-i-plyuralizmom>). (In Russian.)

Volchik, V. 2016. Culture, behavioral patterns and inductive reasoning. *Journal of Institutional Studies*, vol. 8, no. 4, 28–39 (<http://ecsocman.hse.ru/text/50846195/>). (In Russian.)

Volchik, V., and Berezhnoy, I. 2009. Hierarchy and complementarity of institutions within the framework of the economic order. *Terra Economicus*, vol. 7, no. 2 (<https://cyberleninka.ru/article/n/ierarhiya-i-komplementarnost-institutov-v-ramkah-hozyaystvennogo-poryadka>). (In Russian.)

Volchik, V., and Posukhova, O. 2016. Precarity and professional identity in the context of institutional change. *Terra Economicus*, vol. 14, no. 2 (<https://cyberleninka.ru/article/n/prekariat-i-professionalnaya-identichnost-v-kontekste-institutsionalnyh-izmeneniy>). (In Russian.)

Zanden, J. L., van, Baten, J., d’Ercole M. M., Rijpma, A., Smith, C., and Timmer, M. 2014. *How was life? Global well-being since 1820*. OECD Publishing, DOI: 10.1787/9789264214262-en.

Zhao, Yu. 2017. *Who is afraid of the great evil dragon? Why China has the best (and worst) education system in the world*. Moscow: The Publishing House of the Higher School of Economics. (In Russian.)

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

TERRA ECONOMICUS
(ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ)

2017

Том 15

Номер 2

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: 15.06.2017. Подписано в печать: 20.06.2017

Выход в свет: 25.06.2017

Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Officina Serif.

Печать офсетная. Усл. п. л. 16,30. Уч.-изд. л. 14,75.

Тираж 558 экз. Заказ № 89. С. 139

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.