ISSN 2073-6606
e-ISSN 2410-4531

TERRA ECONOMICUS

15 том

3 номер

2017

TERRA ECONOMICUS

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

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

До 2009 г. — Экономический вестник Ростовского государственного университета

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

Учредитель: Южный федеральный университет

Главный редактор Мамедов О.Ю.
доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, Россия

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

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

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

Адрес учредителя:

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

Адрес редакции:

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

TERRA ECONOMICUS

Registered by the Federal Service for Supervision in the Sphere of Telecom, Information Technologies and Mass Communications (ROSKOMNADZOR).
Date of registration: 16th January, 2009.
Registration certificate PI № FS77-34982

Founded: 2003
Quarterly Journal
Subscription index in «Rospechat» catalogue: 81958

Before 2009 – Economic Herald of Rostov State University

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

Editor in Chief Mamedov O.Yu.
Doctor of Economics (DSc), Professor, Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia

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

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

The articles assigned for publication are to be prepared in accordance with the requirements which are available at http://te.sfedu.ru/avtoram.html. Articles which do not follow the rules are rejected by the Editorial Board. The editors do not enter into correspondence with the authors of papers fairly rejected. Post-graduates' articles to be published are free of charge.

Founder's mailing address:

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

Editorial office:

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

СЛОВО РЕДАКТОРА

Мамедов О.Ю. Экономика инклюзивной цивилизации 6

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Тамбовцев В.Л. Межмуниципальные взаимодействия с позиций экономического анализа 19

Вишневский В.П., Шелудько Н.М. Глобальная финансовая нестабильность как «новая нормальность»: истоки, вызовы, перспективы 32

Нуреев Р.М., Бусыгин Е.Г. Экономические санкции: издержки и выгоды конфронтации 56

Дементьев В.В., Щербаков А.П. Прибыль и экономический рост 75

Ермоленко А.А., Брижак О.В. Концепт конформизма: новые возможности в исследовании трансформации экономических отношений 92

Хабибуллин Р.И., Седов Е.В. Акционерные общества работников в России: в поисках траектории сбалансированного развития 106

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Шевякова А., Романова А., Вечкинзова Е. Особенности государственно-частного партнерства в инфраструктурных проектах: случай Казахстана 131

ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ

Каравай А.В. Состояние и динамика качества человеческого капитала российских рабочих 144

Латова Н.В. Характеристики человеческого капитала российских рабочих и рабочих других стран 159

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Вольчик В.В., Жук А.А., Корытцев М.А. Конкурентная среда рынка высшего образования Ростовской области 178

EDITORIAL

Mamedov O.Y. Economy of inclusive civilization 6

CONTEMPORARY ECONOMICS

Tambovtsev V.L. Inter-municipal interactions in an economic analysis framework 19

Vishnevskyi V.P., Sheludko N.M. Global financial instability as a «new normality»: Origins, challenges, prospects 32

Nureev R.M., Busygin E.G. Economic sanctions: Costs and benefits of confrontation 56

Dementyev V.V., Scherbakov A.P. Profit and economic growth 75

Ermolenko A.A., Brizhak O.V. The concept of conformism: new possibilities in the study of transformation of economic relations 92

Khabibullin R.I., Sedov E.V. Workers' public companies in Russia: In search of balanced development path 106

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE

Shevyakova A., Romanova A., Wechkinzova E. Peculiarities of state-private partnership in infrastructural projects: a case of Kazakhstan 131

REVIVING THE WHOLENESS OF HUMANITIES

Karavay A.V. State and dynamics of the quality of the Russian workers' human capital 144

Latova N.V. Characteristics of the human capital of Russian workers and workers of other countries 159

CURRENT ISSUES IN EDUCATION

Volchik V.V., Zhuk A.A., Korytsev M.A. Competitive environment of the higher education market in the Rostov region 178

DOI: 10.23683/2073-6606-2017-15-3-6-18

ЭКОНОМИКА ИНКЛЮЗИВНОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ[1]

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

Статья посвящена «инклюзивности» – самой человечной организации человеческого сообщества. Автор характеризует категорию инклюзивности следующим образом: если ближе приглядеться к каждому работнику, то обнаружится, что все они с какими-то своими особенностями, проблемами и оригинальностью, неповторимое сочетание которых и превращает работника в индивидуальную личность. Учет всех этих персональных особенностей – при сохранении равного отношения к работникам, несмотря на различающие их склонности, способности, страсти, болезни, сильные и слабые компетенции, некачественное образование и качественную подготовку, – и есть инклюзивная организация экономики. Можно даже сказать, что инклюзивность это – «персонифицированная экономика», то есть экономика, построенная с учетом созидательных особенностей каждого работника. Для экономически развитого общества инклюзивная организация производства вполне достижима. И по мере перерастания постиндустриальной экономики в креативную, реализация инклюзивности становится главным фактором экономического роста. Но, чтобы учесть персональные особенности, необходима иная – «многоособенная» организация труда, производства, экономики и общества, образования и здравоохранения, повседневной жизни и не повседневной. А именно такая, «многоособенная», организация не под силу чиновничеству, бюрократии, государству, потому что они не могут, не в состоянии дойти до каждого человека, более того, до его личностных особенностей. Вот почему инклюзивность, вырастающая из принципов рыночности, либерализма и демократии и реализующая их в полном масштабе, становится приоритетной тенденцией в механизме экономического роста, непременно ведущей к становлению «инклюзивной цивилизации». Не удивительно, что сегодня инклюзивность переместилась в центр внимания обществоведов всех стран. При таком подходе приходится констатировать, что современный мир озабочен множеством надындивидуальных проблем, среди которых мечутся миллионы чаплиновских героев, безуспешно пытающихся привлечь внимание к своим маленьким тревогам, в надежде покончить с нескончаемыми социальными скитаниями. Однако к этим тревогам и надеждам медленно разворачивается даже наука о людях – обществознание.

Появление феномена «инклюзивность» способно кардинально изменить ситуацию, поскольку в широком смысле тенденция к системной инклюзивности

[1] Статья подготовлена в рамках проекта–победителя Грантового конкурса Стипендиальной программы В. Потанина 2016/2017 «Разработка магистерской программы инклюзивного образования – Креативная экономика» и разрабатывалась на средства гранта Фонда В. Потанина.

© О.Ю. Мамедов, 2017

означает осознанную поддержку обществом усилий индивида по обретению им достойного социального существования. Автор доказывает, что, по мере становления креативной экономики, обращенной к реализации личностного потенциала каждого участника производства, инклюзивность приобретает статус главного критерия экономической цивилизованности. Фактически, пусть еще не в полной мере осознанно, но между национальными экономиками развертывается конкуренция глобального масштаба, суть которой – степень реальной инклювизации национального производства.

Общий авторский вывод – каждая историческая ступень общественного производства испытывает различный интерес к его участникам: на начальном этапе индивидуальное начало преобладало, и каждый участник производства был важен и как личность, но затем, с каждым последующим этапом, этот интерес угасал, пока в конвейерном производстве вообще не упал до критической величины; и только с приходом компьютерно-интернетной технологии начался возврат интереса к личности работника, обнаруживая прямую зависимость – чем выше креативность производства, тем сильнее тренд к инклюзивности; поэтому переход к инклюзивной цивилизации означал бы (в аспекте социальной организации общественной жизни) новый шаг в обуздании чиновничьего всевластия и усилении позиций гражданского общества.

Ключевые слова: *инклюзивность; инклюзивная экономика; инклюзивность – новый критерий цивилизованности*

ECONOMY OF INCLUSIVE CIVILIZATION

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

The article deals with the "inclusiveness" – the most humane organization of the human community. The author characterizes the category of inclusiveness in the following way: if one looks at each worker, it will be found that all of them have some peculiarities, problems and originality, a unique combination of which turns an employee into an individual personality. Accounting for all these personal characteristics, while maintaining equal treatment of workers, despite their distinguishing fads, addictions, abilities, passions, diseases and injuries, strong and weak competencies, poor quality education and quality training – is an inclusive organization of the economy. One can even say that inclusiveness is a "personified economy", that is, an economy built with respect to the creative characteristics of each employee. For an economically developed society inclusive organization of production is quite achievable. And, as the postindustrial economy grows into a creative one, inclusiveness becomes the main factor of economic growth. However a different – "multi-special" – organization of labor, production, economy and society, education and health, everyday and non-everyday life is required. Namely, such a "multisocial" organization is beyond the power of bureaucracy and state, because the latter cannot and are not able to reach every person and his/her personal characteristics. That is why inclusiveness, which grows out of the market principles, liberalism and democracy, and realizes them in full scale, becomes a priority trend in the mechanism of economic growth, which inevitably leads to the "inclusive civilization". Not surprisingly, today inclusiveness is in the focus of all social

scientists of all countries. With this approach, we have to state that the modern world is preoccupied with a multitude of supra-individual problems.

With the emergence of the phenomenon of "inclusiveness", the situation can change dramatically, because, in a broad sense, the tendency towards systemic inclusiveness means a conscious support of the society by the efforts of the individual striving for an existence worthy of human dignity. The author argues that, as the creative economy shapes, geared towards the realization of the personal potential of each economy's participant, inclusiveness acquires the status of the main criterion of economic civilization. In fact, though not fully conscious, but between national economies, global competition is unfolding, showing its essence in the degree of real inclusiveness of national economy.

The main author's conclusion is that each historical stage of social production experiences a different interest in its participants: at the initial stage, the individual principle had prevailed, and each participant of the economy had been important as a person, but then, with each subsequent stage, this interest faded away, with finally reached critical level at the age of conveyer production. And only advent of computer-Internet technology returns interest to the employee's personality. The direct dependence occurs at that: the higher the creativity of production, the stronger the trend towards inclusiveness. Therefore, the transition to an inclusive civilization would symbolize (in the aspect of social organization of public life) a new step in curbing bureaucratic omnipotence and strengthening the positions of the civil society.

Keywords: *inclusiveness; inclusive economy; inclusion as the new criterion of civilization*

JEL classifications: *A12, A20, B40*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Особая прагматическая функция научного обществознания (помимо адекватности теоретического отражения социальной реальности и прикладного прогнозирования) (см.: *Кимелев и Полякова, 2014*) – ранжирование социальных проблем по степени их экономической актуальности. Такой тезис может показаться странным лишь представителям естественных дисциплин, следующим парадоксальной логике научных открытий. Однако в обществе ограниченных ресурсов только экономическая актуальность, зафиксированная в статусе назревшей потребности самой экономики, может рассматриваться как рациональное условие приоритетного системного решения соответствующей проблемы.

Экономическое ранжирование социальных проблем весьма отдаленно связано с реальной социально-экономической политикой, поскольку имеет целью внутринаучное упорядочение исследовательского материала. Но даже для решения этой, традиционной для науки, задачи обществоведы длительный период имели возможность опираться на высшее методологическое достижение обществознания XIX века – на выстраданные всей интеллектуальной историей человечества критерии научности социального знания (*Магомедов и Качабеков, 2003; Катаева, 2015*). Это означает, что в научном обществознании нет ни одной проблемы, анализ которой не требовал бы ее теоретико-методологического обоснования. Увы, именно таким обоснованием сегодня пренебрегают прежде всего сами экономисты (формирующие – в соответствии с объективным системным строением общества – базовый уровень социального знания, чем часто ставят под сомнение научную достоверность выводов всего обществознания)[2].

[2] Здесь следует обратить особое внимание на то, что теоретико-методологическое обоснование выводов исследования – единственный доступный обществоведам всех дисциплин язык межпредметного общения, и, пренебрегая этим аспектом, экономисты фактически делают невозможным междисциплинарный анализ.

Более того, непреходящую методологическую высоту двухвековой давности в попытках ее опровергнуть самонадеянно штурмует каждое новое поколение обществоведов. Но и до сих пор современной социальной теории ей просто нечего противопоставить. И вот, вместо того чтобы продолжить разработку критериев научности социального знания (с учетом изменившихся базовых и надстроечных обстоятельств), нынешние обществоведы вообще вытолкали эту проблему на периферию социальной науки. Между тем актуальность названных критериев (из числа которых уже давно изгнан даже фундаментальный критерий социальной истины – общественно-производственная практика[3]) особенно ощущается при исследовании главного процесса исторического развития – цивилизации общества.

Цивилизационный процесс обычно происходит под доминирующим воздействием исторически-обусловленного системного императива, роль которого сегодня, по нашему мнению, объективно переходит к феномену инклюзивности, трактуемому как «качество включения многих разных типов людей при сохранении справедливого и одинакового отношения к ним» (*Cambridge Advanced Learner's Dictionary & Thesaurus, undated*).

Недооценка преобразующего цивилизационного потенциала названного феномена может иметь тяжелые последствия – как для практики, так и для теории развития российского общества. Значимость инклюзивности для современной экономики характеризуется авторами доклада Комиссии по росту и развитию «The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development», в числе которых – лауреат Нобелевской премии Майкл Спенс, следующим образом: неинклюзивные модели роста, в конечном. счете всегда обречены на неудачу. Такие модели не могут обеспечить устойчивый высокий уровень роста, необходимый для сокращения масштабов бедности и удовлетворения основных человеческих стремлений: здоровья, безопасности и возможности принести пользу обществу трудом и творчеством. Они в недостаточной мере и неправильно используют ценные человеческие ресурсы, а зачастую приводят к политическим и социальным потрясениям, часто сопровождающимся идеологической или этнической поляризацией, что имеет следствием либо резкие политические колебания, либо паралич политики (*Commission on Growth and Development, 2008*).

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Изучение «частного» (единичного, конкретного, локального состояния изучаемого фрагмента объективной реальности) важно для каждой науки в той лишь мере, в какой она надеется через это «частное» выйти на «общее». И такая попытка – отталкиваясь от частного, взобраться на уровень общего, – фактически предпринимается в любом исследовании, даже если она зачастую и не осознается как его сверхзадача.

Однако «частное», не претендующее на локальное проявление «общего», ничуть не теряет из-за этого в своей теоретической ценности. И не только потому, что «общее» может возникнуть только как «частное», но и потому, что перерастание «частного» в «общее» всегда проходит историческую развилку превращения: или – в «тенденцию», или – в «аномалию».

Таким образом, «общее» есть всего лишь доказанная универсальность данного «конкретного» (вбирающего все вариации реального), а именно – практики. Получается, что теоретические обобщения удаляются от частного только для того, чтобы вновь вернуться к нему, но уже – как к доказанному проявлению всеобщности. Это справедливо и по отношению к всеобщности инклюзивных трансформаций, что свидетельствовало бы о приобретении инклюзивностью статуса императива новой цивилизованности.

[3] Это видно хотя бы из того, что долгосрочный рост экономической эффективности в странах с развитой рыночной системой никоим образом не влияет на теоретические установки ведущих отечественных экономистов и политиков.

ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Неостановимое прогрессивное развитие общественного производства обеспечивается стремлением общества к достижению максимально возможной эффективности на базе существующих производственной и экономической технологий[4]. При таком подходе экономическая динамика приобретает вид бесконечного эксперимента, проводимого человечеством на протяжении всей его истории, по беспрестанному отысканию и освоению наиболее эффективных форм общественной организации общественного производства. На этом пути общественное производство и совершило величайшую революцию, перейдя от его индивидуальной организации – к массовой, найдя в ней долгосрочную эффективную форму общественного производства (*Whiteread, undated*).

Однако, после нескольких столетий господства массового производства, происходящий сегодня качественный скачок в развитии производительных сил на базе информационно-компьютерных технологий подвел современную экономику к возможности нового революционного прорыва – к возрождению индивидуально-организуемой ступени общественного производства, позволяющей учитывать персональные особенности каждого его участника (*Бодрунов, 2016*). В учете особенностей каждого участника общественного производства, невозможном в условиях «анти-индивидуальности» массовых технологий, и кроется главный фактор безграничного роста производительности общественного труда в эпоху его креативности. На практике это означает начало эпохи всеобщности феномена инклюзивности.

«ИНКЛЮЗИВНОСТЬ» ВМЕСТО «ФОРМАЦИОННОСТИ»

Современное обществознание вошло в конфликт с научностью с того момента, как оно отказалось от величайшего открытия в исследовании общества – от абстракции «социально-экономическая формация», категории, посредством которой квалифицировались базовые (сущностно-отличительные) признаки определенной ступени в историческом развитии общества (см., напр.: *Berberoglu, 2005; Семенов, 1998*). Более того, формирование полного набора этих признаков свидетельствует, по формационной теории, о достижении данной формацией зрелости – ступени органической (системной) целостности, а признание объективно-заданной субординации найденных сущностных признаков (первично – экономическое бытие, вторично – социальные формы, порождаемые общественным сознанием) объясняет механизм самодвижения формации. В этой ситуации главной задачей всех отраслей обществознания становилось доказательное отыскание реальных свойств, имманентных той или иной исторической ступени. И можно представить смятение обществоведов, лишившихся – в перестроечном угаре – такой опорной для всего обществознания категории, как «общественно-экономическая формация».

Скажем прямо, отказ от этой великой гносеологической абстракции укрепил позиции эмпириков во всех отраслях обществознания, спровоцировав пренебрежение к экономической теории, что равносильно отказу от экономической науки, поскольку наука может существовать только как теоретическое знание. В результате, в социальной теории возник стихийный «кастинг» различных абстракций на замещение функций категории «общественно-экономическая формация», поскольку совсем отказаться от фундаментальной (предметной) системообразующей категории не может ни одна наука. Сначала казалось, что такое замещение могло бы выполнить понятие «институт», однако подоспевшие этнографы, культурологи и психологи воспрепятствовали его последовательно-социальной трактовке; потом повышенной популярностью пользовался некий диковинный «дискурс»; даже «социальный генотип» пытались использовать как системное объяснение, и чего только еще не наслушались, к примеру,

[4] Различение двух названных видов технологии общественного производства необходимо в силу их постоянной взаимной конфликтности.

отечественные экономисты. В конце концов, мудрость современной экономической науки свела свой предмет к изучению некой загадочной «поведенческой экономики». Антинаучность последней как объекта анализа состоит в том, что здесь не общественно-производственные императивы диктуют поведение участников экономики (как того требует выстраданный великим Марксом научный подход к экономике), а невесть откуда взявшееся «экономическое сознание» акторов. В итоге аналитики попадают в «порочный круг»: экономическое поведение объясняется экономическим сознанием, которое, в свою очередь, объясняется экономическим поведением. Более жалкого падения некогда научной экономической теории трудно представить.

В сложившейся в экономической науке антинаучной ситуации место понятия «общественно-экономическая формация» вынуждены были взять на себя те категории, которые могут, хотя бы частично, исполнить ее системообразующие функции. Это относится и к феномену «инклюзивность», практическая реализация социального потенциала которого означала бы системное преобразование всех сфер общественной жизни на инклюзивных началах, что привело бы к переходу к «инклюзивному» цивилизационному состоянию общества.

О КРИТЕРИЯХ ИНКЛЮЗИВНОЙ ЦИВИЛИЗОВАННОСТИ

Нахождение инклюзивных критериев цивилизованности общества позволит определить место, занимаемое той или иной страной в общеисторическом движении человечества к инклюзивному цивилизованному состоянию.

Процесс выявления инклюзивных критериев цивилизованности в методологическом отношении носит двойственный характер: с одной стороны, он возможен только при достаточной теоретической зрелости экономической науки, с другой – сам способствует такой зрелости. При этом следует учитывать три момента.

1. Исходным пунктом практически всех дискуссий относительно трактовки сущности и природы критериев цивилизованности выступает определение соотношения в этих критериях «общего» и «особенного», что отражает давнюю полемику о приоритетности или универсального, или специфического в движении национальной экономики.

2. Между различными критериями цивилизованности существует та же объективная субординация, какая присуща основным сферам общественной жизни.

3. Критерии цивилизованности общества в строго научном аспекте всегда являются – и по генезису, и по природе – объективными, социальными и историческими:

- объективность системы критериев цивилизованности выражается в том, что они возникают не произвольно, не декретируются, а формируются по мере становления необходимых для этого производственных, экономических и социальных (политико-идеологических) предпосылок;
- социальность системы критериев цивилизованности выражается в том, что они конституируются по мере необратимости процесса утверждения цивилизованных форм организации общественной жизни;
- историчность системы критериев цивилизованности выражается в ее динамичности – постоянном обновлении набора названных критериев, в появлении новых критериев при сохранении старых, что имеет следствием усложнение их архитектоники.

Отмеченные моменты характеризуют и критерии инклюзивной цивилизованности.

ГНОСЕОЛОГИЯ КРИТЕРИЕВ ЦИВИЛИЗОВАННОСТИ

Анализ процесса формирования критериев инклюзивной цивилизованности методологически знаменателен тем, что, возникая как некоторая неявная, слабо обозначившаяся тенденция, она затем наливается силой закономерности, чтобы обрести статус императива данной исторической ступени социальной цивилизованности.

Превращение инклюзивности в императивный критерий цивилизованности свидетельствует о необратимости выражаемого данным критерием свойства. Этим констатируется момент всеобщей необходимости и необратимости инклюзивных преобразований. И только с этого момента можно говорить о полноте реализации инклюзивного критерия цивилизованности, поскольку он необходимо входит в набор критериев инклюзивной ступени цивилизованности общества (например, в Средневековье умение читать и писать возносило обладателя этих достоинств на недосягаемую социальную высоту, и что же? – не прошло и нескольких веков, как эти умения вошли в минимальный «стандарт» цивилизованности общества).

Здесь важно обратить внимание на объективную и субъективную стороны процесса приобретения инклюзивностью статуса императива в качестве критерия цивилизованности общества. Объективная сторона – наличие материальных предпосылок для возникновения определенной социальной тенденции, из которой и вырастает соответствующий критерий цивилизованности общества. А субъективная сторона – позиция общества по отношению к этой тенденции и к этому критерию.

ИНКЛЮЗИВНОСТЬ – НОВЫЙ КРИТЕРИЙ ЦИВИЛИЗОВАННОСТИ

Изложенная выше методология анализа критериев цивилизованности общества должна быть применима ко всем возникающим, новым критериям. Среди них особое место в ближайшем будущем займет, по нашему мнению, такой критерий цивилизованности, как степень инклюзивной трансформации всех сфер общественной жизни.

Более того, можно утверждать – в нарастающей глобальной конкуренции национальных экономик перспектива стратегической победы реальна только для тех стран, которые осознают и реализуют конкурентоспособный потенциал всеобщности инклювизации.

Недооценка практической значимости процесса инклювизации порождается ее инверсионным характером становления, какой был присущ, например, компьютеризации (за недооценку которой мы платим до сих пор): начинаясь в далеких от производства сферах, эта, будто бы «внепроизводственная», тенденция затем молниеносно охватывает все сферы экономики, адаптируя их под свои требования.

Инклюзивность принято ограничивать сферой образования и даже рассматривать как феномен некой социальной благотворительности, что является опасным заблуждением (*Туманян, Ищенко-Падукова и Мовчан, 2015, с. 88*).

СИСТЕМНОСТЬ ИНКЛЮЗИВНОСТИ

Перестройка всех уровней образования под требования инклюзивности – процесс, интенсифицируемый в большинстве стран. Но если кто полагает, что сферой образования притязания инклюзивности исчерпываются, тот впадает в обманчивую иллюзию: образование – всего лишь первая «крепость», которая сдается под натиском инклюзивности (тем более что практика последних двух столетий показала: сфера образования – первичная локальная модель предстоящих перемен, охватывающая в дальнейшем все сферы общества). В этом аспекте становится, например, ясно, что инклюзивная подготовка выпускников высшей школы имеет смысл только в том случае, если их ждет инклюзивно-реорганизованное производство. В ситуации всеобщей инклюзивности «до-инклюзивное» (а тем более – «анти-инклюзивное») предприятие не имеет ни малейших шансов на победу в конкурентной борьбе по новым («инклюзивным») правилам. Но любой экономист понимает, что инклюзивно-реорганизованное производство тянет за собой соответствующее преобразования в распределении, обмене и потреблении. Параллельно изменению на инклюзивных началах подвергнутся здравоохранение, наука, социальная сфера, рекреация и туризм – практически вся общественная жизнь. Это и есть системность на практике.

СУЩНОСТЬ ИНКЛЮЗИВНОСТИ

Почему же мы считаем, что всеобщность инклювизации явится критерием нового уровня цивилизованности общества? Почему достижение всеобщей инклюзивности будет свидетельствовать о новой ступени цивилизованности?

Социальный прогресс исторического движения человечества до Нового времени (примерно до XVI века) состоял в стремлении к утверждению равного подхода ко всем членам общества. И это неудивительно: к Новому времени человечество успело одолеть только три исторические ступени – первобытность, рабовладельчество и феодализм, те социальные системы, в которых неравенство людей являлось конституирующей основой их общественной организации. Преодоление этой, не только социальной, но и экономической, ловушки составило смысл всех социальных потрясений на протяжении Древних и Средних веков. Но только три великие буржуазные революции Нового времени (в Нидерландах, Англии и Франции) реально преодолели это препятствие на пути социального и экономического прогресса всего человечества. Однако этот всемирно-исторический прорыв не был стечением случайных обстоятельств, он был подготовлен материальными предпосылками, требовавшими перехода к рыночной экономике, невозможной без утверждения, пусть формального, но – равенства людей. Равенство товаров требовало признания равенства их производителей и потребителей. Равенство еще было рыночным, односторонним и количественным – стоимостная величина общественного богатства, принадлежащая данному участнику рынка.

Мало кто осознает, что всю историю человечества право и экономика шагают вместе, пытаясь решить одну и ту же проблему – проблему реальной социальной справедливости. Поскольку люди не равны по многим параметрам (пол, возраст, интеллектуальные и физические способности, условия жизни и быта), потому прогресс в сфере справедливости со стороны экономики и права мог проявляться только в одном – в обеспечении равного подхода к неравным индивидам. Словом, на первом этапе социальной справедливости ее высшее достижение состоит в обеспечении равного подхода к неравным людям. Большего малоэффективная экономика дать не способна. Но по мере развития и экономики, и общества становится возможным переход к более высокой ступени экономического и правового равенства – неравный подход к неравным людям[5]!

С большим трудом, но формальное равенство (равный подход к неравным людям) утвердилось в рыночно развитых странах, и к нему же идет большинство стран мира, для которых достижение такого равенства будет действительно знаменовать переход к «цивилизованному обществу».

Но как только эта «рыночная цивилизованность» овладела общественным сознанием населения в рыночно развитых странах, оказалось, что это – только первая ступень равенства, и мир начал еще невидимое, еще мало осознаваемое, но уже реальное движение к новой, еще более высокой, ступени цивилизованности, предвестником которой стал феномен инклюзивности.

В сущности, цивилизованность общества – это максимально достижимое на данной исторической ступени развития общественного производства социальное равенство. В специально посвященной данной проблеме работе Карл Маркс разъяснил, что завоеванное в ходе буржуазных революций равенство (равное отношение ко всем членам общества, воспринимаемым за «равные социальные единицы») все равно остается формальным равенством, поскольку равное отношение к не равным по своим личностно-индивидуальным параметрам людям означает на деле фактическое неравенство; поэтому «равное право» здесь по принципу все еще является правом буржуазным, хотя принцип и практика уже не противоречат друг другу, тогда как при товарооб-

[5] Рассмотрев на примере творческих личностей проблему равного подхода к неравным творческим личностям, Е. Л. Яковлева пришла к важному заключению: «Устрашающая формула «гениальность = безумие», заменяется в рамках инклюзивного подхода к бытию иной – «гениальность = эксклюзивная инклюзивность» (*Яковлева, 2015, с. 29*).

мене обмен эквивалентами существует лишь в среднем, а не в каждом отдельном случае. Несмотря на прогресс, это равное право в одном отношении все еще ограничено буржуазными рамками. Право производителей пропорционально доставляемому ими труду; равенство состоит в том, что измерение производится равной мерой – трудом.

Но один человек физически или умственно превосходит другого и, стало быть, доставляет за то же время большее количество труда или же способен работать дольше; а труд, для того чтобы он мог служить мерой, должен быть определен по длительности или по интенсивности, иначе он перестал бы быть мерой. Это равное право есть неравное право для неравного труда. Оно не признает никаких классовых различий, потому что каждый является только рабочим, как и все другие; но оно молчаливо признает неравную индивидуальную одаренность, а следовательно, и неравную работоспособность естественными привилегиями. Поэтому оно по своему содержанию есть право неравенства, как всякое право. По своей природе право может состоять лишь в применении равной меры; но неравные индивиды (а они не были бы различными индивидами, если бы не были неравными) могут быть измеряемы одной и той же мерой лишь постольку, поскольку их рассматривают под одним углом зрения, берут только с одной определенной стороны, как в данном, например, случае, где их рассматривают только как рабочих и ничего более в них не видят, отвлекаются от всего остального. Далее: один рабочий женат, другой нет, у одного больше детей, у другого меньше, и так далее. При равном труде и, следовательно, при равном участии в общественном потребительном фонде один получит на самом деле больше, чем другой, окажется богаче другого и тому подобное. Чтобы избежать всего этого, право, вместо того чтобы быть равным, должно бы быть неравным… Право никогда не может быть выше, чем экономический строй и обусловленное им культурное развитие общества» (*Маркс и Энгельс, 1961, с. 19*).

Мы привели довольно обширную цитату из известного произведения Маркса потому, что в нем фактически представлена суть принципа инклюзивности. Мы вправе предположить, что различные соотношения «равенства» и «неравенства» в обществе дают четыре комбинации:

- *первобытная ступень* – «естественно-неравное» отношение к «естественно-неравным» людям;
- *рабовладельческая* и *феодальная ступени* – «социально-неравное» отношение к «социально-равным» людям;
- *капиталистическая ступень* – «социально-равное» отношение к «социально-неравным» людям;
- *инклюзивная ступень* – «социально-неравное» отношение к «естественно-неравным» людям.

Таким образом, сущность инклюзивной ступени равенства – в неравном социальном отношении к различным людям, неравном в том смысле, что это отношение учитывает отличающие их различия (не только социальные, но и гендерные, физические, психологические и возрастные), что означает, например, в сфере образования предоставление равных возможностей в обучении для людей с неравными способностями к обучению. Аналогичным преобразованиям подвергаются – производство, принципы занятости и здравоохранение и т.д.

ОТ ИНКЛЮЗИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ – К ИНКЛЮЗИВНОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ

Инклюзивные изменения будут способствовать развитию гражданского общества, поскольку здесь осуществляется переход от удовлетворения массовых потребностей к удовлетворению индивидуальных потребностей, чего не в состоянии учесть и осуществить государство, будучи институтом удовлетворения усредненных социальных потребностей.

Специалисты Фонда Рокфеллера, занимающегося разработкой теоретических и практических проблем инклюзивной экономики, дают пять характеристик инклюзивной экономики: участие населения, равноправие, рост, устойчивость и стабильность.

1. Несмотря на различия, люди имеют равные возможности в полной мере участвовать в экономической жизни и влиять на ее будущее. Этому способствуют прозрачность и одинаковость правил и норм.

2. Обеспечена вертикальная мобильность для большего числа людей, особенно из бедных и социально незащищенных слоев населения.

3. Экономический рост должен включать такие направления, которые характеризуют не только материальное, но и социальное благополучие.

4. Участники экономики обладают достаточной уверенностью в своем будущем, поэтому экономические системы становятся более устойчивыми к возможным потрясениям.

5. Инклюзивность, открывая возможность реализации потенциала всех групп работников, обеспечивает межпоколенческое благополучие.

В целом же Фонд считает «инклюзивной» такую экономику, в которой созданы и постоянно расширяются возможности для реализации личностного потенциала тех, кто сталкивается с наибольшими препятствиями для своего социального продвижения (*Pacetti, 2016*). Принцип инклюзивности преобразует организацию и производства товаров, и производственных технологий, и организацию индивидуального труда (на основе возрождения «рассеянной мануфактуры»… в компьютерную эпоху).

Инклюзивный спрос «взрывает» рыночную организацию экономики – рынок возвращается к взаимоотношениям известных друг другу участников. В этих условиях главным посредником экономических связей становится гражданское общество, поскольку инклюзивные функции может реализовать только гражданское общество. Более того, среди институтов управления приоритетным становится муниципальный уровень, аппарат их отличается от чиновничьего непосредственной близостью к населению, своей прямой зависимостью от населения, а главное, возможностью реального контроля муниципального уровня гражданского общества над качеством управления повседневной жизнью людей.

Инклюзивность становится главным объектом внимания мирового обществознания. В докладе Всемирного экономического форума «Доклад об инклюзивном росте и развитии – 2017» специально отмечается, что «во всем мире нет большей проблемы, волнующей лидеров, чем расширение участия общества в процессе и выгодах экономического роста» (см.: *The Inclusive Growth and Development Report 2017*). Уже составлен мировой рейтинг инклювизации национальных экономик, в котором в 2017 году проранжированы 109 стран, первые три места заняли – Норвегия, Люксембург и Швейцария (*Corrigan, 2017*). (Россия, к сожалению, отсутствует в числе ранжируемых стран, и это – объективное свидетельство недооценки значимости процесса инклювизации в жизни российского общества и российской экономики[6].) Уже составляются стратегические программы инклюзивного роста США (см., напр.: *Manyika et al., 2016*). Но наши экономисты феноменом инклюзивности озабочены мало. И напрасно. В аспекте инклюзивности рассматриваются практически все стороны общественного производства – и экономический рост (*CAFOD, undated; Jacobs & Mazzucato, 2016*), и региональная экономика (*Drummond, Capeluck & Calver, 2015*), и труд в инклюзивном обществе (*Levitas, 1998*), и стратегия финансирования (*Kelly, Duncan & Dubb, 2016*), возможности молодежи в инклюзивной экономике (*Wallace, 2016*), экологические аспекты инклюзивной экономики (*Alfredsson & Wijkman, 2014*) и многое другое. И это понятно: если приглядеться к совокупному работнику любой страны, то мы обнаружим невозможную ранее, в условиях национальной замкнутости, социальную пестроту проблем

[6] Вот десять наиболее представительных стран с развитой экономикой в мире, согласно докладу: Норвегия, Люксембург, Швейцария, Исландия, Дания, Швеция, Нидерланды, Австралия, Новая Зеландия, Австрия.

образующих его категорий трудящихся – женщины, молодежь, пожилые работники, инвалиды, аборигены, автохтоны, апатриды, иммигранты, мигранты; нуждающиеся в социальной реабилитации; безработные – в силу отсутствия у них необходимого образования, и безработные – в силу отсутствия работы по полученному образованию. Учет нарастающей социальной пестроты проблем совокупного работника становится главным фактором роста национальной экономики в условиях ее креативности.

Каждая историческая ступень общественного производства испытывает различный интерес к ее участникам – на начальном этапе индивидуальное начало преобладало, и потому каждый участник производства был важен и как личность; затем, с каждым последующим этапом, этот интерес угасал, пока в конвейерном производстве вообще не упал до критической величины. И только с приходом компьютерно-интернетной технологии начался возврат интереса к личности работника, обнаруживая прямую зависимость: чем выше креативность производства, тем сильнее тренд к инклюзивности. Поэтому переход к инклюзивной цивилизации означал бы – в аспекте социальной организации общественной жизни – новый шаг в обуздании чиновничьего всевластия и усилении позиций гражданского общества.

ЛИТЕРАТУРА

Бодрунов, С. (2016). Новое индустриальное общество второго поколения: человек, производство, развитие // *Общество и экономика*, № 9, с. 5–21.

Катаева, О. В. (2015). Проблема критериев научности социально-гуманитарных наук // *Известия Московского государственного технического университета МАМИ*, т. 6, № 1(23), с. 74–77.

Кимелев, Ю. А., Полякова, Н. Л. (2014). Философия социальных наук // *Вестник Московского университета*, № 1, с. 20–46. Серия 18: Социология и политология

Магомедов, Н. Г., Качабеков, А. Г. (2003). Критерии научности социального знания. Махачкала.

Маркс, К., Энгельс, Ф. (1961). Соч., т. 19. М.: Политиздат.

Семенов, Ю. И. (1998). Марксова теория общественно-экономических формаций и современность // *Философия и общество*, № 3, с. 190–233.

Туманян, Ю. Р., Ищенко-Падукова, О. А., Мовчан, И. В. (2015). Инклюзивное образование – критерий цивилизованности общества и экономики. Ростов н/Д.: Наука-Спектр.

Яковлева, Е. Л. (2015). Эксклюзивная инклюзивность творческой личности // *Карельский научный журнал*, № 1.

Alfredsson, E., and Wijkman, A. (2014). The Inclusive Green Economy // *MISTRA*, Prestudy, April (http://www.mistra.org/download/18.2f9de4b14592a1589d172e2/1473225485133/Mistra_Prestudy_TheInclusiveGreenEconomy_April2014+%281%29.pdf).

Berberoglu, B. (2005). *An introduction to classical and contemporary social theory: A critical perspective*. Rowman & Littlefield.

CAFOD (undated). Discussion paper: What is "inclusive growth"? (https://cafod.org.uk/content/download/17224/133626/file/Inclusive).

Cambridge Advanced Learner's Dictionary & Thesaurus (undated). Definition of "inclusiveness". Cambridge University Press (http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/inclusiveness).

Commission on Growth and Development (2008). The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development (https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/6507/449860PUB0Box3101OFFICIAL0USE00NLY1.pdf).

Corrigan, G. (2017). Lessons from Norway, the world's most inclusive economy // *World Economic Forum* (https://www.weforum.org/agenda/2017/04/lessons-from-norway-the-world-s-most-inclusive-economy/).

Drummond, D., Capeluck, E., and Calver, M. (2015). The Key Challenge for Canadian Public Policy: Generating Inclusive and Sustainable Economic Growth // *CSLS Research Report*, 11, September (http://www.csls.ca/reports/csls2015-11.pdf).

Jacobs, M. & Mazzucato, M. (Eds.) (2016). *Rethinking Capitalism: Economics and Policy for Sustainable and Inclusive Growth*. Wiley-Blackwell, 224 p.

Kelly, M., Duncan, V., and Dubb, S. (2016). Strategies for financing the inclusive economy // *Democracy Collaborative* (http://democracycollaborative.org/financinginclusion).

Levitas, R. (1998). The Inclusive Society? Social Exclusion and New Labour. London: Macmillan, 223 p.

Manyika, J., Pinkus, G., Ramaswamy, S., Woetzel, J., Nyquist, S., and Sohoni, A. (2016). The US economy: An agenda for inclusive growth // *Briefing paper*, November. McKinsey Global Institute (http://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Global%20Themes/Employment%20and%20Growth/Can%20the%20US%20economy%20return%20to%20dynamic%20and%20inclusive%20growth/MGI-US-Economic-Agenda-Briefing-paper-November-2016.ashx).

Pacetti, E. G. (2016). The Five Characteristics of an Inclusive Economy: Getting Beyond the Equity-Growth Dichotomy // *The Rockefeller Foundation*, December 13 (https://www.rockefellerfoundation.org/blog/five-characteristics-inclusive-economy-getting-beyond-equity-growth-dichotomy/).

The Inclusive Growth and Development Report 2017 // *World Economic Forum* (https://www.weforum.org/reports/the-inclusive-growth-and-development-report-2017).

Wallace, J. (2016). Opportunity Youth: The Key To An Inclusive Economy // *Forbes*, May 16 (https://www.forbes.com/sites/gradsoflife/2016/05/16/opportunity-youth-the-key-to-an-inclusive-economy/#23a07a9f628d).

Whiteread, R. (undated). History of mass production // *InfoBritain* (http://www.infobritain.co.uk/mass_production.htm).

REFERENCES

Alfredsson, E., and Wijkman, A. (2014). The Inclusive Green Economy. *MISTRA*, Prestudy, April / http://www.mistra.org/download/18.2f9de4b14592a1589d172e2/1473225485133/Mistra_Prestudy_TheInclusiveGreenEconomy_April2014+%281%29.pdf).

Berberoglu, B. (2005). An introduction to classical and contemporary social theory: A critical perspective. Rowman & Littlefield.

Bodrunov, S. (2016). A new industrial society of the second generation: man, production, development. *Society and Economics*, 9, 5–21. (In Russian.)

CAFOD (undated). Discussion paper: What is "inclusive growth"? (https://cafod.org.uk/content/download/17224/133626/file/Inclusive).

Cambridge Advanced Learner's Dictionary & Thesaurus (undated). Definition of "inclusiveness". Cambridge University Press (http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/inclusiveness).

Commission on Growth and Development (2008). The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development (https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/6507/449860PUB0Box3101OFFICIAL0USE0ONLY1.pdf).

Corrigan, G. (2017). Lessons from Norway, the world's most inclusive economy. *World Economic Forum* (https://www.weforum.org/agenda/2017/04/lessons-from-norway-the-world-s-most-inclusive-economy/).

Drummond, D., Capeluck, E., and Calver, M. (2015). The Key Challenge for Canadian Public Policy: Generating Inclusive and Sustainable Economic Growth. *CSLS Research Report*, 11, September (http://www.csls.ca/reports/csls2015-11.pdf).

Jacobs, M. & Mazzucato, M. (Eds.). (2016). Rethinking Capitalism: Economics and Policy for Sustainable and Inclusive Growth. Wiley-Blackwell, 224 p.

Kataeva, O. V. (2015). The problem of the criteria of scientificity of social and humanitarian sciences. *Bulletin of the Moscow State Technical University MAMI*, 6(1), 74–77. (In Russian.)

Kelly, M., Duncan, V., and Dubb, S. (2016). Strategies for financing the inclusive economy. *Democracy Collaborative* (http://democracycollaborative.org/financinginclusion).

Kimelev, Yu. A. and Polyakova, N. L. (2014). Philosophy of Social Sciences. *Bulletin of Moscow University*, 1, 20–46. Series 18: Sociology and Political Science. (In Russian.)

Levitas, R. (1998). The Inclusive Society? Social Exclusion and New Labour. London: Macmillan, 223 p.

Magomedov, N. G., and Kachabekov, A. G. (2003). Criteria of scientificity of social knowledge. Makhachkala. (In Russian.)

Manyika, J., Pinkus, G., Ramaswamy, S., Woetzel, J., Nyquist, S., and Sohoni, A. (2016). The US economy: An agenda for inclusive growth. *Briefing paper*, November. McKinsey Global Institute (http://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Global%20Themes/Employment%20and%20Growth/Can%20the%20US%20economy%20return%20to%20dynamic%20and%20inclusive%20growth/MGI-US-Economic-Agenda-Briefing-paper-November-2016.ashx).

Marx, K., and Engels, F. (1961). *Works*, 19. Moscow: Politizdat Publ. (In Russian.)

Pacetti, E. G. (2016). The Five Characteristics of an Inclusive Economy: Getting Beyond the Equity-Growth Dichotomy. *The Rockefeller Foundation*, December 13 (https://www.rockefellerfoundation.org/blog/five-characteristics-inclusive-economy-getting-beyond-equity-growth-dichotomy/).

Semenov, Yu. I. (1998). Marx's theory of socio-economic formations and modernity. *Philosophy and Society*, 3, 190–233. (In Russian.)

The Inclusive Growth and Development Report 2017. *World Economic Forum* (https://www.weforum.org/reports/the-inclusive-growth-and-development-report-2017).

Tumanyan, Yu. R., Ishchenko-Padukova, O. A., and Movchan, I. V. (2015). Inclusive education is the criterion of the civilization of society and the economy. Rostov-on-Don: Nauka-Spectr Publ. (In Russian.)

Wallace, J. (2016). Opportunity Youth: The Key To An Inclusive Economy. *Forbes*, May 16 (https://www.forbes.com/sites/gradsoflife/2016/05/16/opportunity-youth-the-key-to-an-inclusive-economy/#23a07a9f628d).

Whiteread, R. (undated). History of mass production. *InfoBritain* (http://www.infobritain.co.uk/mass_production.htm).

Yakovleva, E. L. (2015). Exclusive inclusiveness of the creative personality. *Karelian scientific journal*, 1. (In Russian.)

DOI: 10.23683/2073-6606-2017-15-3-19-31

МЕЖМУНИЦИПАЛЬНЫЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ПОЗИЦИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА[1]

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

Благосостояние граждан в значительной мере зависит от объема и качества клубных и социально-значимых благ, получаемых ими по месту их проживания. Названные параметры этих благ, в свою очередь, зависят, во-первых, от объемов доступных ресурсов, а во-вторых, от стимулов работников органов местного самоуправления (далее, для краткости, муниципалитетов) к качественному и творческому исполнению своих служебных функций по организации производства и/или поставки соответствующих благ. Характер и действенность названных стимулов определяют, в частности, и объемы доступных ресурсов – за счет обеспечения (или необеспечения) некоторых взаимодействий муниципалитетов между собой.

Цель данной статьи – проанализировать разнообразие возможных форм межмуниципальных взаимодействий (ММВ) с точки зрения результативности и эффективности исполнения муниципалитетами их функций обеспечения поставки муниципальных услуг. Обсуждаются такие формы ММВ, как конкуренция, кооперация (сотрудничество), коопкуренция (совмещение кооперации и конкуренции), а также такая «предельная» форма взаимодействия, как слияние (объединение) муниципалитетов.

Анализ показывает, что в силу неоднородности муниципальных услуг, различий в зависимостях их издержек от размеров муниципалитетов, для разных типов услуг существуют свои дискретные институциональные альтернативы, обеспечивающие результативность и эффективность их оказания.

Ключевые слова: *межмуниципальные взаимодействия; конкуренция; кооперация; коопкуренция; слияние*

TERRA ECONOMICUS ✧ 2017 Том 15 № 3

[1] Статья подготовлена в рамках научных исследований, выполняемых при финансовой поддержке гранта Российского научного фонда (проект № 17-18-01324) «Устойчивое развитие экономики территорий на основе сетевого взаимодействия малых городов и районных центров».

© В.Л. Тамбовцев, 2017

INTER-MUNICIPAL INTERACTIONS IN AN ECONOMIC ANALYSIS FRAMEWORK

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

Citizens' welfare in large part is depending on quantity and quality of the club and merit goods that they consume at their living places. These parameters of the goods in turn are depending on, firstly, the volumes of available resources, and secondly, the municipal staff incentives for qualified and creative work in the sphere of these goods production and/or delivery. These incentives affect particularly the volumes of available resources too, by entering or non-entering in some kind of inter-municipal interactions.

The purpose of the paper is to analyze the inter-municipal interactions (IMI) variety from the point of view municipal services delivery efficacy and efficiency. The following types of IMI are discussed: competition, coordination (collaboration), coopetition (competition and collaboration simultaneously), and merger as "marginal" form of IMI.

The analyses show that by reason of municipal services heterogeneity, and differences of the links between services delivery costs and municipality size, there are different discrete institutional alternatives providing various services delivery efficacy and efficiency.

Keywords: *inter-municipal interactions; competition; cooperation; coopetition; merger*

JEL classifications: *D73, H40, H77, R50*

Взаимодействие муниципалитетов как объект экономического анализа

С юридической точки зрения муниципалитеты представляют собой органы местного самоуправления, т.е. организации, которым граждане, проживающие на определенной территории и образующие местное сообщество, делегируют свои права по самостоятельной организации своего совместного проживания и решению проблем местного значения. Муниципалитеты не являются органами государственной власти, и их правомочия устанавливать правила совместного проживания представителей местных сообществ и совершать нормотворческие действия регламентируются органами государственной законодательной, исполнительной и судебной власти.

С экономической точки зрения муниципалитеты – это организации, обеспечивающие производство и предоставление членам местных сообществ того или иного набора клубных благ (обычно услуг) и социально-значимых благ коллективного пользования. Состав таких благ различается от страны к стране, так что выделить какой-то типичный набор местных или муниципальных услуг достаточно сложно. Основой финансирования деятельности муниципалитетов выступают те или иные налоги (часть налогов), собираемых с представителей местных сообществ, а также иные возможные источники, включая трансферты со стороны органов государственной власти, – гран-

ты, субсидии, дотации и т.п. Объемы и условия предоставления таких трансфертов определяются региональной политикой, проводимой в стране.

Действия муниципалитетов, направленные на предоставление клубных благ жителям своих местных сообществ, включая определение долей бюджетов, обеспечивающих соответствующие расходы, порождают разнообразные экстерналии. Принято разделять благоприятные внешние эффекты (benefit spillovers), возникающие вследствие потребления жителями некоторых клубных благ как в своих, так и в соседних местных сообществах, и внешние эффекты вытеснения (crowding spillovers), когда уровень потребления какого-то блага в определенном сообществе оказывается под воздействием жителей соседних сообществ (*Solé-Ollé, 2006*). Экстерналии для других сообществ возникают и тогда, когда изменения происходят в результате действий государства в каком-то местном сообществе: например, за счет госбюджета строится предприятие, рабочие места в котором могут занимать жители всех окрестных муниципалитетов.

Существование экстерналий процессов производства и потребления клубных благ – очевидное объективное экономическое основание ММВ. Ведь рациональное использование ограниченных ресурсов не может не учитывать возможных последствий тех действий других субъектов, которые способны повлиять на конечные результаты намечаемых действий. Формы, способы и направленность таких взаимодействий определяются как минимум двумя тесно связанными факторами: *целями*, которые преследуют субъекты взаимодействия, и той *институциональной средой*, в которой они происходят.

Для кого (с какой целью) действуют и взаимодействуют муниципалитеты? Напрашивающийся очевидный ответ – для граждан, для локального сообщества жителей муниципалитета – в действительности совершенно не очевиден. Любые правительства, от локального до центрального, обладают определенной автономностью (*Skocpol, 1985, p. 6*), а их подотчетность гражданам в разных странах устроена существенно отличающимися способами. В демократических государствах правительства любых уровней, не отвечающие на запросы граждан, не получают на очередных выборах мандат на продолжение своей деятельности. В авторитарных государствах действия правительств слабо связаны с реализацией предпочтений граждан, причем такая схема переносится и на уровень местного самоуправления, когда руководители муниципалитетов не избираются на конкурентной основе, а назначаются региональными властями. Уровень зависимости муниципалитетов от предпочтений местных сообществ, таким образом, определяется во многом влиянием институциональной среды, формируемой государством. Если в странах Европейского Союза, например, граждане в целом выступают за усиление ответственности муниципалитетов перед ними, что находит отражение в институциональных изменениях, проводимых государствами (*Baker et al., 2011*), то в других странах такая ответственность может последовательно снижаться, а зависимость от государства – возрастать (*Hölscher et al., 2017*)[2]. Поэтому утверждения типа «публичные администрации суть устройства для выражения ценностей и предпочтений граждан, сообществ и обществ» (*Bourgon, 2008, p. 390*) являются, мягко говоря, искажением реальности в подавляющем большинстве стран.

Важным фактором, обусловливающим расхождение между предпочтениями руководящих работников муниципалитетов и предпочтениями большинства местных сообществ, выступает коррупция, тесно связанная с непрозрачностью принятия решений в муниципалитетах. Между уровнем ее распространенности в стране и стремлением граждан, склонных к оппортунистическому поведению, занять должности во властных органах, существует, как показывают недавние исследования, положительная обратная связь. В странах с высокой коррупцией изначально нечестные люди стре-

[2] Между тем усиление такой зависимости, как утверждает не только теория, но и ясно подтверждает практика (см., например, *Deininger & Mpuga, 2005*), положительно сказывается на качестве предоставляемых муниципальных услуг.

мятся занять посты на государственной и муниципальной службе, и наоборот, там, где коррупция низка, такие люди стремятся избегать работы в государственных и муниципальных структурах (*Banerjee et al., 2015; Barfort et al., 2015; Fehrler et al., 2016; Hanna & Wang, forthcoming*)[3]. При этом необходимо отметить, что уровень коррупции в стране также определяется в немаловажной степени качеством ее институциональной среды (*Gerring & Thacker, 2004; Treisman, 2007*).

Функционируя в институциональной среде того или иного качества, движимые теми или иными стимулами, муниципалитеты так или иначе взаимодействуют друг с другом[4]. С нашей точки зрения, можно выделить четыре типа таких взаимодействий: (1) конкуренцию, (2) кооперацию (сотрудничество), (3) коопкуренцию (совмещение конкуренции и кооперации), а также такую «предельную» форму взаимодействия как (4) слияние (объединение) муниципалитетов.

Действия, которые в рамках этих типов взаимодействий осуществляют муниципалитеты (см. выше сноску 3), если они не предписаны вышестоящими органами государственной власти, являются по сути *предпринимательскими* действиями.

Представления о том, что в государственном секторе, включая правительства, вполне возможно (и даже необходимо) предпринимательство, были введены в широкое научное и общественное обсуждение в начале 1990-х годов выходом в свет книги Д. Осборна и Т. Геблера (*Osborne & Gaebler, 1992*)[5], в которой сформулировано и охарактеризовано понятие «предпринимательское правительство» (entrepreneurial government)[6]. Такое правительство, по мнению авторов, должно фокусироваться на результатах – децентрализовать власть, сократить бюрократию и продвигать конкуренцию как внутри, так и вовне правительства. Граждане при этом выступают клиентами-потребителями, наделенными возможностями выбирать между разными поставщиками услуг, включая школы, поликлиники, квартиры и т.д.

В развернувшейся дискуссии подчеркивалось, что предпринимательское принятие рисков вполне совместимо с демократическим служением обществу (democratic stewardship), если оно опирается на общественную дискуссию и выработку согласованного мнения (*Bellone & Goerl, 1992, p. 132*); что публичный предприниматель (public entrepreneur) в высокой степени согласен с общественными интересами (*Salazar, 1997, p. 131*); что его инновации, экспериментирование и креативность направлены на достижение общественных целей (*Klein et al., 2010*); что публичные предприниматели – в действительности – являются командами, трансформирующими системы контроля действенности и эффективности правительств (*Bernier & Hafsi, 2007*) и т.п. Публичное предпринимательство исследовалось на уровне местных правительств (*Zerbinati & Souitaris, 2005*), причем соответствующие практики рекомендовались к более широкому использованию (*Kim, 2010*). В последние годы вышло как минимум два издания, продвигающих и развивающих идею предпринимательских правительств (*Link & Link, 2009; Mazzucato, 2013*).

Между тем наиболее проницательные исследователи еще в 2002 г. задавали вопрос: «Имеет ли публичное предпринимательство какой-либо смысл вне специфического политического, экономического и социального контекста, существующего в западных индустриальных демократиях?» (*Edwards et al., 2002, p. 1539*), давая на него негативный ответ. Действительно, в иных контекстах бюрократы-предприниматели отнюдь не следуют общественным интересам (как бы их не понимать), реализуя скорее различные коррупционные практики (см., например, *Shirley, 1995*, и многие другие рабо-

[3] Интересно отметить, что оппортунизм политических «опекунов» передается и близким к ним госслужащим (*Gulzar, 2014*).

[4] Поскольку муниципалитеты суть *не индивиды*, а *организации*, то, строго говоря, взаимодействуют не они, а их (руководящие и иные) работники. Однако для краткости мы будем использовать выражение «взаимодействие муниципалитетов».

[5] Одна из первых работ, посвященных этой тематике, была опубликована в 1980 г. (*Lewis, 1980*).

[6] Несколько ранее Г. Стивенсон и К. Джарилло показали, что понятие корпоративного предпринимательства не является оксюмороном, т.е. противоречием в определении (*Stevenson & Jarillo, 1990*).

ты). Другими словами, когда говорят о необходимости развития предпринимательства в общественном секторе, в том числе в органах управления разных уровней, не стоит забывать о том, что предпринимательство бывает разным: продуктивным, непродуктивным и деструктивным (*Baumol, 1990*). Последние две его формы широко практикуются в правительствах разных уровней тех стран, политические устройства которых далеки от конкурентных демократий западного типа.

С учетом высказанных соображений, перейдем к анализу выделенных выше типов ММВ.

Конкуренция

При обсуждении проблематики межмуниципальной конкуренции (далее ММК), прежде всего возникают аналогии с конкуренцией фирм на различных рынках. Конкуренция – широко распространенное в природе и обществе явление. И хотя некоторые исследователи выделяют до двадцати ее разновидностей (*Fog, 2013*), именно рыночная конкуренция, будучи наиболее хорошо изученной, представляется подходящей моделью для анализа конкурентного взаимодействия муниципалитетов.

Выходя на рынки, т.е. вступая в конкуренцию (или оказываясь в ситуации конкуренции), фирмы стремятся произвести продукцию, которая пользуется спросом у покупателей, т.е. перенаправить денежные средства последних от других товаров к своему товару. Способность фирмы производить именно такой привлекательный товар обусловливает ее конкурентное преимущество – временное или устойчивое. Данная способность, в свою очередь, зависит от совокупности компетенций и ресурсов, которыми располагает фирма.

Эта упрощенная схема может быть положена в основу анализа ММК.

И. Гордон определяет территориальную конкуренцию как «форму коллективного действия, предпринимаемого во имя экономических интересов внутри некоторой территории и призванного продвинуть их в конкуренции с интересами, расположенными в (некоторых или всех) других территориях» (*Gordon, 2010, p. 30*). Хотя это определение, вошедшее в «Справочник по местному и региональному развитию», и не представляется нам достаточно корректным, его можно принять за некоторую основу, позволяющую внести ряд уточняющих моментов.

Во-первых, нужно выделить те рынки, на которых происходит ММК. К ним относятся: *рынок инвестиций* в создание новых рабочих мест; «*рынок жителей*», ищущих новые места проживания; *рынок дискреционных грантов*, т.е. средств, которые в большем или меньшем объеме могут поступить в доходы муниципалитета из бюджетов вышестоящих государственных органов в рамках различных конкурсов.

Во-вторых, полезно охарактеризовать те товары, которые муниципалитеты могут предлагать на этих рынках. На рынке инвестиций в этой роли выступает *комплекс условий*, существующих и специально создаваемых на территории муниципалитета для того или иного инвестора. К ним относятся как физико-географические, так и инфраструктурные свойства территории, а также экономические условия, которые уже имеет (или обещает создать) муниципалитет. Последний компонент комплекса условий придает ему *как товару* черты опытного и доверительного блага, поскольку проверить корректность обещаний инвестор может лишь в ходе «физического» осуществления инвестиций. На «рынке жителей» предлагаемый товар также имеет характер *комплекса условий*, который для разных сегментов покупателей включает разные свойства «продаваемого» населенного пункта. Если для одних потенциальных мигрантов решающим оказывается наличие рабочих мест, то для других таковым может стать близость к природе или наличие разнообразных культурных учреждений.

Общей характеристикой товаров для обоих рынков выступает их *привлекательность* для потенциальных покупателей: *привлекательность места* для мигрантов

(*Niedomysl, 2010*) и *конкурентоспособность территории* для инвесторов (*Kitson et al., 2004*). При этом «ускользающий» характер последнего понятия связан, очевидно, с тем, что для данного вида конкурентоспособности неоднозначно определяются те субъекты, по отношению к которым регион (или другая территориальная единица) оценивается как способный или неспособный состязаться с ними. На рынке грантов предлагаемый товар имеет уже другой характер: это *документы*, описывающие либо бедственное положение жителей муниципалитета, либо, наоборот, его потенциал развития, для реализации которого требуется внешнее безвозмездное финансирование.

Однако товары имеют не только потребительские свойства, но также *издержки* и *цены*. Для созданных условий инвестирования и мест проживания издержки их создания относятся к *прошлым* периодам деятельности муниципалитетов, так что на момент предложения соответствующих товаров инвесторам и мигрантам понесенные издержки рассматриваются как данность. Собственно издержками выступают текущие усилия управленцев и затраты на продвижение информации об условиях, а также *ожидаемые* затраты на обеспечение *обещаемых приращений* привлекательности (например, от снижения налогов на доходы инвесторов в течение будущих периодов или от снижения налогов на собственность для мигрантов). Выгоды муниципалитетов от приобретения инвесторами или мигрантами предложенных товаров – это будущие приросты налоговых поступлений. Легко увидеть, что непосредственные денежные выгоды муниципальных руководителей здесь явно не присутствуют.

Именно здесь пролегает граница между «западными» и иными муниципальными публичными предпринимателями. Если для первых наградой выступают нематериальные выигрыши: переизбрание в конкурентной политической борьбе, репутация, удовлетворенность от выполненного гражданского долга и т.п., то для вторых интерес к конкуренции и к конкурентной победе или просто отсутствует, или, при наличии ясно выраженного спроса, сопровождается требованиями получения теневых выгод, т.е. коррупцией.

Издержки подготовки комплектов документов, необходимых для участия в конкурсах на гранты, при хорошо налаженном делопроизводстве в муниципалитете сравнительно невелики, в то время как возможные выгоды несопоставимо выше, в силу чего этот конкурентный рынок не может не пользоваться большой популярностью среди руководителей муниципалитетов.

В-третьих, важно очертить те конкурентные ходы, которые способны осуществлять муниципалитеты в сфере создания и продвижения названных выше товаров.

На первых двух из названных рынков репертуар конкурентных ходов различен на разных стадиях конкурентного процесса. На начальной, «обезличенной», стадии – это «косвенная» конкуренция (yardstick competition) по параметрам качества предлагаемых товаров (условий инвестирования или проживания). Распространенный конкурентный ход здесь – это формирование бренда муниципалитета или конкретного места (*Ashworth & Kavaratzis, 2010*). В рамках косвенной конкуренции, как предсказывают многие экономические модели, налоговые решения одного муниципалитета влияют на аналогичные решения соседей (*Wilson,1999*): все хотят выглядеть не хуже, чем другие[7]. Эмпирические подтверждения такой «налоговой мимикрии» достаточно неоднозначны (*Isen, 2014*), однако она является наглядным примером ММК.

На второй, персонифицированной, стадии, когда возникает конкретный инвестор (или мигрант), стоящий перед выбором между двумя или несколькими местами, конкуренция приобретает характер *торга*, а конкурентные ходы становятся предложениями тех или иных обещаний со стороны муниципалитета (если он заинтересован) или со стороны «покупателя», если его заинтересованность больше. Как во всяком торге, его исход зависит как от объективных факторов, прежде всего ресурсного потенциала

[7] Эта зависимость получила наименование *налоговых внешних эффектов* (fiscal spillovers).

сторон, так и от субъективных, – начиная от возникающей симпатии или антипатии торгующихся, способности вызывать доверие и кончая уровнем изобретательности в формировании очередных предложений. Нельзя не отметить также, что законодательства разных стран устанавливают несовпадающие границы как ресурсных потенциалов муниципалитетов, так и разнообразия допустимых (легальных) конкурентных действий.

Кооперация

Межмуниципальная кооперация или сотрудничество (далее ММС) – тема, широко обсуждаемая как исследователями (см., например, *Hulst, van Montfort, 2007*), так и практиками (см., например, *Oostveen, 2010*).

Экономическая теория дает четкое объяснение преимуществ ММС: они связаны с эффектом экономии на масштабах, будь то создание единого предприятия, предоставляющего какие-либо муниципальные услуги нескольким местным сообществам, или объединение муниципальных закупок, позволяющее получить б***о***льшую оптовую скидку. Такое объяснение, однако, не в полной мере учитывает издержки, которые несут работники муниципалитетов, вступающие в более или менее тесное ММС. Согласно широко принимаемому определению, «сотрудничество – это процесс, в котором автономные акторы взаимодействуют посредством формальных и неформальных переговоров, совместно создавая правила и структуры, управляющие их отношениями, и способы действовать или решать совместно возникающие вопросы; это процесс, включающий разделяемые нормы и взаимовыгодные взаимодействия» (*Thomson & Perry, 2006, p. 23*). Именно такой подход реализован, например, в (*Adelaja et al., 2010, p. 265*), где авторы рассматривают трансакционные издержки как «препятствия развитию кооперации и как ключевые компоненты издержек кооперации, которые должны быть перевешены выгодами кооперации для того, чтобы сообщества осознали преимущества стратегических альянсов».

С нашей точки зрения, «обезличенное» понимание издержек не в полной мере позволяет понять и объяснить факты заключения или незаключения ММС. Если в приведенном выше определении сотрудничества Томсона и Перри акторы – это индивиды, не занимающие какие-либо позиции в организациях, и если их действия не сопровождаются внешними эффектами, то понятие взаимовыгодности, фигурирующее в нем, не порождает никаких сложностей. Если же это не так, то вполне возможна ситуация, когда *совокупная выгода*, включающая внешние эффекты, *велика и положительна*, но *личные выгоды* взаимодействующих акторов *отрицательны*. В такой ситуации акторам для вступления в альянс нужны дополнительные стимулы.

Похоже, что именно такие ситуации достаточно типичны в рамках ММС. «Сотрудничество не самоуправляемо. Организации сотрудничают, поскольку стремятся достичь определенных целей. Чтобы достичь целей, выносимых организациями на первое место, должна существовать некоторая административная структура, обеспечивающая переход от решений к действиям» (*Thomson & Perry, 2006, p. 25*), и издержки функционирования такой структуры зачастую оказываются запретительно-высокими: «Очевидно, что управлять инициативами сотрудничества – не обязательно приятный или приносящий вознаграждение опыт» (*Sorrentino & Simonetta, 2013, p. 899*).

Поэтому в Италии, например, введена специальная программа поддержки, поощряющая создание муниципальных союзов (*Labianca, 2014*). Однако и она, как показывает эмпирический анализ, не всегда позволяет преодолеть упомянутую выше проблему: по данным (*Previtali, 2015*), проанализировавшего 136 малых муниципалитетов, они подписали межмуниципальные соглашения по совместному оказанию лишь небольшого числа услуг, не оказывающие ощутимого влияния ни на муниципалитеты, ни на жителей, иначе говоря, откликнулись на эту программу чисто формально. Однако для той же Италии есть и другие оценки. По данным (*Ferraresi et al., 2017*) участие в муни-

ципальном союзе уменьшают текущие расходы на душу населения примерно на 5%, не снижая при этом уровень предоставляемых местных услуг.

Вместе с тем анализ ММС во Франции показал, что снижения муниципальных расходов в них не достигается, и более того, отсутствует координация расходов муниципалитетов, входящих в одно межмуниципальное сообщество (*Frère et al., 2014*). В целом же, как показано в (*Bel & Warner, 2015*), наличие или отсутствие экономии средств от ММС зависит от трех групп факторов: (1) структуры издержек услуг, наличия в ней компонента, реагирующего на объем производимых услуг и плотность расселения их потребителей; (2) характеристики муниципалитета как органа управления – объем полномочий, предоставленных правительством, близость территории к столицам, размер местного сообщества; (3) механизмов координации в рамках ММС, преобладания формальных отношений либо неформальных тесных взаимодействий.

Таким образом, характеризуя данную форму ММВ, следует заключить, что она может быть действенным средством «расшивки» ресурсных ограничений, свойственных многим муниципалитетам, в том случае, если работники последних в большей мере ориентируются на интересы местных сообществ, чем на свои собственных, – вследствие ли мотивации служения обществу, либо вследствие высокого уровня подотчетности последнему. Если это условие не выполняется, даже централизованное или региональное стимулирование ММС не обеспечивает выполнение им функции сокращения неэффективных расходов: в отсутствие внутреннего интереса работники муниципалитетов начинают работать на показатель, о чем ясно свидетельствует упомянутый выше опыт Италии.

Коопкуренция

Если число исследований, посвященных конкуренции и сотрудничеству муниципалитетов практически необъятно, то проблематика их (и шире – территориальной) коопкуренции затрагивается лишь в очень небольшом количестве публикаций. Это можно объяснить как тем, что понятие коопкуренции вообще возникло недавно, причем применительно к поведению фирм, так и тем, что здесь имеет место «феномен Журдена»: обычное во все времена для муниципалитетов совмещение соперничества и кооперации «вдруг» получило новое название.

Понятие коопкуренции (coopetition), как известно, было введено в широкий оборот с выходом в свет книги А. Бранденбургера и Б. Нейлбаффа (*Brandenburger & Nalebuff, 1996*)[8]. Оно используется для обозначения «бизнес-ситуации, в которой независимые стороны кооперируют друг с другом и координируют свои действия, чтобы достичь взаимовыгодные цели, но в то же самое время конкурируют друг с другом, равно как и с другими фирмами» (*Zineldin, 2004, p. 780*). В последнее время появилось несколько уточнений (скорее – модификаций) первоначально предложенного понятия, которые, тем не менее, сориентированы на фирмы, но не на другие типы организаций. Так, М. Бенгтсон и др. определяют коопкуренцию как «процесс, основывающийся на одновременном и взаимном кооперативном и конкурентном взаимодействии между двумя или более акторами…» (*Bengtsson et al., 2010, p. 200*); Р. Бункен и др. характеризуют ее как «стратегический и динамический процесс, в котором экономические акторы совместно создают стоимость посредством кооперативного взаимодействия и одновременно конкурируют за присвоение части этой стоимости» (*Bouncken et al., 2015, p. 591*) и др.

Применительно к ММВ понятие коопкуренции используется С. Паскинелли в связи с исследованием процессов формирования межтерриториальных брендов (*Pasquinelli, 2013*). Отмечая, что брендирование – один из типичных ходов в межмуниципальной и межрегиональной конкуренции, Паскинелли приводит и анализирует ряд случаев сотрудничества территориальных единиц в создании и продвижении совместных брен-

[8] Хотя, как показывают исследования, спорадически использовалось и ранее (*Ketchen et al., 2004*)

дов. Р. Фейок затрагивает тематику конкуренции и кооперации городов в современных условиях развития «новой экономики» в США (*Feiock, 2014*).

Развернутое исследование коопкуренции муниципалитетов во Франции проведено К. Ассенсом и др. (*Assens et al., 2015*). Особенности политического устройства Франции, в рамках которого решения на уровне муниципалитетов оказываются компромиссом между суждениями территориальных директоров, представляющих позиции государства, и выборных представителей местных сообществ, «коопкуренция всегда имеет парадоксальный характер, поскольку стремится усилить привлекательность территории и качество работы управления ею, что помогает выборным руководителям, которые потенциально не согласны [с решениями «технических» директоров, – В. Т.], рассматривать улучшения как фактор своих будущих электоральных успехов» (*Op. cit.., p. 11*). Интерпретация коопкуренции преимущественно в политической плоскости, как представляется, сужает аналитический потенциал этого понятия в плане анализа ММВ, однако немаловажно отметить, что данное исследование содержит количественную оценку распространенности муниципальной коопкуренции: 71% респондентов, представляющих 169 муниципалитетов и 250 территориальных директоратов, подтвердили, что местные власти могут одновременно и конкурировать, и сотрудничать друг с другом (*Ibid.*).

С нашей точки зрения, эти оценки вполне подтверждают сформулированное выше положение о том, что коопкуренция – это *типичная* ситуация (или *типичный* процесс) в рамках ММВ. Муниципалитет, с его разнообразием предоставляемых местных услуг и других видов деятельности, схож с диверсифицированной фирмой, действующей на многих независимых рынках, или с распределенной фирмой, действующей на многих площадках. Для таких фирм коопкуренция – их нормальное состояние: подразделения широко сотрудничают, обмениваются ресурсами и знаниями, выполняя свои задачи, и одновременно конкурируют за ресурсы, которые распределяет штаб-квартира, включая финансы и административную поддержку (*Luo, 2005*). Точно так же муниципалитеты, тесно сотрудничая (если это взаимовыгодно) в части предоставления услуг своим местным сообществам, могут жестко конкурировать за гранты региональных и центральных правительств, их политическую поддержку. Как представляется, анализ ММВ под этим углом зрения – перспективное направление исследований, он способен значительно расширить наши знания о поведении муниципалитетов как экономических агентов[9].

Слияние

Стремление сократить число муниципалитетов посредством их слияний и объединений, введение промежуточных уровней управления, также наделяемых правами муниципалитетов, – «любимая забава» многих центральных и региональных правительств самых разных стран. Публичным оправданием таких действий обычно выступает ссылка на экономию расходов за счет эффектов масштаба, хотя реальным мотивом является, скорее всего, элементарное стремление управленцев вышестоящего уровня обеспечить *обозримость* объекта управления, независимо от экономических последствий, либо решение каких-то чисто политических проблем, типа устранения нежелательных руководителей. Именно об этом свидетельствуют настойчивые попытки объединений и последующих «разъединений» муниципалитетов, регулярно случающиеся в различных странах. Что говорят по этому поводу многочисленные эмпирические исследования таких реформ?

В Финляндии для большинства направлений расходов бюджетов расходы на душу населения после слияния выросли, кроме статьи общих административных расходов, однако последние снизились гораздо меньше, нежели увеличились все остальные

[9] Такой анализ особенно актуален для России, где изучением ММВ занимаются преимущественно правоведы и специалисты по государственному и муниципальному управлению.

(*Moisio & Uusitalo, 2013*). В Канаде, констатируют исследователи, цели сбережения затрат не были достигнуты, а для четырех видов услуг (пожарная охрана, сбор и вывоз мусора, библиотеки, парки и зоны отдыха) даже возросли; правда, увеличились финансовые возможности бывших малых муниципалитетов (*Slack & Bird, 2013*). Аналогичные последствия были ранее выявлены в Австралии (*Byrnes & Dollery, 2002*), Дании (*Blom-Hansen, 2010; Blom-Hansen et al., 2016*), Швеции (*Dalhberg, 2010*), Боливии (*Faguet, 2004*), и этот список можно продолжить. Безусловно, некоторые исследования свидетельствуют о сокращении расходов по ряду направлений. Сопоставление значительного числа работ позволило Дж. Бёрнсу и Б. Доллери представить следующую статистику: в 8% исследований экономия от масштаба была засвидетельствована, в 24% работ был выявлен рост расходов, в 29% – установлена *U*-образная связь расходов и размеров муниципалитетов, и в 39% какая-либо связь расходов и размеров не была обнаружена (*Byrnes & Dollery, 2002*).

Для экономиста такого рода данные ясно говорят о том, что на издержки оказания муниципальных услуг, кроме размеров муниципалитетов, явно влияют другие факторы, прежде всего – *разнородность* самих услуг, технологии их производства и предоставления: для каких-то услуг технологии «отзывчивы» на масштабы их предоставления, для каких-то нет. Безусловно важно влияние на издержки оказания муниципальных услуг *организации менеджмента* их производства внутри муниципалитетов, где вполне может проявить себя *X*-неэффективность (*Leibenstein, 1966*). В этой связи безусловного внимания заслуживает опыт США, где наряду с многоцелевыми органами местного самоуправления существуют и специализированные (одноцелевые) дистрикты (single purpose governments), предоставляющие услуги на территориях *нескольких* муниципалитетов (*Foster, 1997*). Впрочем, их влияние на издержки также неоднозначно (*Boyne, 1992; Hendrick et al., 2011*), что означает, по нашему мнению, лишь одно: *если* намечаемые реформы границ муниципалитетов *действительно* направлены на *обеспечение экономии* расходов и *повышение эффективности* предоставления услуг, то им должен *предшествовать* экономический анализ технологий предоставления различных видов услуг, включая *организацию процессов* их предоставления. Такой анализ способен предложить для каждого типа услуг несколько дискретных институциональных альтернатив их производства и поставки, из которых и может быть осуществлен экономически обоснованный вывод. Разумеется, если реформы преследуют иные цели, экономический анализ оказывается излишним.

* * *

Проведенный анализ показывает, что ММВ включает совокупность весьма разнообразных взаимодействий, добровольное вступление в которые для муниципалитетов далеко не всегда обусловливается соображениями повышения уровня и качества муниципальных услуг, предоставляемых местным сообществам. Создание внешних стимулов к взаимодействию со стороны государства часто ведет к формальному исполнению требований, т.е. к работе на показатель. Феномен экономии на масштабах, декларативно объявляемый основанием для реформ по укрупнению муниципалитетов, проявляется в действительности достаточно редко, за исключением статьи административных расходов, экономия по которой обычно перекрывается ростом расходов по другим статьям. В силу этого нормальным типом ММВ является коопкуренция, практически не исследованная как в отечественной, так и в мировой экономической литературе.

В нормативном аспекте важно подчеркнуть, что в силу неоднородности муниципальных услуг, различий в зависимостях их издержек от размеров муниципалитетов и характера взаимодействия, для разных типов услуг существуют свои дискретные институциональные альтернативы, обеспечивающие повышение результативности и эффективности их оказания. Выявление и обоснование этих альтернатив также представляется значимой исследовательской задачей.

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES

Adelaja, A. O., Gibson, M. A. and Racevskis, L. A. (2010). Transaction costs and interjurisdictional cooperation: an application to land use collaboration. *Journal of Public Affairs*, 10(4), 265–279.

Ashworth, G., and Kavaratzis, M. (Eds.) (2010). *Towards Effective Place Brand Management: Branding European Cities and Regions*. Cheltenham: Edward Elgar.

Assens, C., Bartoli, A., and Hermel, P. (2015). The Combination of Competition and Cooperation in French Local Government: Toward A Specific Public "Coopetition". *Cahier de recherche du LAREQUOI*. Université de Versailles-Saint-Quentin-en-Yvelines, 2, 7–18.

Baker, K., Van De Walle, S., and Skelcher, C. (2011). Citizen Support for Increasing the Responsibilities of Local Government in European Countries: A Comparative Analysis. *Lex Localis - Journal of Local Self-Government*, 9(1), 1–21.

Banerjee, R., Baul, T., and Rosenblat, T. (2015). On self selection of the corrupt into the public sector. *Economics Letters*, 127, 43–46.

Barfort, S., Harmon, N. A., Olsen, A. L., and Hjorth, F. G. (2015). Dishonesty and Selection into Public Service in Denmark: Who Runs the World's Least Corrupt Public Sector? *SSRN Working Paper* (https://ssrn.com/abstract=2664983).

Baumol, W. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893–921.

Bel, G., and Warner, M. E. (2015). Inter-Municipal Cooperation and Costs: Expectations and Evidence. *Public Administration*, 93(1), 52–67.

Bellone, C. J., and Goerl, G. F. (1992). Reconciling Public Entrepreneurship and Democracy. *Public Administration Review*, 52(2), 130–134.

Bengtsson, M., Eriksson, J., and Wincent, J. (2010). Co-opetition dynamics – an outline for further inquiry. *Competitiveness Review: An International Business Journal*, 20(2), 194–214.

Bernier, L., and Hafsi, T. (2007). The changing nature of public entrepreneurship. *Public Administration Review*, 67(3), 488–503.

Blom-Hansen, J. (2010). Municipal Amalgamations and Common Pool Problems: The Danish Local Government Reforms in 2007. *Scandinavian Political Studies*, 33(1), 51–73.

Blom-Hansen, J., Houlberg, K., Serritzlew, S., Treisman, D. (2016). Jurisdiction Size and Local Government Policy Expenditure: Assessing the Effect of Municipal Amalgamation. *American Political Science Review*, 110(4), 812–831

Bouncken, R.B., Gast, J., Kraus, S., Bogers, M. (2015). Coopetition: a systematic review, synthesis, and future research directions. *Review of Managerial Science*, 9(3), 577–601.

Bourgon, J. (2008). The future of public service: A search for a new balance. *Australian Journal of Public Administration*, 67(4), 390–404.

Boyne, G.A. (1992). Local Government Structure and Performance: Lessons from America. *Public Administration*, 70(3), 333–357.

Brandenburger, A., and Nalebuff, B. (1996). *Co-opetition*. New York: Doubleday Currency.

Byrnes, J., and Dollery, B. (2002). Do Economies of Scale Exist in Australian Local Government? A Review of the Research Evidence. *Urban Policy and Research*, 20(4), 391–414.

Dalhberg, M. (2010). Local Government in Sweden, pp. 122–146 / In: Mosio, A. (Ed.) *Local Public Sector in Transition: A Nordic Perspective*. Helsinki: Government Institute for Economic Research.

Deininger, K., and Mpuga, P. (2005). Does Greater Accountability Improve the Quality of Public Service Delivery? Evidence from Uganda. *World Development*, 33(1), 171–191.

Edwards, C., Jones, G., Lawton, A., and Llewellyn, N. (2002). Public entrepreneurship: rhetoric, reality and context. *International Journal of Public Administration*, 25(12), 1539–1554.

Faguet, J. P. (2004). Does decentralization increase responsiveness to local needs? Evidence from Bolivia. *Journal of Public Economics*, 88(4), 867–894.

Fehrler, S., Fischbacher, U., and Schneider, M. T. (2016). Who Runs? Honesty and Self-Selection into Politics. *IZA Discussion Papers*, 10258.

Feiock, R. (2014). How Cities Collaborate While Competing in the New Economy, pp. 89–121 / In: Pagano, M. (Ed.) *Metropolitan Resilience in a Time of Turmoil*. Champaign: University of Illinois Press.

Ferraresi, M., Migali, G., and Rizzo, L. (2017). Does Inter-municipal Cooperation Promote Efficiency Gains? Evidence from Italian Municipal Unions. *Società italiana di economia pubblica, WP*, 725. June 2.

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

Foster, K. A. (1997). *The Political Economy of Special-Purpose Government*. Washington, D.C.: Georgetown University Press.

Frère, Q., Leprince, M., and Paty, S. (2014). The impact of intermunicipal cooperation on local public spending. *Urban Studies*, 51(8), 1741–1760.

Gerring, J., and Thacker, S. C. (2004). Political institutions and corruption: The role of unitarism and parliamentarism. *British Journal of Political Science*, 34(2), 295–330.

Gordon, I. (2010). Territorial competition, pp. 30–43 / In: Pike, A., Rodríguez-Pose, A. and Tomaney, J. (Eds.) *Handbook of Local and Regional Development*. Abingdon: Routledge.

Gulzar, S. (2014). *Ruling Parties, Patronage and Bureaucratic Performance in Democracies: Evidence from Punjab, Pakistan*. New York University. October 27 (http://rubenson.org/wp-content/uploads/2014/10/gulzar_tpbw14.pdf).

Hanna, R., and Wang, S.-Y. (forthcoming). Dishonesty and Selection into Public Service: Evidence from India. *American Economic Journal: Economic Policy*.

Hendrick, R.M., Jimenez, B.S., and Lal, K. (2011). Does local government fragmentation reduce local spending? *Urban Affairs Review*, 47(4), 467–510.

Hölscher, K., Wittmayer, J. M., Avelino, F., and Giezen, M. (2017). Opening up the transition arena: An analysis of (dis)empowerment of civil society actors in transition management in cities. *Technological Forecasting and Social Change* (https://doi.org/10.1016/j.techfore.2017.05.004).

Hulst, R., and van Montfort, A. (Eds.) (2007). *Inter-Municipal Cooperation in Europe*. Springer Netherlands.

Isen, A. (2014). Do local government fiscal spillovers exist? Evidence from counties, municipalities, and school districts. *Journal of Public Economics*, 110, 57–73.

Ketchen, D., Jr., Snow, C., and Hoover, V. (2004). Research on competitive dynamics: Recent accomplishments and future challenges // *Journal of Management*, 30(6), 779–804.

Kim, Y. (2010). Stimulating entrepreneurial practices in the public sector: The roles of organizational characteristics. *Administration and Society*, 42(7), 780–814.

Kitson, M., Martin R., and Tyler P. (2004). Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept? *Regional Studies*, 38(9), 991–999.

Klein, P. G., Mahoney, J. T., McGahan, A. M., and Pitelis, C. N. (2010). Toward a theory of public entrepreneurship. *European Management Review*, 7(1), 1–15.

Labianca, M. (2014). Inter-municipal cooperation: from cooperation through rules to cooperation through networks – empirical evidence from Puglia. *Regional Studies, Regional Science*, 1(1), 184–206.

Leibenstein, H. (1966). Allocative Efficiency vs. X-Efficiency // *American Economic Review*, 56(3), 392–415.

Lewis, E. (1980). *Public Entrepreneurship: Toward a Theory of Bureaucratic Political Power*. Bloomington: Indiana University Press.

Link, A. N., and Link, J. R. (2009). *Government as Entrepreneur*. New York: Oxford University Press.

Luo, Y. (2005). Toward coopetition within a multinational enterprise: a perspective from foreign subsidiaries. *Journal of World Business*, 40(1), 71–90.

Mazzucato, M. (2013). *The Entrepreneurial State: Debunking public vs. private sector myths*. London–New York: Anthem.

Moisio, A., and Uusitalo, R. (2013). The impact of municipal mergers on local public expenditures in Finland. *Public Finance and Management*, 13(3), 148–166.

Niedomysl, T. (2010). Towards a conceptual framework of place attractiveness: a migration perspective. *Geografiska Annaler. Series B, Human Geography*, 92(1), 97–109.

Oostveen, I. (Eds.) (2010). *Inter-municipal cooperation. Introduction: Guide to the VNG International Approach to a Successful IMC*. The Hague, Netherlands: VNG International.

Osborne, D. and Gaebler, T. (1992). *Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector*. Reading, Mass: Addision Wesley.

Pasquinelli, C. (2013). Competition, cooperation and co-opetition: unfolding the process of inter-territorial branding. *Urban Research and Practice*, 6(1), 1–18.

Previtali, P. (2015). The Italian Administrative Reform of Small Municipalities: State-of-the-Art and Perspectives. *Public Administration Quarterly*, 39(4), 548–568.

Salazar, G. (1997). Public Entrepreneurship: a Contradiction in Terms? // *Korean Review of Public Administration*, 2(1), 125–139.

Skocpol, T. (1985). Bringing the State Back In: Strategies of Analysis in Current Research, pp. 3–43 / In: Rueschemeyer, P. and Skocpol, T. (Eds.) *Bringing the State Back In*. New York: Cambridge University Press.

Slack, E., and Bird, R. (2013). Does municipal amalgamation strengthen the financial viability of local government? A Canadian example. *Public Finance and Management*, 13(2), 99–123.

Solé-Ollé, A. (2006). Expenditure spillovers and fiscal interactions: Empirical evidence from local governments in Spain. *Journal of Urban Economics*, 59(1), 32–53.

Sorrentino, M., and Simonetta, M. (2013). Incentivising inter-municipal collaboration: the Lombard experience. *Journal of Management and Governance*, 17(4), 887–906.

Stevenson, H. H., and Jarillo, J. C. (1990). A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*, 11(5), 17–27.

Thomson, A. M., and Perry, J. L. (2006). Collaboration Processes: Inside the Black Box. *Public Administration Review*, 66(1), 20–32.

Treisman, D. (2007). What have we learned about the causes of corruption from ten years of cross-national empirical research? *Annual Review of Political Science*, 10, 211–244.

Wilson, J. D. (1999). Theories of Tax Competition. *National Tax Journal*, 52(2), 269–304.

Zerbinati, S. and Souitaris, V. (2005). Entrepreneurship in the public sector: a framework of analysis in European local governments. *Entrepreneurship and Regional Development: An International Journal*, 17(1), 43–64.

Zineldin, M. (2004). Co-opetition: The organisation of the future. *Marketing Intelligence and Planning*, 22(7), 780–789.

DOI: 10.23683/2073-6606-2017-15-3-32-55

ГЛОБАЛЬНАЯ ФИНАНСОВАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ КАК «НОВАЯ НОРМАЛЬНОСТЬ»: ИСТОКИ, ВЫЗОВЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Валентин Павлович ВИШНЕВСКИЙ,
доктор экономических наук, профессор,
зав. отделом финансово-экономических проблем использования производственного потенциала,
Институт экономики промышленности НАН Украины,
г. Киев, Украина,
e-mail: vvishn@mail.ru;

Наталия Михайловна ШЕЛУДЬКО,
доктор экономических наук, профессор,
зав. отделом денежно-кредитных отношений,
Институт экономики и прогнозирования НАН Украины,
г. Киев, Украина,
e-mail: n.sheludko@ukr.net

TERRA ECONOMICUS ✧ 2017 Том 15 № 3

Масштабы противоречий в глобализованном мире, связанных с ускоренным ростом населения в условиях ограниченности жизненно важных ресурсов и обострения экологических угроз, а также нарастающего разрыва между темпами роста производства и денежной массы, формируют ситуацию «новой нормальности», которая характеризуется глобальной финансовой нестабильностью и обострением борьбы валют.

Мировая финансовая система преуспела в манипулировании рынком, спекуляциях и операциях с ценными бумагами, но не справляется со своей основной задачей: посредничеством между сбережениями и инвестициями в глобальном масштабе. В ближайшие десятилетия она будет разделена (если абстрагироваться от британского фунта и японской иены) на неустойчивые зоны преимущественного влияния доллара (относительно стабильную), евро (сокращающуюся) и юаня (растущую). Российский рубль останется на мировой периферии, а ожидаемый некоторый рост его влияния будет иметь преимущественно региональный характер. В целом мир и дальше будет двигаться к мультиполярной финансовой архитектуре, формирование которой будет связано с «разогревом» новых очагов финансовой нестабильности, а также усилением волатильности и системных рисков в долгосрочной перспективе.

В настоящее время начинается очередной виток обострения финансовых противоречий, связанный с усилением валютных войн. На кону новых столкновений – контроль над производством, обновляемым по быстро прогрессирующим технологиям Индустрии 4.0. Принципиально важно, кто, используя в том числе монетарные рычаги, сможет стать лидером новой индустриальной структуры мира. К концу 2020-х гг. основная часть мировой обрабатывающей промышленности уже будет охвачена технологиями промышленного интернета вещей. В сочетании с ожидаемым расширением сферы и силы влияния

© В.П. Вишневский, Н.М. Шелудько, 2017

юаня это позволит подвести промежуточную черту и зафиксировать новые позиции сторон.

Дальнейшее развитие событий в сфере глобальных финансов будет определяться динамикой и структурой экономико-монетарного потенциала, характеризующего мощность товарно-денежных потоков стран мира. Тот глобальный игрок, который в ходе формирования новой индустриальной структуры мира сумеет добиться его большей динамичности и сбалансированности, получит важные преимущества в борьбе за мировое лидерство.

Ключевые слова: *финансовая нестабильность; «новая нормальность»; денежно-кредитная политика; монетарные центры; борьба валют*

GLOBAL FINANCIAL INSTABILITY AS A «NEW NORMALITY»: ORIGINS, CHALLENGES, PROSPECTS

Valentyn P. VISHNEVSKYI,
Doctor of Economics (DSc), Professor,
Head of Department of Financial and Economic Problems of Production Potential Use,
Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine,
Kyiv, Ukraine,
e-mail: vvishn@mail.ru;

Nataliya M. SHELUDKO,
Doctor of Economics (DSc), Professor,
Head of department of the monetary and credit relations,
Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine,
Kyiv, Ukraine,
e-mail: n.sheludko@ukr.net

The scale of the contradictions in the globalized world, connected with the accelerated population growth in the conditions of limited vital natural resources and aggravation of environmental threats, as well as expanding gap between production rates and the money supply, form a situation of new normality, which is characterized by global financial instability and exacerbation of the currency struggle.

The global financial system has excelled at enabling market manipulation, speculation, and insider trading, but has failed at its core task: intermediating savings and investment on a global scale. In next following decades, it will be divided (if abstracted away from the British pound and the Japanese yen) into unstable zones of the predominant influence of US dollar (relatively stable), euro (shrinking) and yuan (growing). Russian ruble will remain on the world periphery, and the expected some increase in its influence will have a predominantly regional character. In general, the world will continue to move to a multipolar financial architecture, the formation of which will be associated with the «warming up» of new hotbeds of financial instability and increasing volatility and systemic risks in the long run.

To date the next round of financial contradictions' escalation is beginning, connected with the aggravation of currencies' struggle. Control over production, which is being updated according to rapidly progressing technologies of the Industry 4.0, is on the line of new clashes. It is of fundamental importance, who, using monetary

instruments as well, can become the leader of the new industrial structure of the world. By the end of the 2020-ies the main part of the world manufacturing industry will already be covered by the technologies of the industrial Internet of things. In combination with the expected expansion of the scope and strength of the yuan's influence, this will allow us to draw an intermediate line and set new positions of the parties.

Further development of events in the field of global finance will be determined by the dynamics and structure of the economic and monetary potential characterizing the power of commodity-money flows of countries of the world. That global player, who, in the course of forming a new industrial structure of the world, will be able to make it more dynamic and balanced, will gain important advantages in the struggle for world leadership.

Keywords: *financial instability; «new normality»; monetary policy; monetary centers; the struggle of currencies*

JEL classifications: *E50, E52, E58*

В последние годы хронический характер глобальной финансовой нестабильности становится все более очевидным. Если во время Скандинавского финансового кризиса в начале 1990-х она была воспринята как случайность, затем, когда в 1997–1998 гг. разразился финансовый кризис в Азии, – как симптом, то во время мирового кризиса 2007–2008 гг. уже была оценена как закономерность, формирующая новую финансовую нормальность, и самый серьезный вызов со времен Великой депрессии, послуживший толчком к глобальной рецессии.

В условиях замедленного роста мировой экономики (2,3% в 2016 г.) высокие темпы наращивания финансовых активов в США, ЕС и Японии, а также в ряде развивающихся стран (прежде всего в Китае) чреваты очередными финансовыми потрясениями. Эксперты *McKinsey & Company* отмечают: «Через семь лет после того, как схлопывание глобального кредитного пузыря привело к наихудшему финансовому кризису со времен Великой депрессии, задолженность продолжает расти. Вместо уменьшения задолженности или сокращения доли заемных средств все крупнейшие экономики сегодня имеют более высокий уровень заимствований по отношению к ВВП, чем это было в 2007 г. Глобальный долг в эти годы вырос на 57 трлн долл., повысив соотношение долга к ВВП на 17 п. п. Это создает новые риски для финансовой стабильности и может подорвать глобальный экономический рост» (*Dobbs, Lund, Woetzel & Mutafchieva, 2015*). Последние оценки МВФ свидетельствуют, что финансовые риски на среднесрочную перспективу не только не ослабевают, но и усиливаются, что в комплексе с обострением политических процессов делает страны мира и рынки более уязвимыми по отношению к шокам и усиливает опасность постепенного скатывания в экономическую и финансовую стагнацию (*МВФ, 2016*). Более того, ситуация может усугубиться в свете последних событий, связанных с обвинениями ряда ведущих стран мира в использовании национальных валют для достижения односторонних торговых преимуществ (*Jones, 2017*).

Для обоснования возможных путей решения этого комплекса проблем необходимо продолжить и углубить специальные исследования различных аспектов феномена «новой нормальности». С этой целью в статье представлен анализ истоков, вызовов и рисков, связанных с глобальной финансовой нестабильностью и борьбой национальных валют, направленный на улучшение понимания перемен, происходящих в этой сфере, и определение перспектив развития мировой финансовой системы.

Фундаментальные факторы глобальной финансовой нестабильности

Синергетическая природа глобальной финансовой нестабильности и периодически повторяющиеся финансовые кризисы – имманентные свойства современного мира на данном этапе его развития, определяемые рядом фундаментальных факторов.

Первый фактор – популяционный. Ограничения в развитии человечества как популяции и исчерпание природных ресурсов, необходимых для ее устойчивого воспроизводства, обнаруженные еще Римским клубом (*Meadows, Meadows, Randers & Behrens, 1972*), проявляются все более жестко. Планета не выдерживает высоких темпов роста населения, поскольку глобальный экологический след человечества превышает биологическую емкость Земли (*UNDP, 2014, p. 45*). Его оптимальная численность, по-видимому, превышена (*Данилов-Данильян, Рейф, 2014*). Уже не хватает (и в ближайшие десятилетия обострится дефицит в т. ч. по причине глобального потепления) самых главных, помимо воздуха, условий для жизни – воды и продуктов питания (*Unwater.org, 2015*). Ситуация усугубляется тем, что доходы и ресурсы распределены в мире крайне неравномерно: на долю примерно 80% его населения приходится только 6% мирового богатства, заработная плата отстает от производительности труда, а доля трудящихся в доходах снижается (*ПРООН, 2015, с. 5*). Это приводит к обострению борьбы (часто вооруженной) за природные ресурсы (особенно исчерпаемые), последствия которой можно увидеть в ряде регионов мира.

Второй фактор – цивилизационный. Он обусловлен в том числе неравномерностью глобальной демографической динамики. К 2050 г. население планеты может увеличиться в 1,3 раза и составить 9,7 млрд человек. При этом, как ожидается, численность жителей Европы сократится приблизительно на 4%, зато население Африки вырастет более чем в 2 раза, а Азии – на 1/6 (*United Nations, Department of Economic and Social Affairs. Population Division, 2015, pp. 2–3*). Это свидетельствует о том, что потенциал западной цивилизации уменьшается, а не-западных – синской, индуистской, исламской (*Хантингтон, 2003, с. 46–60*) – увеличивается. Причем это касается не только численности населения, но и глобального индекса могущества, включающего также такие факторы, как размеры ВВП, расходы на оборону и технологии (*National Intelligence Council, 2012, p. 17*). В таких условиях столкновение цивилизаций, которое предсказывал С. Хантингтон, по-видимому, становится неизбежным. Его формы могут быть мирными (партнерскими), но могут приобрести и агрессивный характер. В свое время доминирующая Западная цивилизация не особо церемонилась с более слабыми соперниками[1] и теперь, когда обстоятельства меняются, может получить (и иногда уже получает) жесткий ответ[2].

Третий фактор – технологический. Он связан с длинными волнами в развитии мировой экономики и со сменой доминирующих технологических укладов (или более широко – техноэкономических парадигм[3]), в данном случае – с переходом к ориентированному на потребителя производству на основе киберфизических систем и слиянием прорывных технологий, размывающим границы между физическими, цифровыми и биологическими сферами (*Schwab, 2015*). Начальная фаза таких периодов

[1] Примером служит покорение Америки европейцами, которое американский историк первой половины XX в. Ch. Beard (1874–1948) охарактеризовал как развернутый процесс территориальных захватов и оккупации: «Мигрируя на запад, американские поселенцы несли с собой кровавую резню и разрушение окружающей среды; подобно саранче, они проходили один рубеж за другим, останавливаясь лишь для того, чтобы разграбить поселения, убить или оттеснить аборигенов». И «… было заблуждением считать американцев мирными людьми; они самые жестокие люди в истории и были таковыми всегда» (Цит. по: *Арриги, 2009, с. 277*).

[2] Особенно это касается напряженных отношений с исламским миром, для части которого характерны реваншистские настроения, коренящиеся в чувстве исторической несправедливости, представлении о том, что «… к нам, ко всей мусульманской умме относятся с презрением и бесчестием. Наша религия оклеветана. Наши священные места осквернены. Наши страны оккупированы. Наших людей морят голодом и убивают» (*Mohamad, 2003*).

[3] Техноэкономическая парадигма – это «… набор самых успешных и прибыльных практик с точки зрения выбора ресурсов, методов и технологий, а также с точки зрения организационных структур, бизнес-моделей и стратегий. Эти взаимно совместимые принципы и критерии развиваются в процессе использования новых технологий, преодоления препятствий и поиска более адекватных процедур, рутин и структур» (*Perez, 2009, p. 14*).

крупных технологических сдвигов, обычно занимающих несколько десятилетий, характеризуется повышенной нестабильностью в связи с тем, что старые производства уже исчерпали возможности совершенствования на прежней технологической базе, а новые – еще не проявили своего потенциала в полной мере. Как следствие, возникают разрывы между фундаментальной стоимостью активов, воплощающих старые технологические решения (основанной на нынешней низкой физической результативности таких технологий), и их рыночной стоимостью (основанной на исторически высоких оценках экономичности технологий). Цены этих активов с запаздыванием реагируют на новую ситуацию и стимулируют возникновение финансовых «пузырей»[4]. Кроме того, поиски новых сфер вложения капитала, альтернативных производствам уходящей волны, разогревают рынки спекулятивных активов (в частности, сегмент недвижимости). Периодическое возникновение и последующее схлопывание финансовых «пузырей» по указанным выше причинам являются, с одной стороны, факторами глобальной нестабильности, потерь благосостояния и возрастания социальной напряженности, а с другой – способами концентрации ограниченных ресурсов на новых технологиях, переориентации инвестиций с финансовых на реальные активы (*Дементьев, 2009, с. 61*).

Четвертый фактор – аллокационный. В глобализованном мире звенья производственных цепочек размещаются по всей планете. При этом конкретные места их расположения и концентрации определяются разноплановыми факторами: наличием выгод в части ресурсов, рынков, эффективности, стратегических активов и др. (*Dunning, 1998*). Одним из таких ключевых факторов размещения производственных мощностей традиционно являются издержки. В последние десятилетия выгоды от низких трудовых затрат в трудоизбыточных регионах Восточной и Юго-Восточной Азии часто перевешивали прочие аргументы при выборе мест оффшорного производства[5]. Смещение мировых производственных мощностей в развивающиеся страны повлекло за собой фундаментальные сдвиги в сбережениях и инвестициях. Глобальными кредиторами теперь оказались новые «мастерские мира». По оценкам Всемирного банка, к 2030 г. на развивающиеся страны будет приходиться уже 2/3 каждого доллара сбережений и инвестиций в мире (по сравнению с примерно 1/2 – сегодня и менее 1/5 – еще 15 лет назад), а также около половины мирового капитала (по сравнению с менее чем 1/3 – сегодня) (*World Bank, 2013, pp. xi–xii*). Все это, в свою очередь, формирует новые вызовы для институтов финансового посредничества, поскольку в настоящее время на международных финансовых рынках роль новых лидеров в сферах производства, сбережений и инвестиций остается не столь значительной. Мировой финансовый кризис 2007–2008 гг. уже продемонстрировал ущербность сложившегося порядка и уязвимость развивающихся стран к проблемам доминирующих монетарных центров, расположенных в странах с высоким уровнем доходов. Очевидно, что такая противоречивая ситуация вряд ли долго сохранится в условиях, когда роль развивающихся стран в глобальном производстве, сбережениях и инвестициях продолжает усиливаться.

[4] В данном случае имеется в виду «положительный» финансовый «пузырь», когда цена актива превышает его фундаментальную стоимость. Но могут возникать и «отрицательные» финансовые «пузыри», когда цена актива ниже его фундаментальной стоимости (в частности, в связи с высокой неопределенностью относительно эффективности новых технологий в начале процессов их коммерциализации) (*Дементьев, 2009, с. 59*).

[5] В последние годы ситуация изменилась, и теперь все большее значение приобретают факторы надежной поставки энергетических и сырьевых ресурсов, а также доставки добавленной производством стоимости конечным потребителям, которые обусловили нынешнюю популярность решоринга – возврата производственных мощностей глобальных экономических лидеров из США и ЕС на историческую родину (*Ellram, Tate, and Petersen, 2013*). В своей иннаугурационной речи новый Президент США Д. Трамп таким образом охарактеризовал эту проблему: «Один за другим заводы были закрыты и покинули наши берега, даже не задумываясь о миллионах и миллионах брошенных американских рабочих. Богатство нашего среднего класса было вырвано из домов людей и затем перераспределено по всему миру. Но это было в прошлом. И теперь мы смотрим только в будущее. ... Все решения о торговле, о налогах, об иммиграции, по иностранным делам будут приняты в пользу американских рабочих и американских семей. Мы должны защитить наши границы от разрушительных действий других стран, выпускающих наши продукты, обкрадывающих наши компании и уничтожающих наши рабочие места. Защита приведет к большему процветанию и силе» (*CNN, 2017*).

Пятый фактор – финансовый. Он связан с быстрым развитием мировых финансовых рынков и радикальным повышением мобильности международных потоков капитала. В течение последних десятилетий глобальные финансовые рынки, важными факторами развития которых стали демонетизация золота в 1970-х гг., опережающий рост объемов международной торговли и потоков капитала, либерализация регуляторных норм (в том числе посредством ВТО), а также быстрое распространение современных информационных технологий превратились в очаги локальных и глобальных финансовых проблем. Процесс отрыва финансовых активов от реальной экономики сопровождался повышением частоты возникновения банковских кризисов (*United Nations Development Programme, 2014, pp. 46–47*), а также возрастанием финансовой нестабильности, прежде всего, в странах с высоким удельным весом внешнего долга (особенно краткосрочного долга банков) в общей сумме внешней задолженности (т.е. с учетом иностранных инвестиций) (*OECD, 2012, p. 3*). В эмерджентных и развивающихся экономиках (Emerging and Developing Economies, EDEs), помимо углубления традиционных международных связей и расширения внешнеторговых балансов, наблюдается беспрецедентное усиление иностранного присутствия на внутренних рынках кредитов, ценных бумаг и недвижимости, создающее новые каналы для передачи влияния внешних финансовых шоков. Как следствие, теперь почти все EDEs стали более уязвимыми – независимо от состояния платежного баланса, внешнего долга, чистых иностранных активов и золотовалютных резервов (*Akyüz, 2015, p. 2*), хотя все эти факторы продолжают играть важную роль в определении того, каким именно образом и насколько сильно внешние шоки могут повлиять на экономику[6]. При этом докризисная модель мировых финансов воспроизводится: в последние годы, несмотря на замедление темпов роста ВВП, денежная масса продолжала ускоренно возрастать (рис. 1).

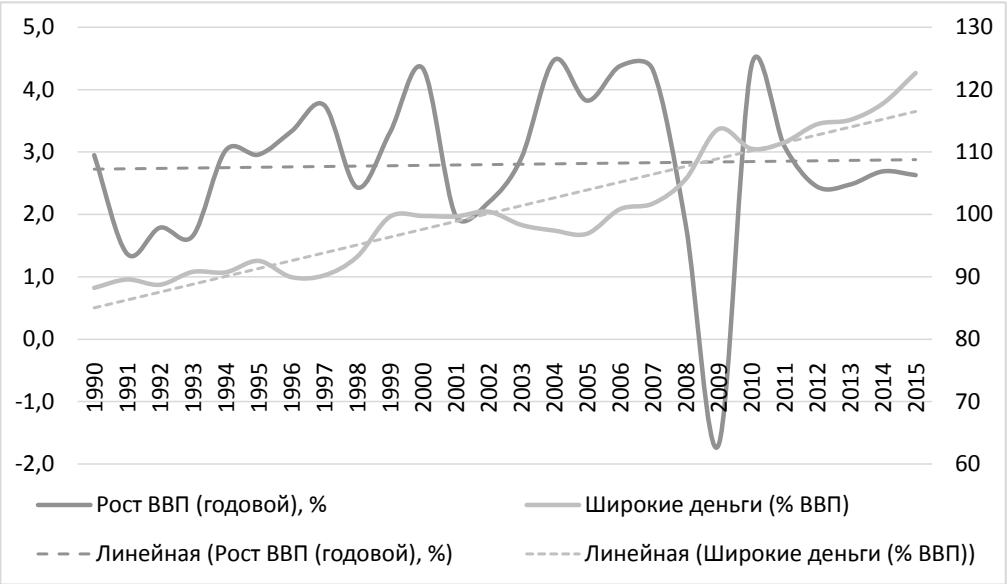

Рис. 1. Динамика роста мировой экономики и денежной массы
Составлено по: The World Bank, World Development Indicators

[6] Существуют разные точки зрения в оценке влияния финансовой глобализации на экономический рост EDEs. Первая исходит из того, что для них ключевым ограничением является дефицит сбережений, т.е. облегчение доступа к иностранным финансам помогает решить эту проблему, способствует инвестициям и экономическому росту, а существующие проблемы в сфере финансовой глобализации могут быть решены посредством институциональных реформ. Иная точка зрения исходит из того, что проблема заключается не в сбережениях, а в инвестициях, т.е. облегчение доступа к иностранным финансам часто влечет за собой отрицательный эффект в связи с повышением реального обменного курса, уменьшением доходности и инвестиционных возможностей в секторе торгуемых товаров, с неблагоприятными долгосрочными последствиями. Поэтому, в зависимости от контекста и страны, правильная политика может заключаться как в поощрении, так и в ограничении притока капиталов (*Rodrik, Subramanian, 2009, p. 112*).

Это означает, что следует ожидать новых проявлений глобальной финансовой нестабильности и находить ответы, адекватные вновь возникающим вызовам и рискам в развитии мировой, региональных (регионов мира) и национальных экономик. Очевидно, что решающая роль в поиске таких ответов будет принадлежать ведущим мировым монетарным центрам.

Монетарные центры мира: источники ликвидности или генераторы рисков?

В мире существует несколько влиятельных центров, которые генерируют потоки денег и ликвидности разных мощности и качества. Но в данном случае мы рассматриваем не все из них, а только те, которые, с нашей точки зрения, представляют наибольший интерес с позиций экономической диагностики новой финансовой нормальности. Это центры мирового Запада – США (зона доллара) и ЕС (зона евро), мирового Востока – Китай (зона юаня), а также Россия (зона рубля).

Лидеры мирового Запада – США и ЕС – это сегодня ведущие монетарные центры мира. Именно странами Запада были созданы главные международные финансово-кредитные институты – Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР, основное кредитное учреждение Всемирного банка) (*Веддер, 2009*). По данным Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications (SWIFT), на доллар США – самую востребованную валюту на планете – приходится более 40% всех платежей, на евро – около 30%, т.е. в совокупности они обслуживают более 70% трансакций в мире (*SWIFT, 2017*). Главный источник денежных потоков и ликвидности в этих экономиках – капитал, в том смысле, что срединное звено в цепочке *Д–Т–Д′*, определяющее естественные границы роста фиатной денежной массы[7], занимает преимущественно капиталоемкая продукция (*Всемирный банк, 2014, с. 40*).

Лидер мирового Востока – Китай – это быстро растущий монетарный центр, усиление влияния которого в мире базируется на его нынешнем глобальном первенстве в производстве материальных благ. Доля валюты КНР – юаня – в обслуживании трансакций в мире относительно невелика – около 2% (декабрь 2016 г.), и по этому показателю он занимает 6-е место в мире. Но, например, по трансакциям с документарными аккредитивами (Documentary Credit Transactions), которые широко используются в Азии для финансирования торговли, Китай уже занимает 2-е место в мире после США (*SWIFT, 2015*). Основа фиатных денег и ликвидности в КНР – это труд, поскольку срединное звено в цепочке *Д–Т–Д′*, определяющее естественные границы роста денежной массы, занимает преимущественно трудоемкая продукция (*Всемирный банк, 2014, с. 40*). Это не удивительно, поскольку по численности рабочей силы (более 800 млн человек) Китай занимает 1-е место в мире.

И наконец, Россия – это наибольшая по территории страна мира (свыше 17 млн км^2), географически соединяющая мировые Запад и Восток. Валюта РФ – рубль – не входит в число главных валют, поскольку обслуживает менее 0,5% мировых платежей (*SWIFT, 2017*). Тем не менее анализ монетарного механизма РФ вызывает интерес, по крайней мере, по двум причинам.

Первая – политико-экономическая, связанная со статусом России как глобального игрока, обладающего мощными вооруженными силами (2-е место в мировом рейтинге

[7] Здесь важно подчеркнуть, что, с одной стороны, между реальными и монетарными переменными не существует прямой функциональной связи, но, с другой – их нельзя считать независимыми. Скорее, выражаясь философским языком, между ними существует принципиальная координация, параметры которой разнятся в зависимости от обстоятельств места и времени. И, кроме того, большое значение имеет ограничение на знак связи, в том смысле, что очевидным условием устойчивого развития экономических систем является такая динамика, при которой рост денежных переменных сопровождается ростом (а не падением) переменных реальных.

[*Global Firepower, 2017*]) и входящего в число пяти основных эмерджентных экономик мира – группы БРИКС, позиционирующей себя в качестве альтернативного центра силы (в том числе в монетарной сфере)[8].

И вторая – природно-ресурсная: Россия обладает огромными запасами полезных ископаемых (и прежде всего, углеводородов – высоколиквидных товаров, имеющих стратегическое значение для современной экономики). Поэтому основа потоков фиатной ликвидности в России – это природные ресурсы, поскольку срединное звено в цепочке *Д–Т–Д'*, определяющее естественные границы роста денежной массы, занимает преимущественно ресурсоемкая продукция (*Всемирный банк, 2014, с. 40*).

В политико-экономическом отношении мир, по многим причинам, уже стал многополярным, и теперь США (как и мировой Запад в целом) не являются единственным центром силы. Но что касается расстановки сил в глобальной финансовой системе, то здесь, как и раньше, доминируют западные финансовые центры, и прежде всего – США, а МВФ и Всемирный банк институционально закрепляют их геополитическое господство (*Subacchi, 2015*). Как уже отмечалось, на долю главных западных валют – доллара США и евро – приходится более 70% всех международных расчетов в мире. Доллар США и евро лидируют, так же как мировые резервные валюты: в них номинировано более 80% глобальных резервных валютных активов (*Hoffman, 2015*). В то же время суммарная доля США и стран ЕС – членов еврозоны в мировом индустриальном производстве (по показателю добавленной стоимости – Industry, value added, constant 2010 US$), которое является мотором инновационного развития мировой экономики, составляет теперь, по данным Всемирного банка, только около 30%.

В настоящее время мировая финансовая система функционирует с серьезными сбоями. Дж. Стиглиц отмечает: «Прямо сейчас мир страдает от недостаточного совокупного спроса. Финансовые рынки оказались неравными перед задачей передачи сбережений из мест, где доходы превышают расходы, в места, где требуются инвестиции. Когда Бен Бернанке был председателем Федеральной Резервной Системы США, он ошибочно описал проблему как "мировой избыток сбережений". Но в мире, с такими огромными потребностями инфраструктуры, проблема – не в избытке сбережений или недостатке хороших инвестиционных возможностей. Проблемой является финансовая система, которая преуспела в манипулировании рынком, спекуляциях и операциях с ценными бумагами, но не смогла справиться со своей основной задачей: посредничеством между сбережениями и инвестициями в глобальном масштабе» (*Stiglitz, 2015*).

Для преодоления последствий мирового финансового кризиса, для поддержания спроса и в целях предотвращения дефляции монетарные власти США (а за ними – ЕС и Япония) запустили для своих стран нетрадиционные программы инъекций ликвидности и удешевления денег. При этом масштабные дискреционные действия ФРС вышли далеко за пределы простого контроля денежной массы, т.е. фактически «... он стал гигантским финансовым органом централизованного планирования» (*Hummel, 2011*).

Такая монетарная политика, с одной стороны, позволила переломить неблагоприятные тенденции в экономике: например, в США после финансового кризиса 2007–2008 гг. начали создаваться новые рабочие места, снизилась безработица, выросли потребление и инвестиции, расходы на исследования и разработки (*Executive Office of the President, Council of Economic Advisors, 2016*). По данным Всемирного банка, в США средние темпы роста в 2010–2016 гг. составили более 2%. С 2014 г. на траекторию по-

[8] В июле 2014 г. страны – участницы группы БРИКС подписали соглашение о создании Нового банка развития (New Development Bank BRICS), призванного стать альтернативой Всемирному банку и МВФ.

ложительных темпов роста вышли и страны ЕС – члены зоны евро. Однако, с другой стороны, эта политика создает новые проблемы.

Дело в том, что стоимость денег – это информация фундаментального значения для рыночного хозяйства, регулирующая хозяйственные процессы (прежде всего инвестиционные). Планомерное крупномасштабное удешевление денег обусловливает искусственное удорожание стоимости активов (низкие процентные ставки повышают доходы по акциям, корпоративным облигациям, недвижимости и другим активам, подталкивая их стоимость вверх), поощряет предприятия к достижению критических уровней задолженности и искажает экономическую информацию для инвесторов. Все это имеет долгосрочные негативные последствия, повышает риски «надувания» очередных финансовых «пузырей» и поддерживает на плаву корпорации «зомби», которые таким образом избегают созидательного разрушения по Шумпетеру (*Gross, 2017*). Потоки инвестиций направляются в проекты, которые в обычных условиях не были бы оценены как привлекательные, в «игры» с курсами ценных бумаг и финансовые спекуляции. Очевидно, что реальный сектор, имеющий нормальную или даже высокую отдачу на вложенный капитал, являющийся встроенным генератором инноваций в современной экономике, от этого мало выигрывает, что, собственно, и подтверждается низкими темпами роста в развитых странах.

Необходимо также учитывать, что монетарные меры по преодолению рецессии, принятые правительствами многих развитых стран, истощили их арсеналы инструментов антикризисной политики, поскольку процентные ставки центральных банков находятся около нуля, а государственные долги и бюджетные дефициты многих стран не только не сократились, но и возросли, достигнув угрожающих размеров. Например, базовая процентная ставка Банка Англии с марта 2009 г. остается на уровне 0,5%, тогда как исторические записи, начиная с XVII в. и вплоть до 2009 г., свидетельствуют о том, что за все это время она никогда не опускалась ниже 2% (*The Economist, 2015*). Таким образом, в случае возникновения следующей рецессии центральным банкам уже не останется пространства для активной антикризисной политики, и решать вновь возникающие проблемы им будет еще трудней.

Наконец, важно отметить, что в связи с особенностями сложившейся мировой финансовой архитектуры такие действия ФРС влекут за собой глобальные последствия: «Домашнее печатание долларов означает рост инфляции в Китае, рост цен на продовольствие в Египте и фондовых пузырей в Бразилии. Печатание денег означает, что долг США девальвируется, поскольку иностранным кредиторам деньги возвращают более дешевыми долларами. Девальвация означает рост безработицы в развивающихся странах, поскольку их экспорт становится дороже для американцев. Результирующая инфляция также означает более высокие цены на ресурсы, необходимые в развивающихся экономиках, такие как медь, кукуруза, нефть, пшеница. Зарубежные страны вынуждены бороться против инфляции, инспирированной США, путем предоставления субсидий, тарифов и контроля за движением капитала; валютная война быстро расширяется» (*Rickards, 2011, p. 9*).

В целом все это свидетельствует о том, что в стратегическом отношении главные финансовые посредники мира оказались функционально «близорукими». Они научились хорошо решать текущие проблемы антикризисного монетарного регулирования национальных экономик (правда, время от времени «надувая» локальные и глобальные финансовые «пузыри»), тогда как в сфере финансирования реальных инвестиций ситуация выглядит заметно хуже. Это во-первых.

И во-вторых. Новые центры силы в мире (прежде всего Китай, экономико-монетарный потенциал которого растет опережающими темпами[9]) (рис. 2) имеют ограниченные возможности влиять на мировую монетарную повестку дня (см. рис. 3), что в свою очередь создает дополнительные напряжения в мировой финансовой системе.

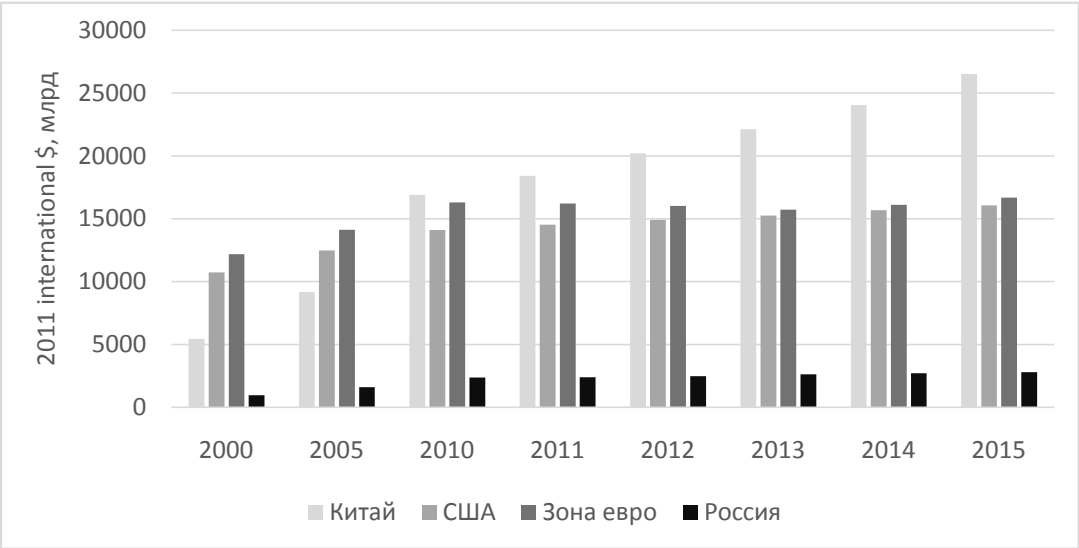

Рис. 2. Абсолютный экономико-монетарный потенциал отдельных монетарных центров мира (корень из произведения ВВП и М2)
Рассчитано по данным: The World Bank, World Development Indicators

В ходе глобализационных процессов многие производственные мощности были перенесены из развитых стран мира в страны с низкими трудовыми затратами, благодаря этому получившие доступ к современным технологиям. В таких новых реалиях монетарная политика ведущих мировых центров накладывает ограничения на действия всех остальных влиятельных игроков, причем часто с труднопредсказуемыми последствиями.

«Разбрасывание денег с вертолета»[10] (практикуемое ведущими развитыми странами «количественное смягчение» посредством выкупа обязательств правительства на вторичном рынке [у банков] и «кредитное смягчение» посредством выкупа на определенных сегментах рынков коммерческих бумаг, корпоративных облигаций и ценных

[9] Экономико-монетарный потенциал – это экономический индикатор, предназначенный для характеристики мощности товарно-денежного потока данной страны (своеобразный аналог оборотных средств, но с той разницей, что он принимает во внимание фактор оборачиваемости – разной в отдельных странах, поскольку использует, наряду с широкими деньгами, показатель ВВП, созданного в результате многократного обращения этих денег за данный период). Его предлагаемая формула:

$$P_i = (G_i M_i)^{0,5},$$

где G_i – ВВП (стоимость конечных товаров, произведенных и реализованных за год) страны i; M_i – «широкие» деньги (М2) страны i , которые обслуживали производство и реализацию этих товаров в течение года.
В международных расчетах используется только часть x_i «широких» денег, – назовем ее $M_{xi} = M_i x_i$. В процессе обращения M_{xi} обслуживает определенную долю k_i общей годовой величины W международных расчетов на сумму

$$M_{xi} v_i = W k_i,$$

где v_i – скорость обращения (число оборотов) «широких» денег в стране i .
Тогда реализованный в глобальных расчетах потенциал (с учетом того, что валюта данной страны обслуживает только часть международного товарооборота) составит $\widehat{P}_i = (G_i W k_i)^{0,5}$, а сравнительный экономико-монетарный потенциал страны a по отношению к стране b (с учетом разных долей участия валют этих стран в международных расчетах) –

$$\widehat{P}_{a/b} = (G_a W k_a)^{0,5} (G_b W k_b)^{-0,5} = (G_a k_a)^{0,5} (G_b k_b)^{-0,5}.$$

[10] Образное выражение М. Фридмена, которое характеризует специфическую монетарную политику борьбы с дефляцией и которое в одном из своих выступлений использовал бывший председатель ФРС Б. Бернанке, за что получил прозвище «Бен-вертолет» (*Hummel, 2011*).

бумаг, обеспеченных активами) может повлечь за собой подтягивание инфляции до уровня нормальной, способствовать решорингу и разогреву производства, но также может вызвать дефляцию и дальнейшую стагнацию индустрии, если только массовое товарное производство «застрянет» в оффшорах.

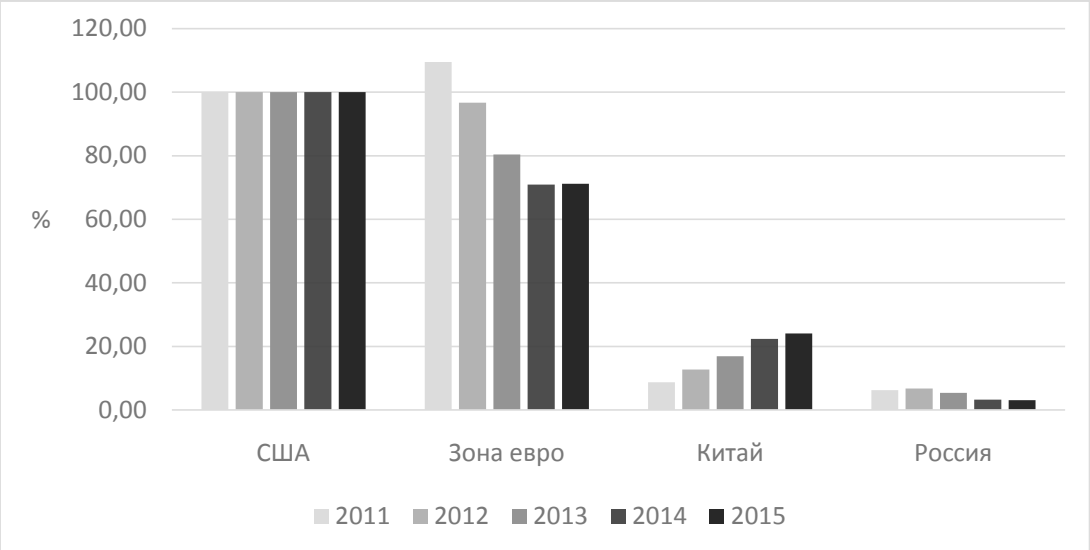

Рис. 3. Сравнительный экономико-монетарный потенциал отдельных монетарных центров мира (с учетом степени участия национальных валют в международных расчетах)
Рассчитано по данным: The World Bank, World Development Indicators; SWIFT Annual Review

Причины того, почему оно может там оставаться:

1. *Инерция*. Перемещение производства связано с большими издержками выхода с одной производственной площадки и входа на другую (в том числе трансакционными). Производственный капитал, как правило, «привязан к конкретным продуктам, как посредством установленного оборудования со специфическими рабочими возможностями, так и сетью поставщиков, покупателей или дистрибьюторов в конкретном географическом регионе» (*Перес, 2011, с. 105*). С учетом полных издержек процессы перемещения реализовать не столь просто, даже если такая задача поставлена политиками[11].

2. *Запас прочности* (в виде низких расходов на зарплату (при конкурентных мировых ценах на оборудование, сырье и способ их соединения – технологию) может быть достаточно большим), несмотря на рост издержек в оффшоре. Например, повышение зарплаты в Китае даже в 2 раза не подтянет ее до уровня американской, зато при наличии массы низкооплачиваемой рабочей силы оно создает дополнительные стимулы к вовлечению новых слоев трудящихся, занятых в малопродуктивных сферах деятельности, в более продуктивную и высокооплачиваемую сферу обрабатывающего производства (*The Economist, 2015*), разогревая тем самым экономику через инвестиции в массовое перемещение рабочей силы[12].

[11] Характерный пример из США. В 2012 г. на встрече с руководителями ведущих технологических компаний США Барак Обама спросил Стива Джобса, можно ли перенести производство продукции Apple обратно в Америку. Джобс ответил, что сделать это невозможно и что эти рабочие места уже не вернутся («Why can't that work come home? Mr. Obama asked. Mr. Jobs's reply was unambiguous. "Those jobs aren't coming back," he said»). Главная причина такой ситуации заключалась в том, что уровень развития инфраструктуры, а также доступность и система подготовка рабочей силы (прежде всего квалифицированных инженеров) в США не отвечали потребностям Apple, и это положение дел нельзя быстро изменить (*Duhigg, Bradsher, 2012*).

[12] Следует отметить, что возможности КНР в этом отношении также не безграничны. Страны, где бóльшая часть населения живет в сельской местности, действительно могут долгие годы быстро развивать экономику за счет привлечения труда крестьян и низких зарплат, как это в середине 1950-х гг. обосновывал Нобелевский лауреат по экономике А. Льюис. Но в Китае, по оценкам ряда специалистов, есть признаки того, что экономические процессы уже достигли так называемой «поворотной точки Льюиса», когда источники рабочей силы иссякают, и зарплаты начинают быстро расти. По крайней мере, в 2005–2010 гг. рост численности рабочих – мигрантов из деревни был на уровне 4%, а в 2014 г. – составил только 1,3% (*Wildau, 2015*).

3. *Компенсирующее снижение издержек за счет НТП*. Если технологический уклад находится на стадии развертывания в данной стране, то с относительно низкими инвестициями и небольшим временным лагом могут быть осуществлены улучшения, тормозящие импортируемый инфляционный рост издержек и/или значительно повышающие качество товаров и услуг. При этом следует учитывать, что место расположения генератора таких инноваций тяготеет к месту размещения производства: туда, где развивается индустрия, постепенно переходит наука, формируя новые территории научно-производственного симбиоза. Так было в начале XX в., когда НИОКР из Европы переехали в прежнюю «мастерскую мира» – США, и так происходит в начале XXI в., когда они постепенно перемещаются в нынешнюю «мастерскую мира» – Китай и в другие страны Азиатско-Тихоокеанского региона.

В таких условиях валюта, эмитируемая развитыми странами, переходит в руки продавцов товаров китайского происхождения и через регулируемый плавающий курс юаня превращается в инъекцию национальной валюты, разогревая тем самым экономику Китая. Чтобы стерилизовать вновь поступающие деньги, удерживая инфляцию в пределах нормального коридора и не допуская ее перехода в неконтролируемую спираль, правительство оффшора имеет три основные опции:

1) тезаврировать капиталы в международную ликвидность, обычной формой которой выступают долговые обязательства иностранных правительств (прежде всего ценные бумаги Казначейства США) и золото;

2) инвестировать за пределы Китая в критически важные для национальной безопасности проекты (добыча и поставка сырья[13], создание новых транспортных коридоров для входящих и исходящих потоков товаров и др.);

3) вкладывать деньги в ускоренное развитие национальной экономики, вовлекая в процессы производства (в том числе экспортируемых товаров, приносящих повышенную выручку в пересчете на национальную валюту) новые пласты рабочей силы и материальных ресурсов, создавая под них новые производственные мощности и инфраструктуру.

Результатами этих процессов становятся:

- экспорт инфляции из страны-эмитента в страну оффшорного производства;
- инфляционный разогрев оффшорного производства, сопровождающийся ростом импортированных издержек, что обычно действует в пользу конкурентных преимуществ страны-эмитента; однако в случае определенного стечения обстоятельств (назовем его случай «х»), страна оффшорного производства может даже снизить цены реализации продукции (например, в результате избыточного инвестирования в производственные мощности и инфраструктуру, что имело место в Китае после мирового финансового кризиса 2007–2008 гг., и/или инновационного повышения производительности труда благодаря ускоренному развитию симбиозной системы «производство – наука – производство»);
- рост государственного долга страны-эмитента, в результате чего внешние контрагенты получают в свое распоряжение рычаги политико-экономического влияния на нее[14];
- в случае «х» – экспорт дефляции из страны оффшорного производства в виде новых потоков дешевых товаров, поступающих на территорию страны-эмитента.

Таким образом, в глобализованном мире попытки оздоровить национальные финансы с помощью денежных «вертолетов» могут «в сухом остатке» привести к неко-

[13] В этой связи следует отметить 30-летний контракт на поставку российского газа в Китай (в объеме до 38 млрд м^3 в год), который в мае 2014 г. подписали «Газпром» и Китайская национальная нефтегазовая корпорация CNPC. За все время действия соглашения в Китай должно быть поставлено более 1 трлн м^3 газа.

[14] Ряд экономистов считают, что зависимость США от иностранных сбережений подвергает американскую экономику существенным рискам. Некоторые эксперты также утверждают, что притоки дешевых капиталов способствовали возникновению финансового «пузыря» на рынке недвижимости и последующему мировому финансовому кризису, который начался в 2008 г. (*Morrison, 2013*).

торому разогреву национальной экономики и/или к парадоксальному развитию оффшорного производства, росту благосостояния занятых в нем трудящихся и оффшорной экономики в целом, росту дефицита торгового баланса страны-эмитента, потребляющей в счет государственного долга, погашение которого чревато рисками дефолта или утраты политико-экономического могущества.

Зависимости EDEs от денежного предложения и монетарной политики развитых стран не всегда критичны. Стратегически более важное значение имеют локализация, контроль и возможности дальнейшего инновационного развития сферы материального производства. Китаю и некоторым другим странам Азиатско-Тихоокеанского региона уже удалось добиться такой локализации. Сначала в Китае появились СЭЗ, разросшиеся под теплым «дождем» иностранных инвестиций, упавшим на «жирную почву» стабильных политических институтов, тысячелетних конфуцианских традиций и дешевой рабочей силы, а теперь они постепенно трансформируются в «самоопыляемые» симбиозные научно-производственные системы: по объемам финансирования НИОКР Китай уверенно догоняет США, опережая все другие страны мира, а по количеству публикаций в научных журналах он занимает 2-е место на планете (*The World Bank, 2017*). Хотя, разумеется, в этом отношении в Китае далеко не все благополучно, и очень многое еще предстоит сделать: несмотря на растущее финансирование, улучшенную подготовку научно-технических кадров и современное научное оборудование, китайские ученые пока не добились научных прорывов, заслуживающих Нобелевских премий; наука и производство в стране остаются существенно разъединенными, и только отдельные результаты исследований успешно доводятся до уровня инновационных промышленных технологий и продуктов; при этом китайские предприятия, за некоторыми исключениями, все еще сильно зависят от иностранных источников ключевых технологий (*Cao, Li, Li, Liu, 2013*).

В любом случае нынешний глобальный денежный «вертолет» подчиняется преимущественно одному «экипажу» – ФРС США, который действует прежде всего в интересах мирового монетарного лидера – США, создавая тем самым вызовы и проблемы для многих других стран. Таким образом, налицо фундаментальное противоречие между подымающимися новыми центрами силы, которые накопили большой экономико-монетарный потенциал, но еще не обладают глобальной монетарной властью, и ранее сложившимися центрами силы, которые по инерции пользуются (но уже не так эффективно, как раньше) своей глобальной монетарной властью в собственных интересах. Поэтому тот же Китай уже не хочет пассивно «промокать» под чужим денежным дождем, а стремится усилить роль национальной денежной единицы (юаня) в глобальной монетарной системе. Это же касается и других новых центров силы.

Как уже отмечалось, в США и в ЕС потоки фиатной ликвидности в большей степени опираются на капиталоемкое производство (капитал), в Китае – на трудоемкое производство (труд), а в России – на ресурсоемкое производство (природные ресурсы) (*Всемирный банк, 2014, с. 40*).

В динамике каждый тип монетарного потока имеет свои недостатки: опирающийся на капитал (производственный и финансовый) – проблемы, связанные с возможным отрывом финансового капитала от материального производства и с надуванием финансовых «пузырей»; опирающийся на труд – проблемы, связанные с достижением поворотной точки Льюиса; опирающийся на природные ресурсы – проблемы, связанные с волатильностью цен под воздействием НТП и некоторых других факторов.

Очевидно, что для обеспечения повышения стабильности и ликвидности фиатных монетарных потоков лучше обладать сбалансированным комплексом источников (внутренних или надежных внешних), поскольку в условиях турбулентной «новой нормальности» это позволяет легче преодолевать препятствия на пути экономического развития и придает этим потокам фундаментальную устойчивость (рис. 4).

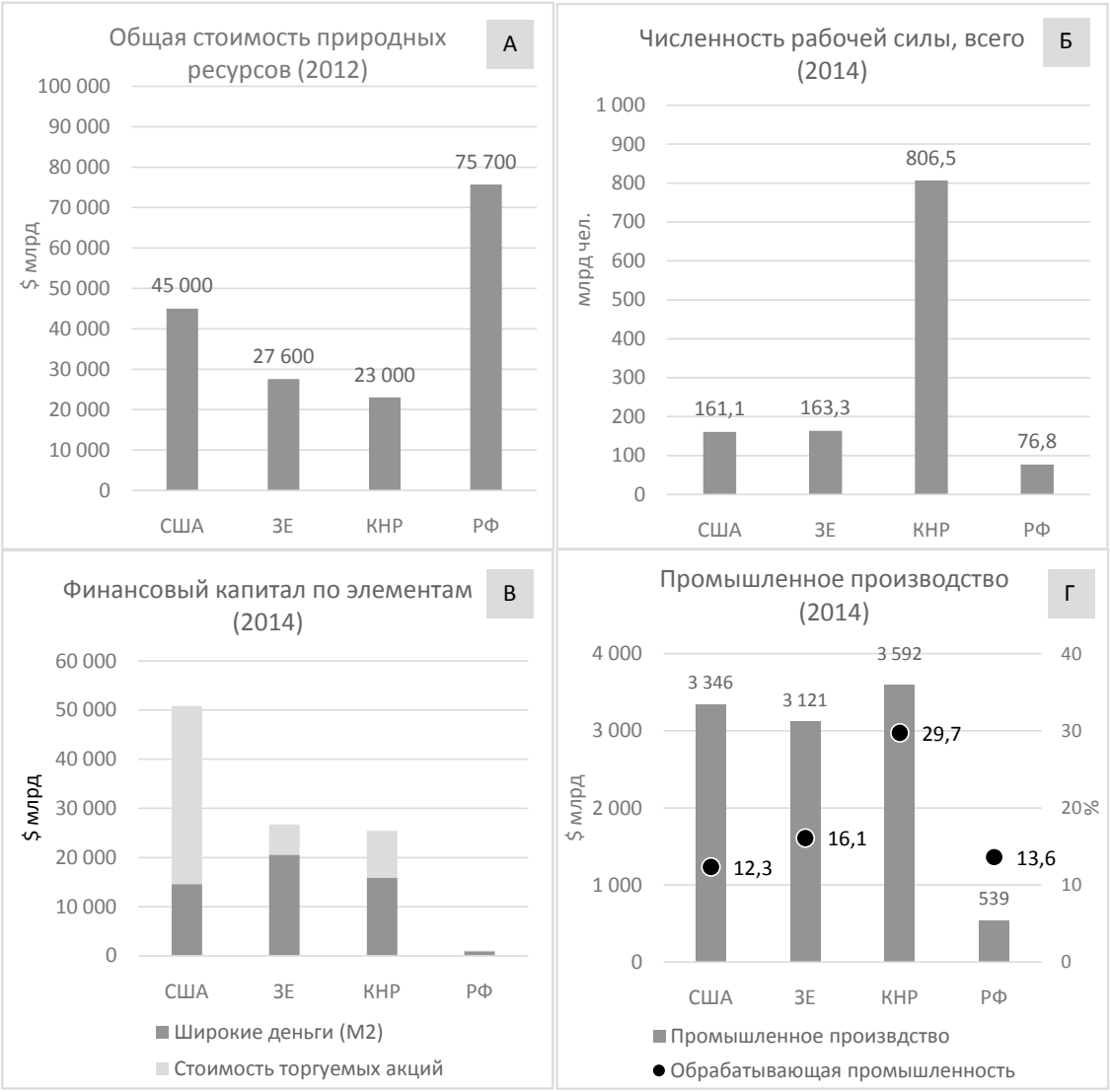

Рис. 4. Некоторые экономические показатели, характеризующие структуру экономико-монетарного потенциала монетарных центров мира
Составлено по данным: The World Bank, World Development Indicators; 24/7 Wall St., 2012[15]*; Berlemann, 2014*)

В этом отношении в лучшей ситуации находятся США: в основном у них есть все три источника – капитал, труд и природные ресурсы (части А и Б рис. 4), хотя капитал больше финансовый (преимущественно фондового типа) (часть Б рис. 4), чем производственный (части В и Г рис. 4[16]), что в принципе чревато финансовыми «пузырями», а со временем – ослаблением доверия к доллару. Кроме того, структура труда в США постепенно меняется, что повлечет за собой труднопредсказуемые (скорее всего, отрицательные) последствия для экономики и монетарных потоков. Это происходит в

[15] Стоимость природных ресурсов по странам мира, рассчитанная специалистами компании 24/7 Wall St., LLC, включает в себя общую стоимость разведанных запасов 10 самых ценных видов ресурсов: нефти, газа, угля, леса, золота, серебра, меди, урана, железной руды и фосфатов.

[16] В данном случае соотношение финансового и производственного капиталов по странам оценивается косвенно, через межгосударственное сравнение финансового капитала (часть В рис. 4) с объемами материального производства, обусловленными использованием капитала производственного (часть Г рис. 4). Например, в США финансовый капитал явно больше, чем в КНР, зато доля обрабатывающей промышленности в ВВП – в 2,4 раза меньше. Из этого логично следует, что в структуре капитала США производственный капитал занимает явно меньшее место, чем в структуре капитала КНР.

связи с процессами дехристианизации США (как, впрочем, и стран ЕС), разделением общества на конфликтующие этнические, конфессиональные и другие группы (*Бьюкенен, 2003*), ростом в структуре населения США количества семей латиноамериканцев (Hispanic, any race) и афроамериканцев (англ. Black or Afro-American), у которых медианные доходы традиционно ниже, чем у белых семей (White, non-Hispanic), а показатели безработицы – выше (*Executive Office of the President, Council of Economic Advisors, 2015, pp. 394, 398*). К 2050 г. нынешние небелые меньшинства (any race other than non-Hispanic, single – race Whites) станут большинством, а доля латиноамериканцев может драматически возрасти с теперешних 15% до 30% (*Edition.cnn.com, 2008*).

Несколько хуже положение у Китая, который входит в число мировых лидеров по показателю трудовых ресурсов, значительная доля которых обладает знаниями и умениями для участия в современном промышленном производстве. Эта страна уже накопила достаточно мощный капитал, как финансовый (правда, в отличие от США, в большей степени банковский, а не фондовый), так и производственный (в том числе в виде многих современных промышленных технологий), но находится в относительно плохой ситуации с точки зрения собственных природных ресурсов.

В еще худшем состоянии ЕС, страны-члены которого традиционно обладают значительным капиталом, способным генерировать инновации, опять-таки больше финансовым (причем, в отличие от США, преимущественно банковским), чем производственным, но имеют известные проблемы с природными и трудовыми ресурсами (в том числе обусловленными ростом не ассимилированного мусульманского населения (*Yuhas, 2015*)). А наибольшие трудности испытывает Россия, у которой есть богатые природные ресурсы, но очевидны хронические проблемы как с трудом (сложная демографическая ситуация, дефицит квалифицированных работников инженерных и рабочих профессий), так и с капиталом.

Гипотетическими соперниками для доллара США выступают экономико-монетарные альянсы ЕС – Россия и Китай – Россия: первый маловероятен в нынешних реалиях (в том числе в связи со сложившимися геополитическими тенденциями), а второй обладает сегодня растущим потенциалом, хотя пока еще не понятно, как он может быть реализован на практике. Скорее всего, Россия, с ее природными ресурсами и центральным расположением в мировом Хартленде (*Mackinder, 1904*), будет стремиться, по возможности, поддерживать хорошие экономические связи как с Западом, так и с Востоком.

Тем не менее расширение для Китая доступа даже к части природных ресурсов, а также транспортно-логистического, научно-технического и военного сотрудничества с Россией придаст бо́льшую устойчивость китайской экономике и юаню, т.е. со временем Китай сможет бросить вызов нынешнему монетарному порядку. Процессы в этом направлении уже идут: имеются ввиду строительство новых нефте- и газопроводов, сотрудничество стран в космической и авиационной областях, участие китайского капитала в инвестициях в РФ (*Russian.people.com.cn, 2015*), новые международные банки, созданные с участием Китая и РФ (Азиатский банк инфраструктурных инвестиций, Новый банк развития БРИКС) и др.

Однако вряд ли все это произойдет скоро, тем более что США и Китай находятся в политико-экономическом клинче: в случае продажи достаточно больших порций ценных бумаг Казначейства США, которыми Китай владеет на огромные суммы, стоимость оставшихся таких бумаг будет драматически снижаться, а любые отрицательные шоки для американской экономики повлекут за собой падение спроса на китайский экспорт, со всеми негативными социально-экономическими и политическими последствиями (*Morrison & Labonte, 2013*).

Ввиду явной нежелательности таких пертурбаций, скорее всего, в ближайшее десятилетие доллар не будет испытывать серьезной конкуренции. Евро и дальше будет ослабевать (вследствие отставания темпов роста экономики ЕС от мировой, проблем

с природными ресурсами, нарастания демографических, межэтнических и межконфессиональных напряженностей), влияние рубля в перспективе, возможно, несколько усилится (за счет реализации потенциала Евразийского экономического пространства и расширения торговли с Китаем), но рубль по-прежнему останется на мировой периферии. Что касается юаня, то сфера и сила его влияния продолжат расти быстрее и масштабнее, если только сложившиеся тенденции (см. рис. 2) сохранятся, а Китаю удастся обеспечить политическую стабильность, задействовать природно-ресурсный и транзитный потенциал других стран, в том числе России – через экономический пояс нового Шелкового пути, стран Африки и Латинской Америки, и по мере того, как его производственные возможности будут трансформироваться в усиление монетарной власти в международных экономических отношениях.

А такая задача уже давно стоит на повестке дня. Как известно, Ч. Сяочуань, глава Народного банка Китая, неоднократно призывал перейти к такой международной валютной системе, которая бы позволяла использовать для платежей и инвестиций несколько валют. Такой подход уменьшил бы риски и последствия кризисов ликвидности, а также устранил бы зависимость международной валютной системы от экономических условий и суверенных интересов отдельно взятой страны (*Subacchi, 2015*).

Монетарная система Китая уже становится все более глобализованной: свыше 50% некитайских предприятий используют юань для платежей за пределами Большого Китая: в Сингапуре – 74%, в Южной Корее – 59%; в зоне евро – 58%, в Великобритании – 57%, в Северной Америке – 54% (*Allen & Overy, 2015*). Такие компании, как Daimler в Германии, Ford и General Motors в США применяют юань в расчетах как вторую наиболее используемую валюту (*Long, 2015*).

Приведенные данные характеризуют рост интернационализации юаня, т.е. его использования для номинирования цен, для обслуживания международной торговли и финансовых трансакций. Но есть еще два аспекта монетарной глобализации – конвертируемость валюты по операциям с капиталом (насколько правительство ограничивает международные притоки и оттоки капиталов) и ее использование в качестве резервной (для хранения иностранными центральными банками с целью защиты от кризисов платежного баланса и для других нужд) (*Prasad & Ye, 2013, p. 564)*.

Мировая практика свидетельствует, что национальная валюта может широко применяться в международных операциях, даже если существуют ограничения на потоки капитала (имеющие сегодня место в Китае), но и то, и другое (как широкое использование национальной валюты в международных операциях, так и наличие открытого счета операций с капиталом) необходимо для того, чтобы эта валюта стала мировой резервной валютой.

Признанием успехов Китая в таком направлении, а также прогресса, достигнутого в целом в реформах его денежно-кредитной, валютной и финансовой систем, в либерализации, интеграции и совершенствовании инфраструктуры финансовых рынков стало включение юаня с 01.10.2016 г. в корзину резервных валют МВФ. Притом доля юаня в корзине специальных прав заимствования (СДР) составляет 10,92% – это третья позиция; доллар находится на уровне примерно 40%, а доля евро снизилась (в рамках пересмотра 2010 г.) с 37,4% до 30,93% (*IMF, 2016*). С одной стороны, включение юаня в корзину СДР закрепляет процесс его интернационализации и ведет к дальнейшему росту спроса на активы, номинированные в китайской валюте, государственных и частных инвесторов. Но, с другой стороны, все это связано с рисками затруднения контроля за обменным курсом юаня, повышения его стоимости и оттока капиталов, со всеми комплексными последствиями, вытекающими для китайской и мировой экономики.

Выводы

1. Мир в настоящее время еще не нашел путей решения проблем бесконфликтного развития в условиях ускоренного роста населения, ограниченности жизненно важных

ресурсов и обострения экологических угроз. Все это, в свою очередь, сказывается на глобальной финансовой стабильности. И если в краткосрочном периоде можно говорить о некотором снижении глобальных финансовых рисков (поскольку замедление мирового экономического роста удалось смягчить мерами денежно-кредитной политики), то уже среднесрочные риски имеют тенденцию к возрастанию (в связи с ожиданиями длительного периода низкой инфляции и низких процентных ставок, низкой рентабельностью банков развитых стран, переносами нормализации денежно-кредитной политики на еще более поздние сроки и др.) (*МВФ, 2016*).

Масштабы нынешних противоречий в глобализованном мире, а также факторы, ими движущие, с учетом нарастающего разрыва между темпами роста производства и темпами роста денежной массы, формируют ситуацию «новой нормальности», находясь в которой было бы опрометчиво надеяться на достижение устойчивой финансовой стабильности в ближайшие десятилетия. Речь может идти только о временных периодах смягчения противоречий в этой сфере.

В современной глобализованной экономике, где цивилизации и государства сталкиваются в борьбе за влияние и ограниченные ресурсы, где надуваются и схлопываются финансовые «пузыри», порождая расходящиеся по всему миру волны финансовой турбулентности, правильное понимание сути происходящих перемен в монетарной политике и монетарных механизмах экономического развития, применяемых основными мировыми игроками, – важное условие успешного решения вновь возникающих проблем.

2. Мировая финансовая система преуспела в манипулировании рынком, спекуляциях и операциях с ценными бумагами, но не справляется со своей основной задачей: посредничеством между сбережениями и инвестициями в глобальном масштабе. В ближайшие десятилетия мир, скорее всего, будет разделен (если абстрагироваться от британского фунта и японской иены) на неустойчивые зоны – преимущественного влияния доллара (относительно стабильную), евро (сокращающуюся) и юаня (растущую). Российский рубль останется на мировой периферии, а ожидаемый некоторый рост его влияния (в том числе в связи с прогнозируемым сохранением позиций РФ в десятке ведущих экономик мира на долгосрочную перспективу [*PWC, 2017*]) будет носить преимущественно региональный характер.

Что касается доллара США, то он еще долго (как минимум на период до 2030-х гг., на который распространяется прогноз Национального разведывательного совета [*NIC, 2012*]) будет оставаться ведущей мировой валютой. Это обусловлено высоким экономическим и военно-политическим потенциалом США, наличием относительно сбалансированных источников монетарных потоков, преимущественной ориентацией экономики страны на емкий внутренний, а не на волатильные внешние рынки, «эффектом колеи» – выгодами от использования доллара с позиций минимизации трансакционных издержек[17].

Высокий государственный долг США, несомненно, создает большие риски для американской и мировой экономик, однако в условиях нынешней слабости экономик еврозоны и Японии, а также высокого спроса на надежные финансовые активы со стороны развивающихся стран (в том числе для накопления ими валютных резервов) этот фактор может играть скорее на поддержание ведущей роли американского доллара в мировой финансовой системе, чем на ее ослабление.

Сфера и сила влияния евро будут и дальше сокращаться, поскольку современная Европа не обладает сбалансированными источниками монетарных потоков, экономически неоднородна и разделена институционально, а также слишком слаба в военно-

[17] Чем популярнее та или иная валюта, тем она полезней для тех, кто ее держит. И даже если у кого-то появляется стимул переключиться на иную, менее популярную валюту, то ему сначала следует убедить перейти на нее множество других агентов, прежде чем такой переход будет иметь прямой экономический смысл. Эти «издержки переключения» являются одной из причин того, что, например, фунт стерлингов по-прежнему широко используется для международных расчетов, хотя Великобритания давно потеряла лидирующие позиции в мире (*Tavlas, 1998*).

политическом отношении, чтобы оставаться неизменно эффективной на глобальном уровне. Подтверждением существования фундаментальных проблем у ЕС на нынешнем этапе его эволюции стали Brexit и вновь выдвигаемая концепция многоскоростного развития: одной скорости – для ядра ЕС из сильнейших экономик еврозоны и других скоростей – для различных групп из числа стран европейской периферии.

Что касается валюты Китая, построившего вторую в мире экономику и последовательно расширяющего свой доступ к новым технологиям и мировым природным ресурсам в дополнение к имеющимся трудовым и финансовым, стремящегося поэтому к более справедливому представительству в глобальной финансовой системе, то его сфера и сила влияния, несмотря на очевидные противоречия и трудности роста экономики (связанные в также с избыточными долгами предприятий, большими объемами теневого кредитования и др.), станут возрастать. При этом темпы реализации потенциала юаня как мировой валюты будут зависеть от успешности политики Китая в отношении либерализации счета операций с капиталом, обеспечения большей гибкости валютного курса, развития финансового рынка и, разумеется, политической стабильности в стране, а также эффективности ее экономики в целом.

Однако в любом случае все идет к тому, что в условиях дальнейшей глобализации финансового развития, при одновременном усилении значения национального фактора, мир и дальше будет двигаться к мультиполярной финансовой архитектуре. Причем не по сугубо монетарным, а по фундаментальным политико-экономическим причинам, поскольку Западный христианский мир постепенно отступает под нарастающим давлением возрождающихся Востока и Юга – растущих конфуцианской, индуистской и мусульманской цивилизаций. Это обстоятельство означает неизбежные трансформации в концентрации рисков, а следовательно, «разогрев» новых очагов финансовой нестабильности, с усилением волатильности и системных рисков в долгосрочной перспективе.

3. В настоящее время, похоже, начинается очередной виток финансовых противоречий, связанный с обострением борьбы валют. США обвиняют Японию и Китай в преднамеренной девальвации иены и юаня. Более того, США обвиняют и ЕС (прежде всего Германию) в умышленном (с целью получения односторонних преимуществ) занижении курса евро (*Jones, 2017*). В этой связи были пересмотрены позиции США в отношении заключения международных экономических соглашений (Транстихоокеанского партнерства и Трансантлантического торгового и инвестиционного партнерства), наметился поворот в экономической политике к опоре на собственные силы и двухсторонние договоренности.

На кону всех этих новых столкновений – не монетарные преимущества и не валюты сами по себе. Главное соревнование идет за аллокацию и контроль над производством, обновляемым по быстро прогрессирующим технологиям Индустрии 4.0 (включающим киберфизические системы и промышленный интернет вещей в комплексе с другими прорывными технологиями и новыми материалами: передовой робототехникой, 3D-печатью, металламис заданными свойствами, металлами с эффектом памяти, пьезокристаллами, наноматериалами и др.). Принципиально важно: кто, используя в том числе монетарные рычаги, сможет стать лидером новой индустриальной структуры мира. Все рассмотренные в данной статье игроки участвуют в этом соревновании. Результат будет известен уже скоро. По оценкам специалистов *McKinsey & Company*, к 2025 г. уже от 80% до 100% мировой обрабатывающей промышленности будет охвачено технологиями промышленного интернета вещей (*Manyika, Chui & Bughinetal, 2013, p. 55*). Примерно к тому же времени КНР и США могут сравняться по размерам ВВП (*PWC, 2017*).

В основном сформированная к концу 2020-х гг., новая индустриальная структура мира, в сочетании с ожидаемым расширением сферы и укреплением силы влияния юаня (уже вошедшего в корзину СДР), уменьшающим разрыв между экономико-мо-

нетарным потенциалом Китая и его фактическим использованием в мировых финансово-экономических процессах, позволит подвести промежуточную черту и зафиксировать новые позиции сторон. Это, в свою очередь, возможно, обусловит временное смягчение обострившихся сегодня финансовых противоречий в мире (если только не возникнет очередной «черный лебедь» в виде схлопывания очередного финансового «пузыря», чреватого труднопредсказуемыми последствиями).

Что произойдет дальше и как будут развиваться события (в том числе в сфере глобальных финансов), покажет динамика экономико-монетарного потенциала и сложившаяся к тому времени его структура. Тот глобальный игрок, который в ходе формирования новой индустриальной структуры мира сумеет добиться его большей динамичности и сбалансированности, получит важные преимущества в дальнейшей борьбе за лидерство в мире.

ЛИТЕРАТУРА

Арриги, Дж. (2009). Адам Смит в Пекине: Что получил в наследство XXI век. М.: Институт общественного проектирования.

Бьюкенен, П. (2003). Смерть Запада. М.: АСТ.

Веддер, Р. (2009). Эволюция глобальной финансовой системы // *eJournal USA*, т. 14, № 5, с. 27–30.

Всемирный банк (2014). Доклад об экономике России. Неопределенность экономической политики ограничивает горизонт роста. Департамент по сокращению бедности и экономической политике региона Европы и Центральной Азии, № 32.

Данилов-Данильян, В., Рейф, И. (2014). Экологический след современного человека и глобальные угрозы, с ним связанные // *Наука и жизнь*, № 12, с. 3–12.

Дементьев, В. (2009). Длинные волны экономического развития и финансовые «пузыри» // *Препринт* # WP/2009/252. М.: ЦЭМИ РАН.

МВФ (2016). Доклад по вопросам глобальной финансовой стабильности: Аналитическое резюме. Международный валютный фонд, 26 сентября.

Перес, К. (2011). Технологические революции и финансовый капитал. Динамика «пузырей» и периодов процветания. М.: Дело АНХ.

ПРООН (2015). Доклад о человеческом развитии 2015. Труд во имя человеческого развития. Резюме. New York: United Nations Development Programme.

Хантингтон, С. (2003). Столкновение цивилизаций. М.: АСТ.

24/7 Wall St. (2012). The World's Most Resource-Rich Countries (http://247wallst.com/special-report/2012/04/18/the-worlds-most-resource-rich-countries/ – Accessed 22 Jun. 2016).

Akyüz, Y. (2015). Internationalization of Finance And Changing Vulnerabilities in Emerging and Developing Economies // *South Centre, Research Papers,* 60.

Allen & Overy (2015). Generation ¥ – RMB: the new global currency // *Allenovery.com*, an Economist Intelligence Unit report.

Berlemann, M. and Wesselhöft, J.-E. (2014). Estimating Aggregate Capital Stocks Using the Perpetual Inventory Method. A Survey of Previous Implementations and New Empirical Evidence for 103 Countries // *Review of Economics*, 65, 1–34.

Cao, C., Li, N., Li, X. and Liu, L. (2013). Science and Government. Reforming China's S&T system // *Science*, 3, 460–462.

CNN (2017). Inaugural address: Trump's full speech (http://edition.cnn.com/2017/01/20/politics/trump-inaugural-address/ – Accessed 24 Jan. 2017).

Dobbs, R., Lund, S., Woetzel, J. and Mutafchieva, M. (2015). Debt and (not much) deleveraging. Report – McKinsey Global Institute (http://www.mckinsey.com/global-themes/employment-and-growth/debt-and-not-much-deleveraging – Accessed 8 Feb. 2017).

Duhigg, C. and Bradsherjan, K. (2012). How the U.S. Lost Out on iPhone Work // *The New York Time* (http://www.nytimes.com/2012/01/22/business/apple-america-and-a-squeezed-middle-class.html?_r=1&hp=&pagewanted=all – Accessed 29 Jan. 2017).

Dunning, J. (1998). Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor? // *Journal of International Business Studies*, 29(1), 45–66.

Economist.com (2015). A tightening grip. Rising Chinese wages will only strengthen Asia's hold on manufacturing (http://www.economist.com/news/briefing/21646180-rising-chinese-wages-will-only-strengthen-asias-hold-manufacturing-tightening-grip – Accessed 19 Feb. 2017).

Edition.cnn.com (2008). Minorities expected to be majority in 2050 // *CNN* (http://edition.cnn.com/2008/US/08/13/census.minorities/ – Accessed 29 Jan. 2017).

Ellram, L., Tate, W. and Petersen, K. (2013). Offshoring and Reshoring: An Update on the Manufacturing Location Decision // *Journal of Supply Chain Management*, 49(2), 14–22.

Executive Office of the President, Council of Economic Advisors (2016). Economic Report of the President Transmitted to the Congress February 2016. Together with the Annual Report of the Council of Economic Advisers.

Executive Office of the President, Council of Economic Advisors (2015). Economic Report of the President Transmitted to the Congress February 2015. Together with the Annual Report of the Council of Economic Advisers.

Global Firepower (2017). 2016 World Military Powers (http://www.globalfirepower.com/countries-listing.asp – Accessed 19 Feb. 2017).

Gross, B. (2017). Bill Gross Investment Outlook February 2017 (https://www.janus.com/insights/bill-gross-investment-outlook – Accessed 22 Feb. 2017).

Hoffman, K. (2015). Precious Metals Mining: Pros and Cons of the Gold Standard (http://www.bloomberg.com/professional/blog/precious-metals-mining-pros-and-cons-of-the-gold-standard/ – Accessed 19 Feb. 2017).

Hummel, J. (2011). Ben Bernanke versus Milton Friedman. The Federal Reserve's Emergence as the U.S. Economy's Central Planner // *The Independent Review*, 15(4), 485–518.

IMF (2016). IMF Launches New SDR Basket Including Chinese Renminbi, Determines New Currency Amounts (https://www.imf.org/en/News/Articles/2016/09/30/AM16-PR16440-IMF-Launches-New-SDR-Basket-Including-Chinese-Renminbi – Accessed 29 Jan. 2017).

Jones, C. (2017). Trump's top trade adviser accuses Germany of currency exploitation // *Financial Times* (https://www.ft.com/content/57f104d2-e742-11e6-893c-082c54a7f539 – Accessed 8 Mar. 2017).

Long, K. (2015). Banking industry news & analysis of international finance // *Euromoney magazine* (http://www.euromoney.com/Article/3446564/RMB-usage-hampered-by-expertise-liquidity-deficit.html – Accessed 29 Jan. 2017).

Mackinder, H. (1904). The Geographical Pivot of History // *The Geographical Journal*, 23(4), 421–437.

Manyika, J., Chui, M., Bughin, J. et al. (2013). Disruptive technologies: Advances that will transform life, business, and the global economy. McKinsey Global Institute.

Meadows, D. H., Meadows, D. L, Randers, J. and Behrens, W. (1972). Limits to Growth. New York: New American Library.

Mohamad, M. (2003). Speech by Prime Minister Mahathir Mohamad of Malaysia to the Tenth Islamic Summit Conference (http://archive.adl.org/anti_semitism/malaysian.html#.V02LhHysWDs – Accessed 9 Feb. 2017).

Morrison, W. and Labonte, M. (2013). China's Holdings of U.S. Securities: Implications for the U.S. Economy // *Congressional Research Service*, CRS Report RL34314.

National Intelligence Council (2012). Global Trends 2030: Alternative Worlds. NIC, USA.

NIC (2012). Global Trends 2030: Alternative Worlds. National Intelligence Council, USA.

OECD (2012). International Capital Mobility: Structural Policies to Reduce Financial Fragility? // *OECD Economics Department Policy Notes*, 13, June.

Perez, C. (2009). Technological revolutions and techno-economic paradigms // *Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics,* 20. The Other Canon Foundation, Norway, Tallinn University of Technology, Tallinn.

Prasad, E. and Ye, L. (2013). The Renminbi's Prospects as a Global Reserve Currency // *Cato Journal*, 33(3), 563–570.

PWC (2017). The long view: how will the global economic order change by 2050? (www.pwc.com – Accessed 9 Feb. 2017).

Rickards, J. (2011). Currency wars: the making of the next global crisis. London: Penguin Books Ltd.

Rodrik, D. and Subramanian, A. (2009). Why Did Financial Globalization Disappoint? // *International Monetary Fund, IMF Staff Papers*, 56, 112–138.

Russian.people.com.cn (2015). Комментарий: сотрудничество между Китаем и Россией вошло в этап «высокоскоростного развития» (http://russian.people.com.cn/n/2015/0625/c95181-8911435.html – Accessed 29 Jan. 2017).

Schwab, K. (2015). The Fourth Industrial Revolution. What It Means and How to Respond // *Foreign Affairs*, 12 December.

Stiglitz, J. E. (2015). Asia's Multilateralism // *Project Syndicate* (http://www.project-syndicate.org/print/china-aiib-us-opposition-by-joseph-e--stiglitz-2015-04/ – Accessed 19 Feb. 2017).

Subacchi, P. (2015). American Leadership in a Multipolar World // *Project Syndicate* (http://www.project-syndicate.org/commentary/china-united-states-global-governance-by-paola-subacchi-2015-04/russian – Accessed 19 Feb. 2017).

SWIFT (2015). RMB strengthens its position as the second most used currency for documentary credit transactions (https://www.swift.com/insights/press-releases/rmb-strengthens-its-position-as-the-second-most-used-currency-for-documentary-credit-transactions – Accessed 19 Feb. 2017).

SWIFT (2017). RMB Tracker. January (www.swift.com – Accessed 19 Feb. 2017).

Tavlas, G. (1998). The International Use of Currencies: The U.S. Dollar and the Euro // *Finance and Development*, 35, 2.

The Economist (2015). Watch out. It is only a matter of time before the next recession strikes. The rich world is not ready (http://www.economist.com/news/leaders/21654053-it-only-matter-time-next-recession-strikes-rich-world-not-ready-watch?fsrc=nlw – Accessed 19 Feb. 2017).

The International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank (2011). The changing wealth of nations: measuring sustainable development in the new millennium.

The World Bank (2017). Science & Technology | Data. (http://data.worldbank.org/topic/science-and-technology – Accessed 4 Mar. 2017).

UNDP (2014). Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience. New York: United Nations Development Programme.

United Nations, Department of Economic and Social Affairs. Population Division (2015). World Population Prospects: The 2015 Revision. Volume I: Comprehensive Tables (ST/ESA/SER.A/379). New York: United Nations.

Unwater.org (2015). 2013 – United Nations International Year of Water Cooperation: Facts and Figures (http://www.unwater.org/water-cooperation-2013/water-cooperation/facts-and-figures/en/ – Accessed 9 Feb. 2017).

Wildau, G. (2015). China's 'migrant miracle' nears an end as cheap labour dwindles // *Financial Times* (http://www.ft.com/intl/cms/s/0/211df974-ee47-11e4-98f9-00144feab-7de.html#axzz3bXyj53yA – Aaccessed 29 Jan. 2017).

World Bank (2013). Capital for the Future: Saving and Investment in an Interdependent World. Global Development Horizons. Washington, DC: World Bank.

Yuhas, A. (2015). Muslim population in Europe to reach 10% by 2050, new forecast shows // *The Guardian* (http://www.theguardian.com/world/2015/apr/02/muslim-population-growth-christians-religion-pew – Accessed 29 Jan. 2017).

REFERENCES

24/7 Wall St. (2012). The World's Most Resource-Rich Countries (http://247wallst.com/special-report/2012/04/18/the-worlds-most-resource-rich-countries/ – Accessed 22 Jun. 2016).

Akyüz, Y. (2015). Internationalization of Finance And Changing Vulnerabilities in Emerging and Developing Economies. *South Centre, Research Papers*, 60.

Allen & Overy (2015). Generation ¥ – RMB: the new global currency. *Allenovery.com*, an Economist Intelligence Unit report.

Arrighi, G. (2009). *Adam Smith in Beijing: Lineages of the Twenty-First Century*. Moscow: Institute of Public Engineering Publ. (In Russian.)

Berlemann, M. and Wesselhöft, J.-E. (2014). Estimating Aggregate Capital Stocks Using the Perpetual Inventory Method. A Survey of Previous Implementations and New Empirical Evidence for 103 Countries. *Review of Economics*, 65, 1–34.

Buchanan, P. (2003). *The Death of the West*. Moscow: AST Publ. (In Russian.)

Cao, C., Li, N., Li, X. and Liu, L. (2013). Science and Government. Reforming China's S&T system. *Science*, 3, 460–462.

CNN (2017). Inaugural address: Trump's full speech (http://edition.cnn.com/2017/01/20/politics/trump-inaugural-address/ – Accessed 24 Jan. 2017).

Danilov-Danilyan, V. (2014). Ecological footprint of modern man and global threats associated with him. *Science and Life*, 12, 3–12. (In Russian.)

Dementjev, V. (2009). Long waves of economic development and financial bubbles. *Preprint* # WP/2009/252. Moscow: CEMI RAS. (In Russian.)

Dobbs, R., Lund, S., Woetzel, J. and Mutafchieva, M. (2015). *Debt and (not much) deleveraging*. Report – McKinsey Global Institute (http://www.mckinsey.com/global-themes/employment-and-growth/debt-and-not-much-deleveraging – Accessed 8 Feb. 2017).

Duhigg, C. and Bradsherjan, K. (2012). How the U.S. Lost Out on iPhone Work. *The New York Time* (http://www.nytimes.com/2012/01/22/business/apple-america-and-a-squeezed-middle-class.html?_r=1&hp=&pagewanted=all – Accessed 29 Jan. 2017).

Dunning, J. (1998). Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor? *Journal of International Business Studies*, 29(1), 45–66.

Economist.com (2015). A tightening grip. Rising Chinese wages will only strengthen Asia's hold on manufacturing (http://www.economist.com/news/briefing/21646180-rising-chinese-wages-will-only-strengthen-asias-hold-manufacturing-tightening-grip – Accessed19 Feb. 2017).

Edition.cnn.com (2008). Minorities expected to be majority in 2050. *CNN* (http://edition.cnn.com/2008/US/08/13/census.minorities/ – Accessed 29 Jan. 2017).

Ellram, L., Tate, W. and Petersen, K. (2013). Offshoring and Reshoring: An Update on the Manufacturing Location Decision. *Journal of Supply Chain Management*, 49(2), 14–22.

Executive Office of the President, Council of Economic Advisors (2016). Economic Report of the President Transmitted to the Congress February 2016. Together with the Annual Report of the Council of Economic Advisers.

Executive Office of the President, Council of Economic Advisors (2015). Economic Report of the President Transmitted to the Congress February 2015. Together with the Annual Report of the Council of Economic Advisers.

Global Firepower (2017). 2016 World Military Powers (http://www.globalfirepower.com/countries-listing.asp – Accessed 19 Feb. 2017).

Gross, B. (2017). *Bill Gross Investment Outlook February 2017* (https://www.janus.com/insights/bill-gross-investment-outlook – Accessed 22 Feb. 2017).

Hoffman, K. (2015). Precious Metals Mining: Pros and Cons of the Gold Standard (http://www.bloomberg.com/professional/blog/precious-metals-mining-pros-and-cons-of-the-gold-standard/ – Accessed19 Feb. 2017).

Hummel, J. (2011). Ben Bernanke versus Milton Friedman. The Federal Reserve's Emergence as the U.S. Economy's Central Planner. *The Independent Review*, 15(4), 485–518.

Huntington, S. (2003). *The Clash of Civilizations*. Moscow: Ltd AST Publ. (In Russian.)

IMF (2016). IMF Launches New SDR Basket Including Chinese Renminbi, Determines New Currency Amounts (https://www.imf.org/en/News/Articles/2016/09/30/AM16-PR16440-IMF-Launches-New-SDR-Basket-Including-Chinese-Renminbi – Accessed 29 Jan. 2017).

IMF (2016). *Report on global financial stability. Analytical summary*. International Monetary Fund, September 26. (In Russian.)

Jones, C. (2017). Trump's top trade adviser accuses Germany of currency exploitation. *Financial Times* (https://www.ft.com/content/57f104d2-e742-11e6-893c-082c54a7f539 – Accessed 8 Mar. 2017).

Long, K. (2015). Banking industry news & analysis of international finance. *Euromoney magazine* (http://www.euromoney.com/Article/3446564/RMB-usage-hampered-by-expertise-liquidity-deficit.html – Accessed 29 Jan. 2017).

Mackinder, H. (1904). The Geographical Pivot of History. *The Geographical Journal*, 23(4), 421–437.

Manyika, J., Chui, M., Bughin, J. et al. (2013). *Disruptive technologies: Advances that will transform life, business, and the global economy*. McKinsey Global Institute.

Meadows, D. H., Meadows, D. L, Randers, J. and Behrens, W. (1972). *Limits to Growth*. New York: New American Library.

Mohamad, M. (2003). Speech by Prime Minister Mahathir Mohamad of Malaysia to the Tenth Islamic Summit Conference (http://archive.adl.org/anti_semitism/malaysian.html#.VO2LhHysWDs – Accessed 9 Feb. 2017).

Morrison, W. and Labonte, M. (2013). China's Holdings of U.S. Securities: Implications for the U.S. Economy. *Congressional Research Service*, CRS Report RL34314.

National Intelligence Council. (2012). *Global Trends 2030: Alternative Worlds*. NIC, USA.

NIC (2012). *Global Trends 2030: Alternative Worlds*. National Intelligence Council, USA.

OECD (2012). International Capital Mobility: Structural Policies to Reduce Financial Fragility? *OECD Economics Department Policy Notes*, 13, June.

Perez, C. (2009). Technological revolutions and techno-economic paradigms. *Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics*, 20. The Other Canon Foundation, Norway, Tallinn University of Technology, Tallinn.

Perez, C. (2011). *Technological revolutions and financial capital. Dynamics of bubbles and periods of prosperity*. Moscow: Publishing House "Delo ANH". (In Russian.)

Prasad, E. and Ye, L. (2013). The Renminbi's Prospects as a Global Reserve Currency. *Cato Journal*, 33(3), 563–570.

PWC (2017). The long view: how will the global economic order change by 2050? (www.pwc.com – Accessed 9 Feb. 2017).

Rickards, J. (2011). *Currency wars: the making of the next global crisis*. London: Penguin Books Ltd.

Rodrik, D. and Subramanian, A. (2009). Why Did Financial Globalization Disappoint? *International Monetary Fund, IMF Staff Papers*, 56, 112–138.

Russian.people.com.cn (2015). Комментарий: сотрудничество между Китаем и Россией вошло в этап «высокоскоростного развития» (http://russian.people.com.cn/n/2015/0625/c95181-8911435.html – Accessed 29 Jan. 2017).

Schwab, K. (2015). The Fourth Industrial Revolution. What It Means and How to Respond. *Foreign Affairs*, 12 December.

Stiglitz, J. E. (2015). Asia's Multilateralism. *Project Syndicate* (http://www.project-syndicate.org/print/china-aiib-us-opposition-by-joseph-e--stiglitz-2015-04/ – Accessed 19 Feb. 2017).

Subacchi, P. (2015). American Leadership in a Multipolar World. *Project Syndicate* (http://www.project-syndicate.org/commentary/china-united-states-global-governance-by-paola-subacchi-2015-04/russian – Accessed19 Feb. 2017).

SWIFT (2015). RMB strengthens its position as the second most used currency for documentary credit transactions (https://www.swift.com/insights/press-releases/rmb-strengthens-its-position-as-the-second-most-used-currency-for-documentary-credit-transactions – Accessed 19 Feb. 2017).

SWIFT (2017). RMB Tracker. January (www.swift.com – Accessed 19 Feb. 2017).

Tavlas, G. (1998). The International Use of Currencies: The U.S. Dollar and the Euro. *Finance and Development*, 35(2).

The Economist (2015). Watch out. It is only a matter of time before the next recession strikes. The rich world is not ready (http://www.economist.com/news/leaders/21654053-it-only-matter-time-next-recession-strikes-rich-world-not-ready-watch?fsrc=nlw – Accessed 19 Feb. 2017).

The International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank (2011). The changing wealth of nations: measuring sustainable development in the new millennium.

The World Bank (2017). Science & Technology | Data. (http://data.worldbank.org/topic/science-and-technology – Accessed 4 Mar. 2017).

UNDP (2014). *Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience*. New York: United Nations Development Programme.

UNDP (2015). *Human Development Report 2015. Work for Human Development. Resume*. New York: United Nations Development Programme. (In Russian.)

United Nations, Department of Economic and Social Affairs. Population Division (2015). *World Population Prospects: The 2015 Revision. Volume I: Comprehensive Tables (ST/ESA/SER.A/379)*. New York: United Nations.

Unwater.org (2015). 2013 – United Nations International Year of Water Cooperation: Facts and Figures (http://www.unwater.org/water-cooperation-2013/water-cooperation/facts-and-figures/en/ – Accessed 9 Feb. 2017).

Vedder, R. (2009). Evolution of the global financial system. *eJournal USA*, 14(5), 27–30. (In Russian.)

Wildau, G. (2015). China's 'migrant miracle' nears an end as cheap labour dwindles. *Financial Times* (http://www.ft.com/intl/cms/s/0/211df974-ee47-11e4-98f9-00144feab-7de.html#axzz3bXyj53yA – Aaccessed 29 Jan. 2017).

World Bank (2013). *Capital for the Future: Saving and Investment in an Interdependent World. Global Development Horizons*. Washington, DC: World Bank.

World Bank (2014). *Report on the Russian economy. Uncertainty of economic policy limits the growth horizon*. Department for Poverty Reduction and Economic Policy in the Europe and Central Asia Region, 32. (In Russian.)

Yuhas, A. (2015). Muslim population in Europe to reach 10% by 2050, new forecast shows. *The Guardian* (http://www.theguardian.com/world/2015/apr/02/muslim-population-growth-christians-religion-pew – Accessed 29 Jan. 2017).

DOI: 10.23683/2073-6606-2017-15-3-56-74

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ: ИЗДЕРЖКИ И ВЫГОДЫ КОНФРОНТАЦИИ[1]

Рустем Махмутович НУРЕЕВ,
Заслуженный работник Высшей школы РФ,
доктор экономических наук,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
научный руководитель департамента экономической теории,
ординарный профессор,
Научный исследовательский университет Высшая школа экономики,
г. Москва, Россия,
e-mail: nureev50@gmail.com;

Евгений Георгиевич БУСЫГИН,
аспирант,
Научный исследовательский университет Высшая школа экономики,
г. Москва, Россия,
e-mail: egbusygin@edu.hse.ru

Основная цель работы – анализ издержек стран-мишеней от введения санкций со стороны стран – экспортеров санкций. В статье дается классификация санкций в зависимости от целей применения: санкции, связанные со сменой режима; санкции, связанные с вмешательством в военные операции; санкции, связанные с ослаблением военного потенциала; санкции, связанные с другими крупными изменениями в политике.

Лидером по проведению санкционной политики независимо от целей в период с 1910 по 2000 г. являлись США. Чаще других среди стран, против которых были направлены санкции, встречается СССР. Именно развитые страны, такие как США, Великобритания, Япония, являлись инициаторами введения санкций, тогда как развивающиеся были по большей части странами, против которых они вводились.

В работе рассмотрена проблема эффективности введения санкций на примере ЮАР, Ирака и Гаити; представлен анализ издержек, связанных с проведением санкционной политики против таких стран как Кот-д'Ивуар, Ирак, Иран, Ангола, Либерия, Зимбабве. Экономическая конъюнктура в стране, против которой направлены санкции, зависит в большей степени от принятых мер странами-экспортерами, нежели от того, какое количество раз санкции применялись против той или иной страны. Торговое эмбарго наносит наибольший урон экономике страны-мишени, что проявляется в снижении ВВП или замедлении темпов его роста, сокращении объемов экспортно-импортных операций и инвестиций.

[1] Публикация подготовлена в рамках НИР по государственному заданию Финуниверситета на 2017 г. (утверждено Заместителем Председателя Правительства Российской Федерации 07.03.2017 г. № 1508п-П17) по теме «Экономические санкции против России: пути минимизации ущерба и преодоления автаркии» (ВТК-ГЗ-23-17).

© Р.М. Нуреев, Е.Г. Бусыгин, 2017

Ключевые слова: *история; анализ «издержки-выгоды»; санкций; торговое эмбарго; экономические санкции*

ECONOMIC SANCTIONS: COSTS AND BENEFITS OF CONFRONTATION

Rustem M. NUREEV,
Doct. Sci. (Econ.),
Financial University under the Government of Russian Federation,
Scientific Head of Department of Economics, Honorary professor,
National Research University Higher School of Economics,
Moscow, Russia,
e-mail: nureev50@gmail.com;

Evgeniy G. BUSYGIN,
PhD Student,
National Research University Higher School of Economics,
Moscow, Russia,
e-mail: egbusygin@edu.hse.ru

The main purpose of this paper is to analyze the costs of target countries from imposing sanctions on the part of the exporting countries of sanctions.The paper provides a classification of sanctions depending on the purposes of application: sanctions related to regime change; sanctions related to interference in military operations; sanctions related to the weakening of military capabilities; sanctions related to other major policy changes.

The leader in the implementation of the sanctions policy, regardless of the objectives in the period from 1910 to 2000 were the United States. The USSR is among the countries against which sanctions were targetedmost often. It is the developed countries such as the United States, Great Britain, Japan that initiated the introduction of sanctions, while the developing countries were for the most part the countries against which they were imposed.

The problem of effectiveness of imposing sanctions on the example of South Africa, Iraq and Haiti is considered in the work; an analysis of the costs associated with the implementation of sanctions policies against countries such as Cote d'Ivoire, Iraq, Iran, Angola, Liberia, Zimbabwe. The economic situation in the country against which sanctions are directed depends more on the measures taken by the exporting countries than on how many times the sanctions were applied against a particular country. The trade embargo is the most damaging to the economy of the target country, which manifests itself in a decrease in GDP or a slowdown in its growth rates, a reduction in the volume of export-import transactions and investments.

Keywords: *history of sanctions; cost-benefit analysis; trade embargo; economic sanctions*

JEL classifications: *D12, F14,F51, N10, N74*

Экономические санкции против России абсолютизируются многими исследователями, поскольку рассматриваются вне исторического контекста. Между тем экономические санкции как мера внешней политики являются далеко не новыми. Лишь в XX в.

инициированных санкционных решений было около 200. Поэтому, прежде чем анализировать экономические санкции против России, мы в данной статье рассмотрим исторические корни возникновения современной санкционной политики, ее достоинства и недостатки, сделав акцент на анализе издержек и выгод этих мер.

1. Краткий обзор исследований

Теме экономических санкций и оценке их роли в качестве инструмента разрешения международных конфликтов посвящено множество исследований. Среди работ зарубежных авторов, посвященных данной тематике, можно выделить прежде всего статьи Джалеха Дашти-Гибсона (1997), Гари Хафбауэра (2007), Роберта Харта (2000), Дэвида Лекциана и Марка Соува (2007), Дэвида Балдвина и Роберта Пэпа (1998).

Среди отечественных авторов, посвятивших свои работы изучению вопросов, связанных с санкциями, можно отметить труды М. В. Братерского (2009), В. Загашвили (2015), Р. М. Нуреева (2015–2017), Е. Г. Бусыгина (2017), Д. С. Чусовлянова (2016), П. К. Петракова (2015–2016), которые были использованы при написании данной статьи.

Джалех Дашти-Гибсон, Патриция Дэвис и Бенджамин Рэдклифф попытались понять, какие факторы определяют успех от вводимых санкций. Для анализа данных, которые включали все эпизоды санкционной политики с 1914 по 1989 г., была использована логистическая регрессия, включающая такие экзогенные переменные как издержки для страны-мишени (в % от ВНП), торговую зависимость, стабильность в стране, против которой вводят санкции, продолжительность санкций (в годах), ограничения в финансовой сфере (дамми переменная) (*Dashti-Gibson et al., 1997*). Среди главных достоинств работы можно назвать то, что авторы разделили санкции по целям их применения: дестабилизация политической ситуации в стране-мишени (как санкции США против Кубы), все остальные цели, включающие изменение какого-то конкретного политического решения (санкции против Южной Африки, направленные на окончание апартеида) (*Dashti-Gibson et al., 1997*). Основным выводом рассматриваемой работы является то, что факторы, обусловливающие успех введенных санкций, зависят от цели, которую преследует страна-инициатор. Так, главный фактор, определяющий успех проводимых санкций с целью ослабления политического режима в стране-мишени, – стабильность, при любых других целях – ограничения в финансовом секторе. В статье авторы предполагают, что дальнейшим шагом для углубления исследования могло бы стать изучение не тех издержек, которые несет страна от введения санкций, а тех, которые понесет элита данного государства (*Dashti-Gibson et al., 1997*).

Необходимо отметить, что в работе не учитываются экономические масштабы страны (включающие, кроме прочего, ее военную мощь), против которой направлена санкционная политика. Так, США не могли применять ко всем странам с коммунистическим режимом один и тот же набор ограничительных мер. Также отсутствует разделение издержек на те, которые понесла страна-мишень непосредственно от санкций, и те, которые проявились в результате негативной экономической ситуации, связанной с региональными, мировыми кризисами. Поскольку данное разделение осуществить крайне трудно, скорее всего, оно не было заложено в основу разработанной модели.

Другой работой, посвященной анализу успеха от проводимой санкционной политики, является исследование Роберта Харта, опубликованное в журнале "Political Research Quarterly". Автор взял те же данные, которые были использованы в работе Джалеха Дашти-Гибсона, включающие санкционные эпизоды с 1914 по 1989 г. (*Hart, 2000*). Основной гипотезой исследования являлась предпосылка, что на успех введения санкций влияет политический режим в стране-инициаторе. Автору удалось доказать данное предположение посредством построения пробит-моделей, где перемен-

ная, отвечающая за демократический режим в стране, вводящей санкции, оказалась значимой на любом разумном уровне значимости (*Hart, 2000*).

Роберт Харт считает, что полученный результат может быть обоснован большей экономической мощью демократических стран (*Hart, 2000*). Им приводятся также другие объяснения, в частности, что демократические страны более часто используют санкции, а также вводят их против тех стран-мишеней, где вероятность успеха подобной политики высока. В целом в данное исследование можно было бы включить также переменную, отражающую уровень экономического развития страны – инициатора санкций и страны-мишени.

Дэвид Лекциан и Марк Соув проводят анализ того, как политический режим связан с успехом проведения санкционной политики. Основной вывод авторов – успех от введения санкций зависит не столько от политического режима в стране-мишени, сколько от политических издержек, которые понесет правящая власть (*Lektzian & Souva, 2007*). Если страна-мишень имеет демократический режим, то санкции, оказывающие широкое влияние на социум, могут привести к изменению политического решения. Если же страна не является демократической, то вероятность успеха даже при значительных издержках может быть минимальной. По сути, авторы подошли к исследованию вопроса, связанного с издержками правящих элит в странах, против которых вводятся санкции, и разделяют государства в зависимости от политического режима, объединяя тем самым вопрос, который поднимался в исследовании Джалеха Дашти-Гибсона, Патриции Дэвис и Бенджамина Рэдклиффа, с результатами статьи Роберта Харта. Логическим продолжением данной работы был бы анализ инструментов и факторов, которые являются оптимальными для оказания влияния на правящую элиту недемократической страны-мишени, в разрезе введения санкций.

Профессор М. В. Братерский пишет следующее о противоречивости политики санкций: «за концепцией санкций стоит идея причинения народу страны – объекта санкций как можно больших страданий с тем, чтобы народ воздействовал на свое правительство» (*Братерский, 2009, с. 346–347*). К тому же последствия от введения санкций продолжают действовать и после их снятия. Автор приводит в пример санкции против Ирака, наложение которых «привело к увеличению смертности среди детей младше 5 лет более чем в два раза, и в общей сложности повлекло за собой смерть более 500 000 детей в период между 1991 и 1998 г. от недоедания, нехватки медикаментов, чистой воды и проч.» (*Братерский, 2009, с. 347–348*). В конечном счете вопрос о том, кто же несет ответственность за последствия санкционной политики, остается открытым. Ведь даже если санкции завершились успешно, никто не компенсирует экономические и социальные издержки, которые понесла страна-мишень от политики санкций. При этом последствия могут распространяться и после снятия ограничений, но для подтверждения данной гипотезы необходимо проводить отдельное исследование.

В статье профессора В. Загашвили «Западные санкции и российская экономика» рассматривается влияние, которое произвели антироссийские санкции. Автор приходит к выводу, что на текущий момент санкции не оказали какого-либо решающего влияния, тем не менее последствия их введения не прошли бесследно. Автор подчеркивает в статье, что «фундаментальные причины наступившей рецессии имеют глубинный характер и вызваны сохраняющимся несовершенством институциональной структуры экономики Российской Федерации» (*Загашвили, 2015, с. 74*). Изучить данный вопрос можно в исследовании о реакции стран, против которых вводились санкции. Может ли страна-мишень своими действиями в рамках существующих ограничений усугубить ситуацию или же нивелировать негативные эффекты посредством определенных шагов? Возможно, что несовершенство институтов как раз и представляет-таки из себя ту угрозу для экономики страны в целом, к которой санкции только подталкивают.

Более подробный анализ того, каким образом санкции влияют на социум, представлен в статье профессора Р. М. Нуреева и аспиранта П. К. Петракова. Авторы дают

подробный анализ последствий, с которыми столкнулись рядовые граждане: рост цен на продовольственные и непродовольственные товары, падение спроса, сокращение поездок за рубеж, кризис малого бизнеса (*Нуреев, Петраков, 2015*). В работе профессора Р. М. Нуреева и Е. Г. Бусыгина проведен анализ ситуации в банковском и пищевом секторах (*Нуреев, Бусыгин, 2016*). Авторы приходят к выводу, что банковский сектор «находится в кризисном состоянии, несмотря на меры, принимаемые ЦБ», тогда как в пищевом секторе «наблюдаются определенные улучшения – рост объемов выпускаемой продукции, снижение количества банкротств» (*Там же, с. 24*).

2. Исторические корни возникновения современной санкционной политики

Впервые экономические санкции стали применяться в древней Греции (*Hufbauer et al., 2007*). Наиболее известным случаем использования политики санкций является введение в 432 г. до н.э. Афинами торгового эмбарго против Мегары, данный факт рассматривается учеными в качестве одной из причин Пелопоннесской войны (*Hufbauer et al., 2007; The Economist, 2016*). Введение санкций было обусловлено жесткой конкуренцией между Афинами и Мегарой – двумя «богатым центрам торговли в одном заливе» (*Historicum.ru, не датировано*). В итоге, купцам из Мегары «было запрещено торговать с Афинами под угрозой смерти, их сделки не могли оформляться в Афинах, накладывались и другие ограничения».

В Европе в Средние века применение санкционных мер носило в большей степени локальный и кратковременный характер, что было связано с «постоянно меняющейся конфигурацией торговых и военных союзов и изменений интересов отдельных правителей и влиятельных лиц» (*Банковская энциклопедия, не датировано*). Тем не менее ярким примером применения экономических санкций является созыв папой римским Александром III в конце XII в. Третьего Латеранского собора, на котором было принято решение о запрещении торговли с «мусульманами, еретиками, евреями и прокаженными» (*Лаптева, 2015, с. 23*). Данное решение поддерживалось и следующими папами, в результате чего было оказано серьезное влияние «на торговые маршруты в Средиземном море» (*Лаптева, 2015, с. 23*).

В XIX в. основным инструментом экономических санкций была так называемая тихая блокада, ее основная идея заключалась в нарушении морских торговых связей стран-мишеней путем перекрытия морских путей к определенным портам и прибрежным линиям своим флотом (*Davis & Engerman, 2003*). Основное отличие тихой блокады от обычной морской блокады заключалось в том, что этот инструмент применялся без развертывания военных действий, целью же являлись принуждение к оплате «непокорными» странами своих долгов или репараций, а также урегулирование других международных споров. Чаще всего подобные блокады организовывали государства, военная мощь которых в разы превышала военные силы стран-мишеней (*Davis & Engerman, 2003*). Первой тихой блокадой, зарегистрированной документально, была британо-франко-русская блокада берегов Греции во время греческой войны с Турцией за свою независимость. Целью данной блокады было предотвращение усиления турецких и египетских сил за счет притока новых военных, хотя при этом ни одна из трех стран не находилась в военном конфликте с Турцией (*Davis & Engerman, 2003*).

В период с 1827 г., до начала Первой мировой, войны была организована 21 тихая блокада (табл. 1). Что касается стран, которые вводили данный вид экономических санкций, то к ним относятся Великобритания, применявшая практику тихой блокады 12 раз за период с 1827 по 1903 г., Франция – 11 раз, Италия и Германия – 3 раза (каждая из стран), Россия и Австрия – 2 раза (каждая из стран), Чили – 1; чаще всего государства действовали самостоятельно, только в 7 (из 21) случаях тихой блокады количество стран было более одной (*Davis & Engerman, 2003*).

Таблица 1

Страны, против которых были организованы тихие блокады с 1827 по 1903 года

Страна	Год(ы) блокады	Страна	Год(ы) блокады	Страна	Год(ы) блокады
Турция	1827	Сан Сальвадор	1842	Боливия	1879
Португалия	1831	Никарагуа	1842	Китай	1884–1885
Голландия	1832–1833	Никарагуа	1844	Греция	1886
Колумбия	1834	Аргентина	1845–1850	Занзибар	1888–1889
Панама	1837	Греция	1850	Сиам	1893
Мексика	1838	Сицилия	1860–1861	Греция	1897
Аргентина	1838–1840	Бразилия	1862–1863	Венесуэла	1902–1903

Источник: *составлено по данным, приведенным в статье Davis & Engerman (2003, p. 189)*.

На рис. 1 приведены данные по ВВП на душу населения в некоторых из стран-мишеней и стран, применявших тихие блокады, с 1820 по 1900 г. Несмотря на то что по некоторым государствам данные представлены не за весь период (например Мексика), можно заметить, что ВВП на душу населения в Великобритании или Франции был значительно выше, чем в Мексике или Бразилии в 1850 г., Аргентина же имела достаточно высокие значения показателя (по крайней мере на имеющемся временном отрезке). В 1820 г. ВВП Китая в долларовом выражении в ценах 1990 по ППС составил 600 долл., в 1900-м этот же показатель был равен 545 долл., у Турции ВВП в ценах 1990 по ППС в 1820 г. составил 740 долл. Исходя из рассматриваемых данных самое высокое значение ВВП на душу населения было у Аргентины, что в 2,07 раза меньше, чем ВВП на душу населения Великобритании. В результате можно сделать вывод, что экономически развитые страны, которые обладали значительной военной мощью, организовывали тихие блокады против экономически менее развитых стран и за счет этого обогащались.

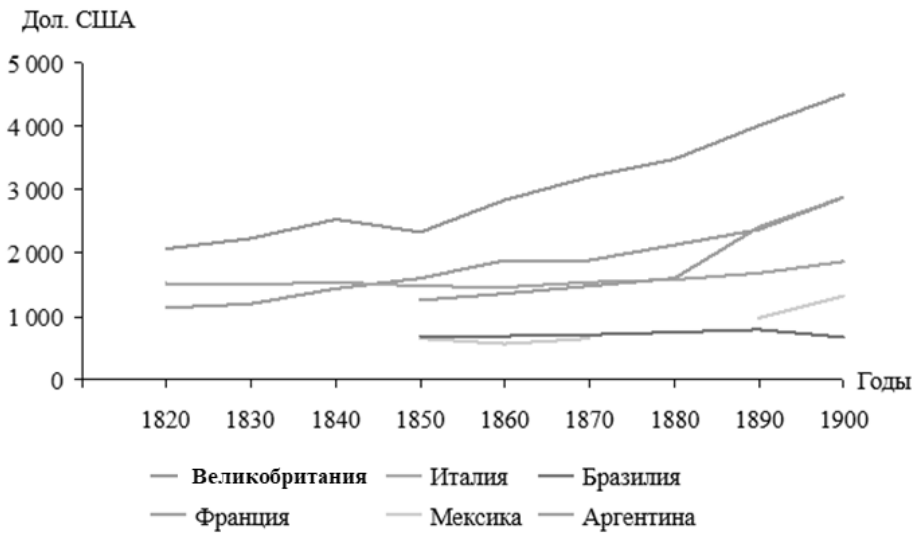

Рис. 1. ВВП на душу населения в некоторых странах в 1820–1900 гг. (долл., в ценах 1990 по ППС)

Источник: *составлено авторами по данным Bolt, Timmer & van Zanden (2014)*.

В XX в. страны начинают активно использовать санкции как инструмент для достижения своих политических и экономических целей. Их применяли как отдельные государства, так и международные организации, например, Лига Наций, которая до-

стигла определенных успехов в случаях наложения санкций на Грецию, Парагвай, Боливию (*Hufbauer, 1998*). После ликвидации Лиги Наций политика введения санкций продолжила реализовываться в лице Организации Объединенных Наций. После Второй мировой войны введение санкций становится крайне распространенным инструментом регулирования внешнеэкономических и внешнеполитических отношений между странами.

Хафбауэр в работе 2007 г. подсчитал количество санкций, введенных с 1910 по 2000 г.; суммарные издержки стран, против которых была применена политика санкций (*Hufbauer et al., 2007, p. 18*). На основании этих данных нами показана динамика количества внесенных санкций и суммарных издержек стран-мишеней с 1910 по 2000 г. (рис. 2).

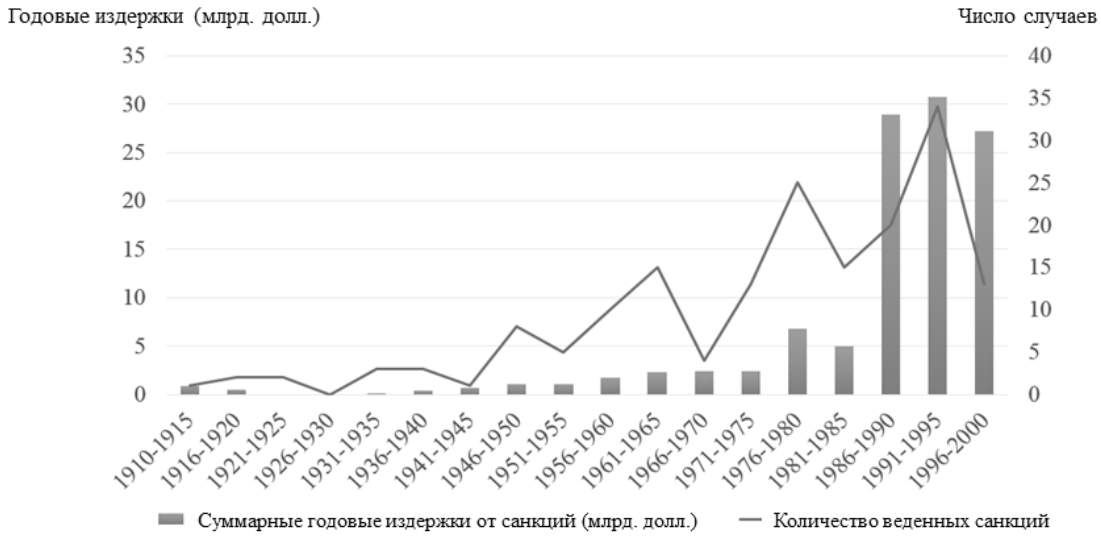

Рис. 2. Количество введенных санкций и суммарные издержки стран-мишеней в период с 1910 по 2000 г.

Источник: *составлено авторами по Hufbauer et al. (2007, p. 18)*.

Большинство санкций были применены США по отношению к другим странам, в том числе СССР, и их основной целью было ухудшение военного потенциала стран, подпавших под санкции, а также дестабилизация национальных режимов некоторых государств (среди которых СССР, Северная Корея, Куба, Иран и другие) (*Hufbauer et al., 2007*).

Исходя из данных Хафбауэра с соавторами (*Hufbauer et al., 2007*), мы рассчитали, что после Второй мировой войны в среднем за пятилетний промежуток было инициировано почти 14 санкционных дел, тогда как до 1945 г. среднее количество введенных санкций приблизительно равно 2. В работе «Торгово-экономические санкции: эффективность, цена, проблемы использования» М. В. Братерский упоминает, что использование санкций стало распространенным, так как они позволяют «решать международные конфликты и разногласия с меньшими затратами и человеческими жертвами» (*Братерский, 2009, с. 335–336*).

В рамках данной статьи мы провели анализ санкций в зависимости от целей, преследуемых странами-инициаторами. На рис. 3 представлено количество введенных санкций, разделенных по целям применения. Из рисунка видно, что с 1950-х гг. произошел резкий рост числа санкций, который преследовал целью смену режима и демократизацию в стране-мишени: за десятилетие, начиная с 1951 по 1960 г. количество санкций составило 5, тогда как за период с 1991 по 2000 г. оно достигло 24. Санкции, связанные с ослаблением военного потенциала, стали достаточно часто применяться в период Второй мировой войны и после нее.

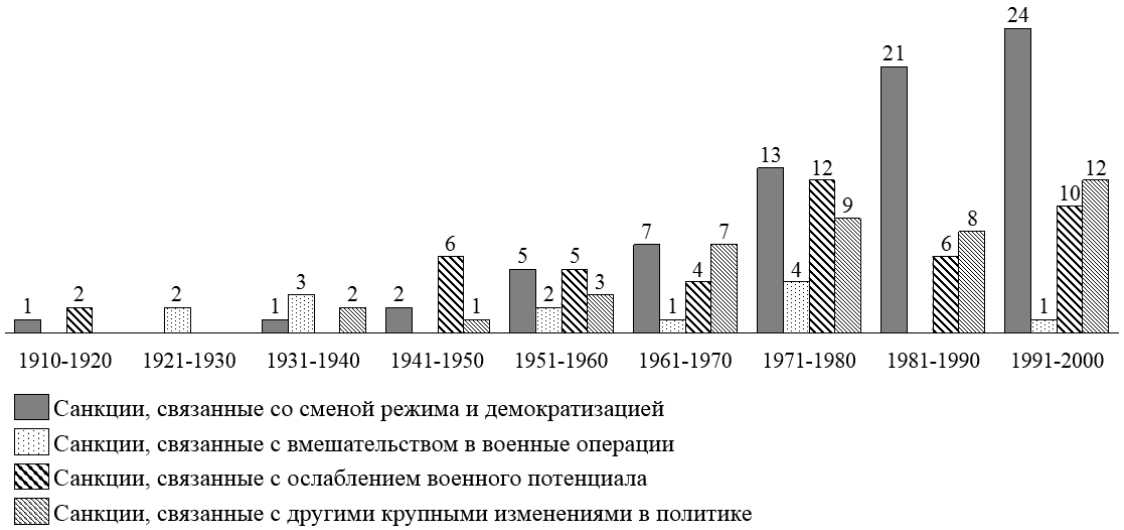

Рис. 3. Количество введенных санкций в зависимости от целей в период с 1910 по 2000 г.
Источник: *составлено авторами по данным: Hufbauer et al. (2007, pp. 107–123).*

Максимальная продолжительность санкций, связанных с ослаблением военного потенциала, приходится на период Второй мировой войны (он составил в среднем 13,8 лет), а также на период сразу же после нее (с 1951 по 1960 г. – 15,6 лет) (рис. 4). В целом из рисунка видно, что в период с 1991 по 2000 г. максимальная продолжительность санкций в зависимости от целей была именно у тех, которые связаны с ослаблением военного потенциала (средняя продолжительность 5,1 год), тогда как минимальная (2,6 года) приходится на смену режима и демократизацию.

Рис. 4. Период (в годах), на который в среднем вводились санкции в зависимости от целей с 1910 по 2000 г. (за исключением санкций, которые были сняты после 2007 г.)
Источник: *составлено авторами по данным, приведенным в книге Hufbauer et al. (2007, pp. 107–123).*

На рис. 5 видно, что лидером по проведению санкционной политики независимо от целей в период с 1910 по 2000 г. являлись США. Чаще других стран, против которых были направлены санкции, встречается СССР. Можно также заметить, что именно раз-

витые страны, такие как США, Великобритания, Япония, являлись инициаторами введения санкций, тогда как вводились санкции по большей части против развивающихся стран.

Санкции считаются успешными, если их введение помогло достичь заявленных целей. На рис. 6 представлены санкции, поделенные в зависимости от целей, и показано, какой процент из всего числа инициированных дел завершился успешно, с разбивкой по периодам. Исходя из представленных данных можно сделать следующие выводы:

- если в период с 1914 по 1944 г. количество введенных санкций (из общего числа санкций), которые привели к успеху независимо от целей, было равно 50%, а в период с 1945 по 1969 г. – 33%, то в период с 1990 по 2000 г. только в 28,2% случаев удалось достигнуть запланированных результатов, большой процент введенных санкций оказался неэффективным – 71,8% от общего числа инициированных дел. Это может быть связано, в том числе, с протекающими в мировой экономике глобализационными процессами, которые позволили странам более быстрыми темпами адаптироваться к новым экономическим условиям;
- санкции, направленные на изменение политического курса стран, имели наиболее высокий процент успеха в период с 1990 по 2000 г. Число инициированных санкционных дел, которые закончились успехом, составило 52%; успех санкций, направленных на ухудшение военного потенциала – 33%, успех санкций, направленных на смену политического режима – 28%;
- целью наибольшего числа санкционных дел в период с 1990 по 2000 г. были смена политического режима и демократизация, общее количество таких дел в рассматриваемый период составило 32; следующая группа санкций – санкции, связанные с изменением политического курса или каких-то связанных с ним решений, – 25. Число дел, направленных на смену режима и демократизацию, выросло в 8 раз в сравнении с периодом с 1914 по 1944 г. Количество санкций, связанных с вмешательством в военные операции, снизилось в 2 раза.

По мнению Робина Ренвика, основная цель санкций – изменение того или иного политического решения в стране, против которой они направлены (*Bull, 1984*). С нашей точки зрения, именно попытка уйти от военного конфликта является главной причиной резкого увеличения количества введенных санкций во второй половине XX в.

Эрик Хоскинс выделяет следующие последствия введения санкций в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе (*Shah, 2005*). Проделанный Э. Хоскинсом анализ позволяет сделать вывод о том, что эффекты от введения санкций влияют на различные сферы жизнедеятельности общества, и это не только экономика и политика, но и здравоохранение и проблемы, связанные с продовольствием. Санкции могут оказать определенное влияние на политический режим в стране-мишени только в долгосрочной перспективе, что является важным моментом при анализе последствий от проведения политики санкций.

Что касается эффективности применения санкций, то наиболее результативными принято считать коллективные санкции против ЮАР, Гаити и Ирака (*Кокошин и др., 2005*). Несмотря на эффективность экономических санкций, которые были введены против Ирака и Гаити, нельзя не упомянуть, что цели, преследуемые введением этих санкций, были достигнуты не без силового вмешательства. Это означает, что даже примеры приведенных стран не являются исключительными, если мы говорим об эффективности применения санкций, так как сложно спрогнозировать, произошла бы смена режима, например в Ираке, если бы на территорию этой страны в 2003 г. не были введены войска.

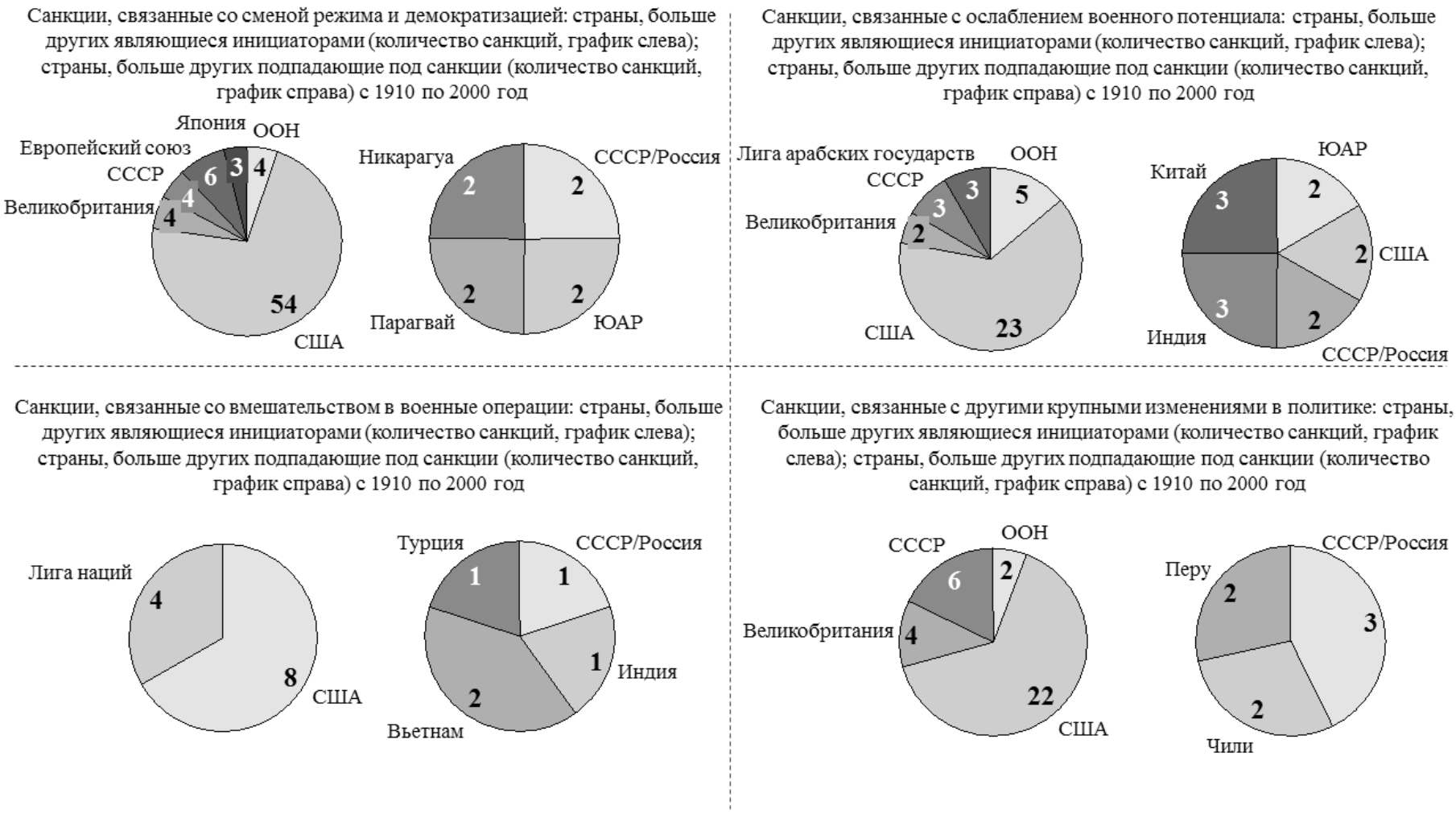

Рис. 5. Страны, являющиеся больше других инициаторами санкций, и страны, являющиеся больше других странами-мишенями, с 1910 по 2000 г.
Источник: *составлено авторами по данным приведенным в книге Hufbauer et al. (2007, pp. 107–123).*

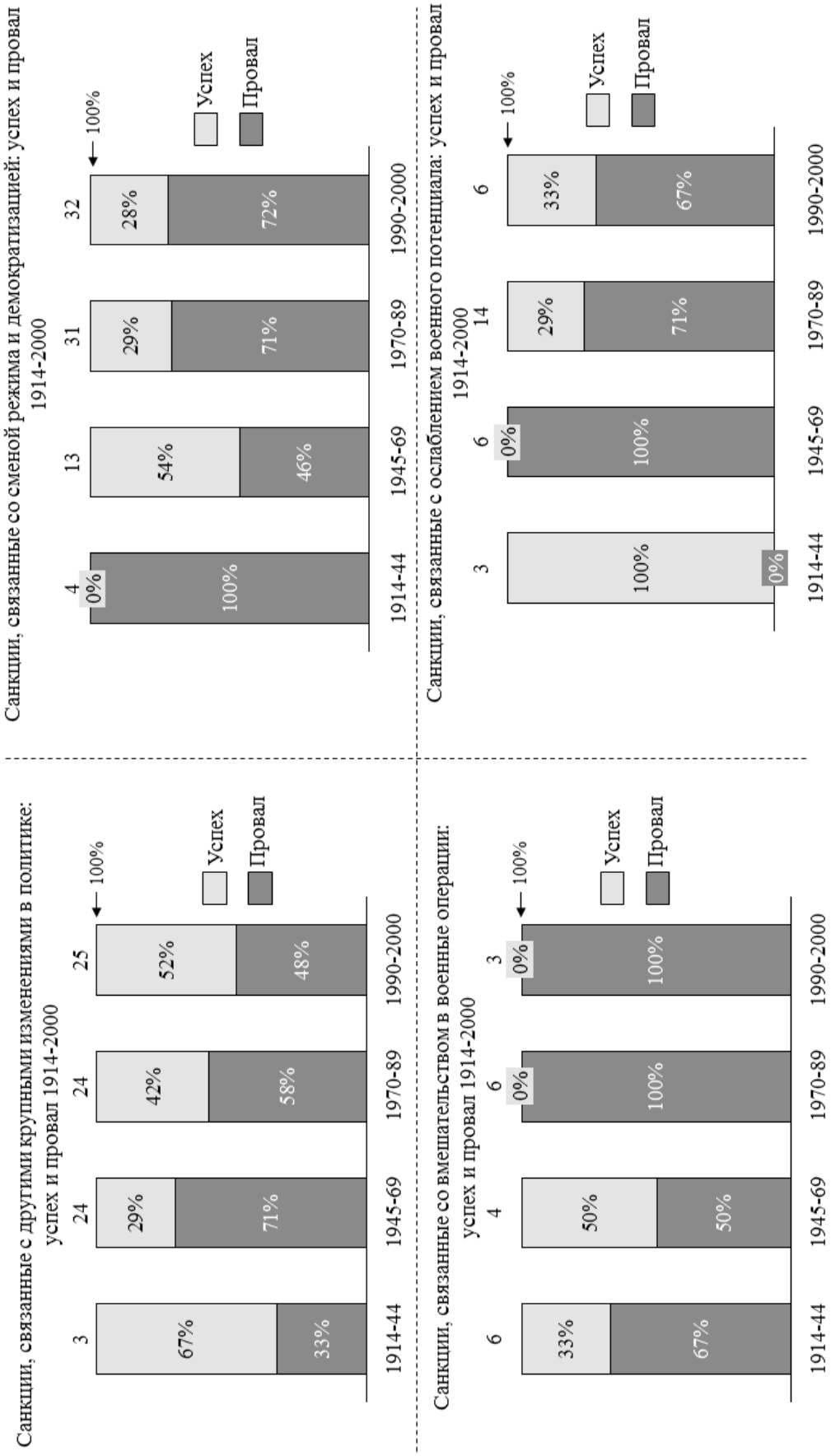

Рис. 6. Санкции, завершившиеся успехом и неудачей в зависимости от целей, с 1914 по 2000 г.

Источник: *составлено авторами по данным приведенным в книге Hufbauer et al. (2007, p. 127).*

Что касается санкций, которые были применены США по отношению к другим странам в одностороннем порядке, то по результатам исследования К. Эллиотт «за период 1970–1996 гг. наложенные Вашингтоном санкции не достигли официально заявленных целей в 87% случаев» (*Кокошин и др., 2005*). Исходя из всего вышесказанного можно сделать следующий вывод: в результате глобализационных процессов, которые интенсивно развивались в финансовой сфере, мировой торговле и других областях, налагаемые санкции не приносят существенного вреда экономике страны-мишени, так как последняя, как правило, находит пути, которые позволяют смягчить негативные эффекты для экономики от налагаемых санкций. Это, в свою очередь, поднимает вопрос о том, действительно ли политика санкций является действенным инструментом для достижения заложенных в данную политику целей?

Экономические санкции и ограничения распространяются на межстрановые отношения в целом или же на отдельные виды этих отношений. Под ударом могут оказаться следующие виды экономических отношений (*Загашвили, 2015, с. 67*):

- внешняя торговля;
- инвестиционные потоки;
- финансовые операции;
- научно-техническое сотрудничество;
- транспортное сообщение.

3. Анализ издержек по странам с 1980 по 2015 г.

В рамках данной статьи мы провели анализ издержек по странам, начиная с 1980 по 2015 г. Одной из основных причин, по которой был выбран указанный временной промежуток, является тот факт, что за данный период доступен бо́льший объем данных по разным странам в свободных источниках, чем за предыдущие периоды. Для нашего анализа мы выбрали шесть стран: три страны – на которые налагались санкции более одного раза за приведенный период (Кот-д'Ивуар, Иран, Ирак), три страны – на которые санкции налагались один раз (Либерия, Ангола, Зимбабве). В табл. 2 показана продолжительность санкций, которые были введены против рассматриваемых стран.

В табл. 3 приведены санкции, которые были использованы против перечисленных выше стран. Наиболее часто применяется эмбарго в отношении поставок вооружения в страну-мишень. Большинство стран, против которых осуществлялась политика санкций (включая страны, которые приведены в табл. 3), нарушали принципы демократии, права человека, вторгались на территории других стран, именно по этой причине одна из первых мер – ограничение на поставку вооружения в данную страну. В 7 из 9 случаев введения санкций США принимали участие в качестве экспортера санкций.

В приложении 1 представлены некоторые индикаторы экономического развития рассматриваемых стран с учетом временного промежутка, когда были наложены санкции. Конечно, некоторые санкции были введены раньше, чем указано в приложении 1, например, против Анголы санкции были введены в 1993 г., т.е. до начала указанного пятилетнего периода они уже действовали около 2 лет; против Зимбабве санкции были наложены в 2002 г., т.е. на 3 года раньше рассмотренной в приложении даты. Тем не менее для целей настоящего анализа мы рассматриваем именно пятилетние промежутки, так как этот вариант работы с информацией является более наглядным.

Первые годы санкций закончились падением ВВП (в постоянных ценах 2010 г.) в двух странах – Анголе и Зимбабве: с 32 млрд долл. в 1990 г. до 25,3 млрд долл. в 1995 и с 15,2 млрд долл. в 2000 до 10,4 млрд долл. к 2005 г. соответственно. Тот же показатель для остальных стран в первые годы санкций вырос (приложение 1).

Таблица 2

Продолжительность введенных санкций в некоторых странах

Страна/ Годы	1980	1984	1990	1993	1999	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2016	Present-days
Кот-д'Ивуар (1,2)*													
Иран (1)**													
Ирак (1)													
Иран (2)**													
Ирак (2)													
Либерия													
Ангола													
Зимбабве													

* (1, 2) – первые санкции были введены в 1999 г., сняты в 2002-м; следующие санкции были введены в 2004 г. и продлились до 2016 г.

** в 2016 г. с Ирана были сняты многие санкции (в том числе экономические) со стороны ЕС, США и ООН.

Источник: *составлено авторами по данным Hufbauer et al. (2007); Financial Times (2014)*.

Поскольку налагаемые санкции носили по большей части долгосрочный характер, то мы рассмотрели рост показателя ВВП, рассчитанного в постоянных ценах 2010 г., в первые пять лет (для некоторых стран чуть более) после введения санкций. ВВП был крайне низким или же отрицательным практически для всех стран, если сравнивать данный показатель на начало пятилетнего периода, указанного в приложении 1, с его значением на конец данного периода.

Так, показатель ВВП в постоянных ценах 2010 г. Республики Кот-д'Ивуар в 2005 г. составил 22300,77 млн долл., тогда как в 2000 г. данный показатель был равен 22300,41 млн долл. За пять лет действия санкций реальный ВВП практически не изменился (то же можно наблюдать у Ирана, что касается Ирака, Либерии и Зимбабве – их реальный ВВП снизился на 10, 19,5 и 9,6% соответственно). С другой стороны, необходимо отметить, что санкции вводились против стран, где нарушались принципы демократии, наблюдалась политическая нестабильность, что также отражалась и на экономических показателях государства. Отделение влияния санкций на экономическую конъюнктуру в стране от влияния на нее внутренней нестабильности, сложившейся в результате военных или иных действий, может послужить темой для отдельного исследования.

Данные только об экспорте и импорте товаров анализируемых стран в стоимостном выражении являются неполными и их недостаточно для формирования выводов о потерях, которые понесли страны в связи с введением против них санкций. По этой причине мы также рассмотрели данные об экспорте/импорте товаров и услуг (в процентном выражении от ВВП). На долю экспорта и импорта товаров и услуг относительно ВВП санкции, наложенные на Кот д'Ивуар, никакого влияния не оказали; по экспорту/импорту Ирана и Ирака политика санкций (включавшая торговое эмбарго в том числе со стороны США и ЕС) ударила больше, чем по остальным странам (минимальное значение по экспорту товаров и услуг [% от ВВП] для Ирана – 8,88%, Ирака – 0,01%; минимальное значение по импорту товаров и услуг [% от ВВП] для Ирана – 13,47 %, Ирака – 0,02%).

Таблица 3

Введенные санкции против Республики Кот-д'Ивуар, Ирана, Ирака, Либерии, Анголы и Зимбабве с 1980 по 2016 г.

Страна-мишень	Период	Страна – экспортер санкций	Введенные санкции
Кот-д'Ивуар (1)	1999–2002	США	Замораживание и сокращение программ по сотрудничеству
Кот-д'Ивуар (2)	2004–2016	ЕС, США, Франция, ООН	1) замораживание активов; 2) эмбарго на поставки оружия; 3) запрет на импорт необработанных алмазов
Иран (1)	1984 – present days	США	1) эмбарго на поставки оружия; 2) приостановление экономической помощи; 3) торговое эмбарго
Ирак (1)	1980–2003	США	эмбарго на поставки оружия
Иран (2)	2006 – present days	США, ЕС, ООН, Канада	1) торговое эмбарго; 2) ограничение финансовой и инвестиционной активности; 3) запрет на импорт нефти; 4) эмбарго на поставки оружия
Ирак (2)	1990–2003	ООН, США, ЕС	1) замораживание зарубежных активов; 2) торговое эмбарго (на экспорт и импорт, кроме продуктов питания и лекарств); 3) запрет морских перевозок
Либерия	2000–2006	Экономическое сообщество стран Западной Африки (ECOWAS)	1) эмбарго на поставки оружия; 2) торговое эмбарго
Ангола	1993–2002	ООН	1) запрет на поставку автотранспортных средств и горнодобывающего оборудования; 2) запрет на импорт алмазов
Зимбабве	2002– present days	ЕС, США	1) эмбарго на поставки оружия; 2) запрет на экспорт оборудования, которое может быть использовано для внутренних репрессий; 3) запрет на предоставление определенных услуг; 4) замораживание финансовых активов (приостановлено для конкретных лиц)

Источник: *таблица составлена авторами по данным Financial Times (2014), Business & Sanctions Consulting Netherlands (undated), Cote D'Ivoire Constitutional and citizenship laws handbook: strategic information and basic laws (2014).*

Санкции негативно сказались на прямых иностранных инвестициях (ПИИ) в Иран, Ирак; для Ирана отток составил 38,15 млн долл. в 1985 г. и почти 362 млн долл. в 1990; для Ирака – ПИИ были незначительными как в 1980-х, так и в 1990-х гг. (исходя из данных приложения 1).

Согласно приведенным данным можно заключить, что в большей степени от санкций (с экономической точки зрения) пострадали те страны, против которых было введено торговое эмбарго со стороны развитых стран, т.е. это Иран и Ирак. Введение санкций негативно сказалось на экспорте и импорте этих стран, на прямых иностранных инвестициях и в целом на ВВП. Другие страны пострадали в меньшей степени, но тем не менее негативные эффекты от санкционной политики также нашли свое отражение в их экономических показателях и если не ухудшили экономическую конъюнктуру, то явились серьезным якорем развития. Исторический контекст возникновения и применения современной санкционной политики позволяет глубже понять последствия экономических санкций против нашей страны. Однако как именно повлияли экономические санкции на экономику России, мы рассмотрим в следующей статье.

ЛИТЕРАТУРА

Банковская энциклопедия (не датировано). История экономических санкций (http://banks.academic.ru/1096/История_экономических_санкций).

Братерский, М. В. (2009). Торгово-экономические санкции: эффективность, цена, проблемы использования // *Безопасность Евразии*, т. 2, № 36, с. 335–347.

Загашвили, В. (2015). Западные санкции и российская экономика // *Мировая экономика и международные отношения*, № 11, с. 67–77.

Кокошин, А. А. и др. (2005). Мировая политика: теория, методология, прикладной анализ (http://www.obraforum.ru/Mirovaja_politika/chapter11.htm).

Лаптева, Е. В. (2015). Средневековые антироссийские санкции: к истории вопроса // *Актуальные проблемы российского права*, № 6, с. 22–27.

Нуреев, Р. М., Бусыгин, Е. Г. (2016). Экономические санкции запада и российские антисанкции: успех или провал? // *Journal of institutional studies* (*Журнал институциональных исследований*), т. 8, № 4, с. 58–79.

Нуреев, Р. М., Петраков, П. К. (2015). Рядовой потребитель: бремя экономических санкций против России // *Journal of Economic Regulation* (*Вопросы регулирования экономики*), т. 6, № 3, с. 40–60.

Historicum.ru (2012). Как санкции влияли на мир начиная с античности (http://historicum.ru/sanctions).

Bolt, J., Timmer, M., and van Zanden, J. L. (2014). GDP per capita since 1820, pp. 57–72 / In: van Zanden, J. L., et al. How Was Life? Global Well-being since 1820. OECD Publishing.

Bull, H. (1984). Economic sanctions and foreign policy // *The World Economy*, vol. 7, no. 2, pp. 218–222.

Business & Sanctions Consulting Netherlands (undated). Sanctions Risk List Countries (http://www.bscn.nl/sanctions-consulting/sanctions-list-countries).

Cote D'Ivoire Constitutional and citizenship laws handbook: strategic information and basic laws (2014). US: International Business Publications, 299 p.

Dashti-Gibson, J., Davis, P., and Radcliff, B. (1997). On the determinants of the success of economic sanctions: An empirical analysis // *American Journal of Political Science*, vol. 41, no. 2, pp. 608–618.

Davis, L., and Engerman, S. (2003). History lessons: sanctions-neither war nor peace // *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 17, no. 2, pp. 187–197.

Financial Times. (2014). *A new century of sanctions* (http://ig.ft.com/sites/2014/sanctions/).

Hart, R. A. (2000). Democracy and the successful use of economic sanctions // *Political Research Quarterly*, vol. 53, № 2, 267–284.

Hufbauer, G. (1998). Economic sanctions // *Proceedings of the Annual Meeting* (*American Society of International Law*), vol. 92, The Challenge of Non-State Actors, pp. 332–335.

Hufbauer, G. et al. (2007). *Economic sanctions reconsidered*. US: Peterson Institute for International Economics, 233 p.

Lektzian, D., and Souva, M. (2007). An institutional theory of sanctions onset and success // *Journal of Conflict Resolution*, vol. 51, no. 6, pp. 848–871.

Shah, A. (2005). Effects of Iraq Sanctions // *Global Issues*, October 2; Web. October 7, 2017. (http://www.globalissues.org/article/105/effects-of-sanctions).

The Economist (2016). Sanctions: history lessons (http://www.economist.com/node/8058039).

The Global Competitiveness Report 2016–2017. (http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/country-profiles/#economy=RUS).

World Bank (2017). World Development Indicators (http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators&preview=on#).

REFERENCES

Banking encyclopedia (undated). The history of economic sanctions. (http://banks.academic.ru/1096/History_economic_santations). (In Russian.)

Bolt, J., Timmer, M., and van Zanden, J. L. (2014). GDP per capita since 1820, 57–72 / In: van Zanden, J. L., et al. How Was Life? Global Well-being since 1820. OECD Publishing.

Bratersky, M. V. (2009). Trade and economic sanctions: efficiency, price, problems of use. *The Security of Eurasia*, 2(36), 335–347. (In Russian.)

Bull, H. (1984). Economic sanctions and foreign policy. *The World Economy*, 7(2), 218–222.

Business & Sanctions Consulting Netherlands (undated). Sanctions Risk List Countries. (http://www.bscn.nl/sanctions-consulting/sanctions-list-countries).

Cote D'Ivoire Constitutional and citizenship laws handbook: strategic information and basic laws (2014). US: International Business Publications, 299 p.

Dashti-Gibson, J., Davis, P., and Radcliff, B. (1997). On the determinants of the success of economic sanctions: An empirical analysis. *American Journal of Political Science*, 41(2), 608–618.

Davis, L., and Engerman, S. (2003). History lessons: sanctions-neither war nor peace. *The Journal of Economic Perspectives*, 17(2), 187–197.

Financial Times. (2014). A new century of sanctions. (http://ig.ft.com/sites/2014/sanctions/).

Hart, R. A. (2000). Democracy and the successful use of economic sanctions. *Political Research Quarterly*, 53(2), 267–284.

Historicum.ru (2012). How sanctions influenced the world since antiquity /(http://historicum.ru/sanctions). (In Russian.)

Hufbauer, G. (1998). Economic sanctions. *Proceedings of the Annual Meeting (American Society of International Law)*, 92, The Challenge of Non-State Actors, 332–335.

Hufbauer, G. et al. (2007). Economic sanctions reconsidered. US: Peterson Institute for International Economics, 233 p.

Kokoshin, A. A. et al. (2005). World politics: theory, methodology, applied analysis (http://www.obraforum.ru/Mirovaja_politika/chapter11.htm). (In Russian.)

Lapteva, E. V. (2015). Medieval anti-Russian sanctions: to the history of the issue. *Actual problems of Russian law*, 6, 22–27. (In Russian.)

Lektzian, D., and Souva, M. (2007). An institutional theory of sanctions onset and success. *Journal of Conflict Resolution*, 51(6), 848–871.

Nureev, R. M., and Busygin, E. G. (2016). Economic sanctions of the West and Russian anti-sanctions: success or failure? *Journal of Institutional Studies*, 8(4), 58–79. (In Russian.)

Nureyev, R. M., and Petrakov, P. K. (2015). Ordinary consumer: the burden of economic sanctions against Russia. *Journal of Economic Regulation*, 6(3), 40–60. (In Russian.)

Shah, A. (2005). Effects of Iraq Sanctions. *Global Issues*, October 2; Web. October 7, 2017. (http://www.globalissues.org/article/105/effects-of-sanctions).

The Economist (2016).Sanctions: history lessons. (http://www.economist.com/node/8058039).

The Global Competitiveness Report 2016–2017 (http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/country-profiles/#economy=RUS).

World Bank (2017). World Development Indicators. (http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators&preview=on#).

Zagashvili, V. (2015). Western Sanctions and the Russian Economy. *World Economy and International Relations*, 11, 67–77. (In Russian.)

Приложение 1

Индикаторы экономического развития в некоторых странах с 1975 по 2015 годы

Years	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Countries	**GDP (currentmln.US$)**								
Coted'Ivoire	3893,84	10175,62	6977,65	10795,85	11000,15	10717,02	17084,93	24884,51	31759,25
Iran	51776,22	94362,28	180183,6	124813,2	96419,23	109591,7	219845,9	467790,2	-
Iraq	13458,52	53405,69	48284,98	179885,8	-	-	49954,89	138516,7	180068,5
Liberia	577,55	854,71	851,3	384,4	134,8	529,06	550	1292,7	2053
Angola	-	-	6688,96	10033,44	4879,29	9129,63	28233,71	82470,91	102626,9
Zimbabve	4371,3	6678,87	5637,26	8783,82	7111,27	6689,96	5755,22	9422,16	14419,19
	GDP at market prices (constant 2010 mln. US$)								
Coted'Ivoire	13501,17	16543,52	16764,57	17764,12	19108,38	22300,41	22300,77	24884,51	33966,88
Iran	238867,1	165116,8	201537	205513,6	237327,5	281927,9	368530,4	467790,2	-
Iraq	21676,45	45684	40754,36	71262,09	46941,53	101597,1	104188	138516,7	186460,5
Liberia	2484,51	2759,07	2508,66	858,96	240,1	1132,15	912,48	1292,7	1653,5
Angola	-	-	27308,22	32018,48	25340,3	34535,35	46226,01	82470,91	103919,9
Zimbabve	7765,89	8356,27	10284,45	12857,13	13648,51	15299,64	10423,57	9422,16	12709,38
	GDP per capita, PPP (constant 2011 international $)								
Coted'Ivoire	-	-	-	3220	2926	2978	2713	2726	3300
Iran	-	-	-	10174	10940	11905	14613	17517	-
Iraq	-	-	-	11516	6558	12172	10892	12674	14459
Liberia	-	-	-	873	247	837	596	698	785
Angola	-	-	-	4806	3245	3831	4311	6492	6938
Zimbabve	-	-	-	2526	2407	2521	1654	1389	1678
	Goods exports (BoP, current mln. US$)								
Coted'Ivoire	-	-	-	-	-	-	7588,99	11410,21	-
Iran	-	12338	14175	19305	18360	28345	-	-	-
Iraq	-	-	-	-	-	-	23697,4	51760,3	-
Liberia	-	12,93	9,27	-	-	-	132,26	241,21	277,03
Angola	-	-	2301	3883,9	3722,7	7920,71	24109,41	50594,85	33181,13
Zimbabve	-	1439,51	1118,29	1745,89	-	-	-	3280,83	3614,21
	Goods imports (BoP, current mln. US$)								
Coted'Ivoire	-	-	-	-	-	-	5096,8	7788,62	-
Iran	-	10888	12006	18330	12774	15207	-	-	-
Iraq	-	-	-	-	-	-	20002,2	37328	-
Liberia	-	10,29	5,68	-	-	-	306,38	719,07	1551,71
Angola	-	-	1401	1578,2	1467,67	3039,51	8353,24	16666,86	20692,54
Zimbabve	-	1333,51	917,88	1503,47	-	-	-	5080,81	5974,65
Countries	**Exports of goods and services (% of GDP)**								
Coted'Ivoire	36,73	35	46,77	31,69	41,76	40,78	49,9	50,63	39,49
Iran	40,74	13,74	8,88	13,28	21,68	21,47	31,22	25,4	-
Iraq	52,33	63,49	25,14	7,7	0,01	75,7	54,35	39,42	34,79
Liberia	69,9	71,78	54,86	-	-	31,38	59,09	43,94	23,48

Окончание прил.

Years	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Angola	-	-	50	33,33	-	89,63	86,02	62,39	33,93
Zimbabve	22,76	23,37	22,21	22,87	38,24	38,16	33,55	36,78	25,91
	Imports of goods and services (% of GDP)								
Coted'Ivoire	36,58	41,18	32,4	27,11	34,44	33,86	44,02	43,33	36,22
Iran	35,38	28,75	14,29	23,8	13,47	19,79	24,83	20,34	-
Iraq	42,57	31,56	29,82	7,43	0,02	49,63	61,39	34,08	22,13
Liberia	64,39	71,84	47,57	-	-	38,94	211,27	146,28	88,91
Angola	-	-	50	33,33	-	62,83	53,64	42,95	36,14
Zimbabve	24,43	26,52	22,01	22,79	40,92	35,91	42,5	63,59	49,69
	Foreign direct investment, net inflows (% of GDP)								
Coted'Ivoire	1,77	0,93	0,42	0,45	1,92	2,19	2,04	1,44	1,35
Iran	0,95	0,09	-0,02	-0,29	0,02	0,18	1,31	0,78	-
Iraq	-0,33	0	0	0	-	-	1,03	1,01	1,93
Liberia	31,24	8,41	-1,9	58,6	3,41	3,93	15,05	34,99	35,12
Angola	-	-	4,16	-3,34	9,68	9,62	-4,62	-3,91	9,04
Zimbabve	0,66	0,02	0,05	-0,14	1,66	0,35	1,79	1,3	2,77
	Foreign direct investment, net inflows (BoP, current mln. US$)								
Coted'Ivoire	69,06	94,66	29,16	48,11	211,48	234,7	348,92	358,12	430,16
Iran	494,4	80,91	-38,15	-361,95	17	193,58	2889,19	3648,97	2050
Iraq	-44,92	1,53	0,39	0,42	2,4	-0,03	515,3	1396,2	3468,53
Liberia	180,41	71,92	-16,2	225,24	4,6	20,8	82,8	452,34	721,03
Angola	0,05	37,42	278	-334,8	472,43	878,62	-1303,84	-3227,21	9282,17
Zimbabve	28,87	1,55	2,85	-12,21	117,7	23,2	102,8	122,59	399,2

– цветом выделены годы, когда страны находились под санкциями.

Источник: *таблица составлена авторами по данным World Bank (2017).*

DOI: 10.23683/2073-6606-2017-15-3-75-91

ПРИБЫЛЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Вячеслав Валентинович ДЕМЕНТЬЕВ,
доктор экономических наук, профессор,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
г. Москва, Россия,
e-mail: dementyevv@mail.ru;

Александр Петрович ЩЕРБАКОВ,
кандидат экономических наук, доцент,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
г. Москва, Россия,
e-mail: alscherbakov07@mail.ru

TERRA ECONOMICUS ✧ 2017 Том 15 № 3

Статья посвящена анализу прибыли как одного из основных факторов экономического роста. Показано, что в основе мотивации собственника активов к действиям, направленным на экономический рост, лежит возможность получения прибыли (принцип максимизации прибыли). Отсутствие прибыли или ее ограниченность в пространстве и времени, а также ограниченные возможности увеличения нормы прибыли имеют следствием отсутствие мотивации к ведению бизнеса, к инвестициям и расширению производства, а также отсутствие ресурсов для частных инвестиций и сокращение бюджетных доходов. Центральным предметом дискуссии об экономическом росте, по мнению авторов, должно стать прежде всего обсуждение возможных моделей и направлений максимизации нормы прибыли. Показано, что источник образования экономической прибыли – это неравенство между различными фирмами как внутри страны, так и между фирмами, принадлежащими различным национальным экономикам. Неравенство создает преимущества, которые и реализуются в виде прибыли. В зависимости от того, какими преимуществами обладают фирмы, в работе выделены различные модели создания прибыли. Показано, что каждая модель создания прибыли порождает собственный режим накопления (создания, распределения, накопления и использования прибыли). Поскольку рассмотренные модели играют различную роль в создании совокупной прибыли в национальной экономике, можно говорить о доминирующей модели (моделях) создания прибыли в национальной экономике. Для того чтобы управлять экономическим ростом, необходимо научиться оказывать влияние, во-первых, на выбор предпринимателями моделей максимизации прибыли и, во-вторых, на величину средней нормы прибыли в национальной экономике. Основой экономической политики (макроэкономической, институциональной), ориентированной на экономический рост, должна стать политика создания макроэкономических и институциональных условий для повышения прибыльности национальной экономики.

Ключевые слова: *экономический рост; прибыль; норма прибыли; экономическая политика; институциональный капитал*

© В.В. Дементьев, А.П. Щербаков, 2017

PROFIT AND ECONOMIC GROWTH

Vyacheslav V. DEMENTYEV,
Doct. Sci. (Econ.), Professor,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia,
e-mail: dementyevv@mail.ru;

Aleksandr P. SCHERBAKOV,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia,
e-mail: alscherbakov07@mail.ru

This article analyzes the profits, as one of the main factors of economic growth. It is shown that the owner's motivation to actions aimed at economic growth is an opportunity to make a profit. The lack of profit or its limitations in space and time, as well as limited opportunities to increase profit, result in the lack of motivation to do business, to invest and expand production, as well as in the lack of resources for private investment and the reduction of budget revenues. The central subject of discussion on economic growth, according to the author, should be, above all, the discussion of possible models and directions of maximizing profit. It is shown that the source of economic profit is the inequality between different firms, both within the country and between firms belonging to different national economies. Inequality creates advantages, which are realized as profits. Depending on what are the advantages of the company, the different models of creating profit are marked out. It is shown that each model generates its own profit accumulation regime (creation, distribution, storage and use of profits). Since the models considered play a different role in creating aggregate profits in the national economy, one can speak of the dominant model (models) of creating profit in the national economy. In order to manage economic growth, it is necessary to influence, first, the choice by entrepreneurs of profit maximization models and, secondly, the average profit rate in the national economy. The basis of economic policy (macro-economic, institutional), focused on economic growth, should be a policy of creating macro-economic and institutional conditions for improving the profitability of the national economy.

Keywords: *economic growth; profit; rate of profit; economic policy; institutional capital*

JEL classifications: *A10, P1, O11*

Главный вызов для национальной экономики России – обеспечить устойчивый и долгосрочный экономический рост.

Экономический рост традиционно связан с наличием ресурсов для инвестиций в физический или человеческий капитал, технический прогресс, инновации и пр. Соответственно, стагнация и замедление экономического роста объясняются главным образом отсутствием источников ресурсов для таких инвестиций. Исходя из этого строятся различного рода рекомендации и программы экономического роста, главной составляющей которых является увеличение ресурсных, прежде всего финансовых, возможностей для инвестиций.

Однако данный подход недостаточен ни для объяснения экономического роста, ни для обоснования политики его ускорения.

В последние годы, благодаря работам Д. Норта (*North & Thomas, 1973*), Д. Асемоглу, С. Джонсона и Дж. Робинсона (*Acemoglu & Robinson, 2015; Acemoglu, Johnson & Robinson, 2005*), В. Истерли (*2006*), Д. Родрика (*Родрик, 2016; Rodrik, 2010*) и др., центр анализа проблем экономического роста перемещается от проблемы ресурсов к проблеме стимулов, которые порождают мотивацию к экономическому росту.

«Пока поиски волшебной формулы для превращения бедности в процветание не принесли успеха. Ни донорская помощь, ни инвестиции, ни образование, ни контроль рождаемости, ни займы, ни прощение долгов не оказались панацеей. Рост не отреагировал ни на одно из этих средств, потому что они не учитывали основного принципа экономики: люди реагируют на стимулы» (*Истерли, 2006, с. 157*).

Согласно данной позиции состояние таких параметров, как величина процентных ставок, система денежного обращения, финансовая стабильность, уровень налогообложения, макроэкономическая стабильность, инвестиции, состояние физического и социального капитала, хотя и оказывают существенное влияние на процесс инвестирования и экономический рост, представляют собой лишь условия экономического роста, но никоим образом не являются его двигателем[1].

Основной двигатель экономического роста – структура стимулов, порождающая стремление к изменению тех параметров, которые представляют собой «непосредственные причины» экономического роста (инвестиции, инновации, сбережения и пр.). Подчеркивая решающую роль стимулов, В. Истерли пишет: «Процветание происходит, когда у всех игроков – участников процесса развития есть нужные стимулы» (*Истерли, 2006, с. 298*).

Если же такой двигатель отсутствует, то изменение данных параметров может оказаться, «очередным бесполезным лекарством». Доступ к финансовым ресурсам для инвестиций сам по себе еще не решает проблемы экономического роста. Необходимо то, ради чего эти инвестиции делаются.

Ключевой вопрос для объяснения природы и движущих сил экономического роста состоит в том, каким же образом возникает мотивация к экономическому росту или, точнее говоря, к тем действиям, следствием которых и является экономический рост? Какая структура стимулов способна создать эффективную мотивацию к инвестициям и инновациям?

Прибыль как мотив экономического поведения

Исходный пункт экономического роста в рыночной экономике – это инвестиции, которые осуществляет собственник активов. Собственник, как и всякий экономический агент, не обладает естественной или «врожденной» мотивацией к таким действиям, которые порождают экономический рост. Инвестиции и все, что с ними связано, а именно: накопления, сбережения, физический и социальный капитал, инновации сами по себе, не являются абсолютной целью экономического агента. Любые инвестиции непосредственно представляют собой издержки или упущенную выгоду для собственника активов или, как минимум, являются фактором риска.

Каждый экономический агент естественным образом стремится максимизировать собственную частную выгоду или индивидуальный доход. Это есть его абсолютная личная цель и, соответственно, цель использования подконтрольных ему активов.

Экономические агенты готовы осуществлять инвестиции и нести данные издержек в том случае, если ожидаются выгоды (блага), значение или ценность которых превышают издержки, необходимые для их создания. Мотивация к инвестициям возникает только в том случае, когда полученный доход превысит величину затрат на ведение хозяйственной деятельности[2].

[1] Как заметили Норт и Томас, инновации, экономия на масштабе, образование, накопление капитала и т.д. не являются причинами экономического роста; они и *есть* экономический рост (*North & Thomas, 1973, p. 2*).

[2] «Рост – это процесс обогащения» (*Истерли, 2006, с. 60*).

Данное превышение, или «избыток», есть прибыль.

В основе мотивации собственника активов к действиям, направленным на экономический рост, лежит возможность получения прибыли (принцип максимизации прибыли). Прибыль является главной целью предпринимательской деятельности и представляет собой, по выражению М. Туган-Барановского, «краеугольный камень капиталистической хозяйственной системы (*Солнцев, Туган-Барановский, Билимович, 2009, с. 340*). Накопление, технический прогресс, инвестиции и инновации могут попасть в круг интересов экономических агентов лишь в той мере, в которой способствуют максимизации прибыли и на этой основе увеличению их личного благосостояния.

Безусловно, проблему мотивации к экономическому росту нельзя свести к проблеме прибыли и стимулов собственника активов. Тем не менее именно прибыль и поведение собственника представляет собой тот исходный пункт, или спусковой механизм, который приводит в действие весь мотивационный механизм роста в условиях рыночной экономики.

Таким образом, решающее значение для инвестирования имеет величина ожидаемой нормы прибыли, или (по Дж. М. Кейнсу) предельная эффективность капитала. Именно норма прибыли, подчеркивает Р. Бреннер, является «фундаментальным фактором, определяющим темпы, с которыми образующие экономику компании будут накапливать капитал и расширять занятость, а значит, темпы роста выпуска, производительности труда и заработной платы и, таким образом, темпы роста совокупного спроса – как инвестиционного, так и потребительского» (*Бреннер, 2014, с. 18*). Возможность создания и присвоения прибыли является ключевым условием, который приводит в действие механизм мотивации к экономическому росту и регулирует спрос частного сектора на капиталовложения и инвестиции[3].

Даже если присутствуют источники для инвестиций, низкие налоги, доступный кредит и пр., но нет положительной нормы прибыли – роста не будет. И обратно, если есть возможность получить прибыль, экономика будет привлекать инвестиции и расти, несмотря на высокие налоги, процентную ставку и пр. или низкое место в «doing business»[4].

Можно говорить о существовании других мотивов к инвестированию и росту: идеологические цели (строительство пирамид или коммунизма, подготовка к войне и т.п.) или непосредственное личное потребление и пр. Но, во-первых, пока мы находимся в рамках рыночной экономики, альтернативы прибыли, как движущему механизму роста просто не существует (по крайней мере, по отношению к частному сектору экономики). Во-вторых, все остальные (кроме прибыли) мотивы и цели экономического роста, как показала экономическая история, носят ограниченный характер и не в состоянии обеспечить длительный и устойчивый во времени экономический рост.

Очевидно также, что мотивами инвестирования и капиталовложения наряду с прибылью могут быть и другие факторы, связанные, к примеру, с так называемой социальной ответственностью бизнеса или другими альтруистическими мотивами. Однако все это возможно лишь при наличии прибыльности бизнеса и в таких рамках, которые определены теми возможностями, которые создают финансовые ресурсы, создаваемые на основе прибыли. В этом смысле прав М. Фридмана, когда утверждает, что единственная социальная ответственность бизнеса – наращивать прибыль.

Таким образом, исходная проблема для объяснения отсутствия (или же наличия) спроса на экономический рост (инвестиции) со стороны собственника активов – это доминирующие источники и пути максимизации экономической прибыли.

[3] При этом прибыль порождает не только мотивацию к инвестированию, но и создает ресурсы, необходимые для инвестиций, обеспечивает поступления в государственный бюджет, необходимые для развития промышленной и социальной инфраструктуры.

[4] «В развивающихся странах, которые сняли ограничения на доступ к иностранному капиталу, не выросли ни инвестиции, ни темпы роста. Отсутствие позитивной динамики инвестиций и темпов роста означало, что причина низкого экономического роста кроется в чем-то другом. Фирмы не инвестировали не потому, что не имели доступа к средствам, а потому, что (по самым разным причинам) не видели перспективы окупаемости вложений» (*Родрик, 2016, с. 198*).

Ожидаемая норма прибыли есть решающий фактор, влияющий на инвестиции, и является исходным ограничителем экономического роста в условиях рыночного хозяйствования. Именно ожидаемая прибыльность и создает то, ради чего собственник активов готов сберегать, нести издержки, вкладывать капитал, рисковать, внедрять инновации и пр. Возможности в получении и максимизации прибыли определяют возможности инвестирования и экономического роста. И наоборот, низкая отдача от частных инвестиций имеет следствием недостаточный спрос на инвестиции, падение производства и инвестиций.

Можно провести любые реформы в экономике, перейти к новому технологическому укладу, осваивать инновации, инвестировать в физический и социальный капитал и пр., но при одном условии – собственники активов должны захотеть это сделать. А захотят они лишь в том случае, когда взамен указанных действий (и издержек) будут получать положительную норму прибыли.

Норма прибыли и экономический рост

Именно стремление к прибыли управляет движением экономики. Все, что есть в экономике, и все чего нет – есть результат действий, направленных на извлечение и максимизацию прибыли. Если хотим изменить что-либо в экономической системе: устранить или наоборот добавить, нужно изменить содержание действий и условия, необходимые для получения положительной нормы прибыли[5].

Это означает, что возможности и границы функционирования и развития национальной экономики определяются следующими обстоятельствами.

Во-первых, наличием положительной нормы прибыли или, иными словами, наличием положительной связи между издержками (инвестициями) в бизнесе и доходами (прибылью) от бизнеса. Именно наличие такой связи создает стимулы (мотивацию) для ведения бизнеса вообще и инвестирования в частности. Только в этом случае у собственника активов возникают стимулы вовлекать в производство имеющиеся в наличии общественные ресурсы и нести издержки с этим связанные. Для того чтобы стимулировать предпринимателя осуществлять производство или оказывать услуги, а тем более заниматься инвестиционной деятельностью, прибыль не должна опускаться ниже некоторого минимума, необходимого для максимизации личного дохода собственника активов[6].

Во-вторых, распространением положительной нормы прибыли *в пространстве* национальной экономике. Это означает, что условием эффективного функционирования экономики является тот факт, что положительная норма прибыли должна иметь место для определенного множества предприятий и хозяйственных единиц национальной экономической системы

В-третьих, более или менее длительные *временные* границы положительной связи между издержками и выгодами или долгосрочный характер положительной нормы прибыли. Именно это создает стимулы для устойчивого и долгосрочного инвестирования в производство и расширяет круг целей производственной деятельности.

В-четвертых, равенство предельного частного чистого продукта и предельного общественного чистого продукта (совпадение частных и социальных издержек ведения бизнеса). Иными словами, прирост прибыли фирмы должен корреспондироваться с ростом общественного благосостояния. Создание прибыли не должно превращаться в игру с отрицательной суммой, когда создание прибыли одними фирмами имеет своим результатом простой «вычет» из прибыли других. Особенно в случаях, когда утраченная совокупная прибыль в национальной экономике может быть выше, нежели прибыль, полученная отдельными фирмами.

[5] Когда есть технология, но нет стимулов к ее использованию, ничего особого не произойдет. У римлян были паровые машины, но использовались они только для открывания и закрывания дверей храма (*Истерли, 2006, с. 189*).

[6] «Прибыль не должна опускаться ниже некоторого минимума, необходимого для того, чтобы стимулировать предпринимателя продолжать оказывать услуги» (*Найт, 2000, с. 489*).

Величина нормы прибыли является основным индикатором здорового состояния экономической системы, который определяет способность последней к экономическому росту[7].

Отсутствие прибыли или ее ограниченность в пространстве и времени, а также ограниченные возможности увеличения нормы прибыли имеют следствием отсутствие мотивации к ведению бизнеса и далее – к инвестициям и расширению производства, а также отсутствие ресурсов для частных инвестиций и сокращение бюджетных доходов. Как писал в свое время К. Маркс: «Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты» (*Маркс, 1960, с. 770*).

Причина стагнации заключается в отсутствии способности национальной экономики создавать прибыль. Действие закона тенденции нормы прибыли к понижению (по К. Марксу) или падение спроса на инвестиции как результат ожидаемого снижения нормы прибыли (согласно Дж. М. Кейнсу) являются важнейшим причинами падения инвестиционного спроса, возникновения кризисов или депрессивного состояния экономики[8].

Главная отличительная черта экономической системы, определяющая ее потенциал к экономическому росту, состоит в том, каким образом создается, извлекается и присваивается экономическая прибыль. Источник и механизм создания и присвоения прибыли – вот главная тайна и движущий механизм экономического роста. Подчеркивая связь между получением прибыли и экономическим ростом Й. Шумпетер писал: «Без развития нет предпринимательской прибыли, а без последней не бывает развития» (*Шумпетер, 1982, с. 304*).

Длительное отсутствие положительной нормы прибыли в экономике страны означает не просто финансовые затруднения, стагнацию и пр., но также и размывание институциональных основ эффективной рыночной экономики.

Раз мы предполагаем частного собственника (предпринимателя) – должны предположить и прибыль, без которой он не может существовать. Если прибыли нет – активы нужно забирать в государственную собственность. Если же экономика не прибыльна и остается частной, то для собственника остается только один способ обогащения – разграбление принадлежащих ему активов, а для национальной экономики – превращение в страну, где «единственное прибыльное занятие – это лоббирование правительства с целью получения льгот» (*Истерли, 2006, с. 88*). «Когда люди не могут легально заработать прибыли, они прибегают к взяткам», – замечает Эрик Райнерт (*Дубровык-Рохова, 2016*).

Все вышесказанное о значении прибыли для функционирования экономики и принятия инвестиционных решений в принципе представляет собой общеизвестную истину. Однако авторы вынуждены напомнить об этом, так как, несмотря на банальность данных положений, анализ нормы прибыли и факторов, определяющих ее величину, парадоксальным образом отсутствует в моделях экономического роста.

Норма прибыли и экономическая политика

Для того чтобы ускорить экономический рост, необходимо создавать условия, благоприятствующие максимизации прибыли. Именно в этом заключается, с нашей точки зрения, ключевой вопрос политики экономического роста в рыночной экономике. Величина ключевой ставки, индекс "Doing business", экономические институты, безусловно, имеют значение и оказывают положительное влияние на экономический рост

[7] В связи с этим посмотрим на состояние и динамику прибыльности отечественной экономики. Начиная с 2005 г. в российской экономике наметилась явно выраженная тенденция к понижению нормы прибыли. Данные статистики были удручающие. Удельный вес убыточных предприятий в 2014 г. составил 33% от общего числа организаций (*Российский статистический ежегодник, 2015, с. 561*). Доля прибыли в ВВП России опустилась до минимальных значений за последние 15 лет. Рентабельность активов организаций сократилась, начиная с 2005 г., почти в 4 раза. Рентабельность проданных товаров, работ и услуг сократилась за 10 лет в два раза (*Российский статистический ежегодник, 2015, с. 566–567*).

[8] «Уровень занятости (а, следовательно, и размеры производства и реального дохода) устанавливается предпринимателем под влиянием стремления довести до максимума его нынешнюю и будущую прибыль» (*Кейнс, 2011, с. 35*).

(лишь постольку, поскольку благоприятно воздействуют на условия максимизации прибыли).

Состояние указанных параметров не являются самостоятельным и достаточным источником привлечения инвестиций. Их воздействие на экономический рост опосредовано (прямо или косвенно) определенной величиной нормы прибыли. Именно величина положительной нормы прибыли регулирует то, в какой мере состояние условий ведения бизнеса может выступить фактором привлечения инвестиций и экономического роста. (В противном случае трудно объяснить, почему сингапурские предприниматели инвестируют капитал не на своей родине, с ее высоким местом в "Doing business" и защищенными правами собственности, а едут в Индию и Китай.)

В связи с этим возникает естественный вопрос: поскольку экономический рост (инвестиции) существенным образом зависит от ожидаемой нормы прибыли, то возможно ли «управлять» величиной нормы прибыли и в каких пределах? Может ли прибыль быть объектом экономической политики, или, говоря современным языком, можно ли проводить политику «таргетирования прибыли», так же как инфляции или денежного предложения?

Зачастую величина прибыли (по умолчанию) воспринимается либо как естественный, автоматический результат инвестиций, либо как следствие действия случайных, внешних условий (например, колебаний конъюнктуры рынка), либо же как результат умелых и успешных предпринимательских действий. В такой трактовке прибыль не может быть рассмотрена как компонент какой-либо экономической модели и, тем более, не может рассматриваться как объект экономической политики (политики роста).

Проблема, однако, состоит в том, что, если мы примем, что величина нормы прибыли в экономике есть стихийная и случайная переменная, то любое изменение институтов, величины денежной массы или ключевой ставки не могут дать нам *предсказуемых* изменений в темпах экономического роста. Поскольку действие указанных параметров опосредовано предельной эффективностью капитала, то их влияние на экономический рост так же будет стихийным и непредсказуемым.

В таких условиях возможности сознательной и преднамеренной политики по управлению экономическим ростом в целом являются ограниченными: эффективность такой политики будет определяться тем, насколько состояние «управляемых» параметров экономической системы (например ключевой ставки) будет корреспондироваться с величиной нормы прибыли, которая формируется стихийно.

Таким образом, эффективное управление экономическим ростом, или осуществление политики роста, предполагает управление величиной нормы прибыли в национальной экономике.

Для оценки возможностей в проведении такой политики необходимо выяснить, во-первых, под влиянием каких факторов изменяются величина нормы прибыли и ее пространственные и временные характеристики и, во-вторых, самое главное, можно ли этими изменениями управлять. Если ключевую ставку, величину денежного предложения, экономические институты (по крайней мере, формальные) в национальной экономике можно изменить волевыми действиями правительства, то каким образом можно изменить ожидаемую норму прибыли?

Это тем более важно, поскольку автоматический механизм возникновения высокой нормы прибыли, привлекающий капиталовложения в более или менее длительном периоде времени, отсутствует. Процесс экономического развития не имеет заложенного в нем автоматического механизма преодоление тенденции к застою и стагнации.

Управление прибыльностью имеет и другую сторону. Стремление к получению прибыли является не только ключевым мотивом экономического роста, но имеет и обратную сторону – разрушительное влияние на экономическую систему, приводит к хищническому использованию и расточению природных богатств. Как известно, нет

такого преступления, на какое не решился бы частный капитал ради 300% прибыли (*Маркс, 1960, с. 770*).

Для того чтобы управлять прибылью и механизмом экономического роста, в первую очередь необходимо раскрыть секрет получения прибыли, т.е. разобраться в том, что это такое, провести анализ причин и следствий возникновения и изменений прибыльности бизнеса.

Природа экономической прибыли

Итак, что же такое прибыль[9]? «Как утверждают с давних пор политэкономы, – писал Й. Шумпетер, – предпринимательская прибыль представляет собой разницу между доходами и затратами предприятия. Подобное определение, конечно, поверхностно, но оно вполне может служить отправной точкой (*Шумпетер, 1982, с. 227*). В простейшем виде прибыль – это превышение доходов над затратами, которое может быть распределено между владельцами фирмы, или разница между совокупным доходом и совокупными издержками предприятия[10].

В связи с этим возникает достаточно простой вопрос, почему и в каких случаях товар можно продать за большую цену, нежели величина издержек, которые были затрачены на его производство, или почему факторы производства можно приобрести за цену ниже, нежели цена готовой продукции, произведенной с помощью данных факторов? Почему одни предприниматели получают экономическую прибыль, тогда как у других она отсутствует, а также почему указанное различие в ценах на готовую продукцию и издержки может носить устойчивый характер[11]?

Несмотря на простоту вопросов, ответ на них не является столь очевидным.

Как ни парадоксально, но, несмотря на то значение, которое имеет положительная норма прибыли как для отдельного предприятия, так и для национальной экономики в целом, механизмы создания прибыли и возникновения избытка в экономике, а также место прибыли в системе факторов экономического роста изучены довольно слабо[12].

В экономической теории существует множество попыток объяснения происхождения прибыли (трудовая теория, факторная теория, теория ожидания, прибыль как вознаграждение за риск, теория неопределенности и т.д.). В настоящей статье отсутствует анализ существующих теорий происхождения прибыли. Учитывая множественность данных концепций, оставим их анализ предметом самостоятельной работы.

Мы не будем рассматривать также сущность, происхождение и субстанцию прибыли как формы прибавочного продукта или избытка (surplus). Нас интересует вопрос о том, какие хозяйственные действия и внешние экономические условия могут порождать разницу между ценами и издержками?

При объяснении указанной разницы (экономической прибыли) будем исходить из того подхода, который является общепринятым и с которым согласятся, в той или иной мере, представители различных направлений экономической теории.

[9] В работе исследуются процессы образования прибыли только в реальном секторе экономики. Рассматривая прибыль, будем иметь в виду лишь экономическую прибыль.

[10] И.А. Бланк предлагает следующее определение: «Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности» (*Бланк, 2007, с. 8*).

[11] Необходимо отличать вопрос о природе (происхождении) прибыли от вопроса о том, кто и почему присваивает прибыль (премия за риск, воздержание, неопределенность). Обоснование того, кто должен присваивать указанную разницу (прибыль) в работе не рассматривается.

[12] «В прибыли как хозяйственном явлении есть что-то загадочное», – писал еще М. Туган-Барановский (*Солнцев, Туган-Барановский, Билимович, 2009, с. 340*). «Возможно ни один термин, ни одна концепция в экономических дискуссиях не используется в таком ставящем в тупик многообразии хорошо установленных значений, как прибыль», — замечал Ф. Найт (*Найт, 2000, с. 434*). Однако и до настоящего времени, как констатирует "The New Palgrave Dictionary of Economics", «удовлетворительная теория прибыли по-прежнему остается труднодостижимой (elusive)» (*Desai, 1991, p. 1020*).

Как известно, в состоянии долгосрочного конкурентного равновесия экономической прибыли не возникает: «оплата каждого фактора, включая нанимателя труда, равна денежному выражению его предельного продукта; предпринимателю не остается никакого остатка, и прибыль равна нулю» (*Блауг, 1994, с. 424*). Иными словами, при долгосрочном равновесии в модели Вальраса действует правило нулевой прибыли. «При преобладании совершенной конкуренции, – отмечал Й. Шумпетер, – фирмы в условиях равновесия должны окупать все затраты, не получая прибыли, – утверждение, с которого начинается всякое здравое рассуждение о прибыли» (*Шумпетер, 2001, с. 1178*).

В условиях совершенной конкуренции, как мы помним из учебников, прибыль стремится к величине так называемой нормальной прибыли. Объяснение достаточно простое: возникновение экономической прибыли привлекает фирмы, следствием этого являются расширение предложения и усиление конкуренции, в результате мы имеем перенакопление капитала в отрасли, как следствие – норма прибыли снижается. Снижение нормы прибыли влечет отток капитала, сокращение предложения и повышение нормы прибыли. Таким образом, устойчивое извлечение экономической прибыли в длительном периоде невозможно.

Откуда же возникает устойчивая экономическая прибыль, или «предпринимательский доход»? Й. Шумпетер отвечает на этот вопрос следующим образом: «Предпринимательский доход, – утверждал Й. Шумпетер, – вне зависимости от его природы … всегда в той или иной степени связан с монополистическим ценообразованием. Источник этого дохода, каков бы он ни был, обязательно является чем-то таким, что конкуренты не могут скопировать, так как если бы они это сделали, не возникло бы никакого избытка над издержками» (*Шумпетер, 2001, с. 1184*).

Для возникновения экономической прибыли должно существовать нечто такое, что выходит за рамки рыночного движения цен.

Этим нечто являются различия и преимущества, т.е. то, чем обладают одни фирмы и что отсутствует у других. Иными словами, источник образования экономической прибыли – это некое неравенство между различными фирмами как внутри страны, так и между фирмами, принадлежащими различным национальным экономикам. Неравенство создает преимущества, которые и реализуются в виде прибыли.

Такими преимуществами может обладать отдельная фирма (по отношению к другим фирмам) либо определенное «экономическое пространство» (например, одна национальная экономика по отношению к другой), в рамках которого действует множество фирм. Устойчивость прибыли связана с тем, насколько трудно или же, наоборот, легко «копировать» или сохранять указанные преимущества.

Откуда же возникают данные различия в положении различных фирм, и в каких областях возможно обладание преимуществами по сравнению с другими фирмами?

Формы прибыли

В зависимости от того, какими преимуществами обладает фирма (или совокупность фирм в национальной экономике), «которые не могут скопировать конкуренты», а также от того, какова природа последних и причины их порождающие, можно выделить различные *модели создания прибыли*.

В совокупности данные модели определяют, из каких источников формируется общественная или совокупная прибыль в национальной экономике, каковы ее составляющие элементы.

Возможность создания положительной нормы прибыли (или положительной разницы между ценами и издержками ведения бизнеса) является непосредственным результатом соотношения ряда параметров хозяйственного процесса. А именно: а) величина цен на факторы производства, б) величина расхода факторов производства на единицу продукции, в) величина цен на готовую продукцию, г) объем продаж.

Рассмотрим теперь, в результате действия каких сил может возникнуть благоприятное для получения прибыли соотношение указанных параметров.

Для этого, как писал К. Маркс, оставим «эту шумную сферу, где все происходит на поверхности и на глазах у всех людей, и … спустимся в сокровенные недра производства, у входа в которые начертано: No admittance except on business [Посторонним вход воспрещается]. Здесь мы познакомимся не только с тем, как капитал производит, но и с тем, как его самого производят. Тайна добывания прибыли должна, наконец, раскрыться перед нами (*Маркс, 1960, с. 131–132*).

Прибыль, «полученная при благоприятных условиях», или «неожиданная прибыль» (*Бабо, 1993, с. 67*). Самый простой способ получения прибыли. Сюда относятся неожиданные прибыли, для получения которых ни предприниматель, ни государство не прилагают никаких усилий. «Роль предпринимателя в возникновении прибыли или убытка скорее пассивна, чем активна», – описывает данную модель получения прибыли А. Бабо (*Бабо, 1993, с. 67*). В данном случае речь идет о стихийно возникающих нарушениях равновесия, дисбалансах и изменениях конъюнктуры рынка и цен, порожденных действием внешних факторов[13].

А. Бабо подразделяет эти нарушения равновесия на четыре основные группы: порожденные характером производственной деятельности; возникшие из-за существующей структуры рынка; связанные с общехозяйственной конъюнктурой; возникшие благодаря воздействию инфляции (*Бабо, 1993, с. 67*).

«Простая» предпринимательская прибыль[14]. В условиях совершенной конкуренции экономическая прибыль есть временное явление, представляющее собой результат «внешних шоков» и изменения конъюнктуры рынка (вкусов потребителей, природных условий и т.п.). В последнем случае возникает «окно возможностей» для получения экономической прибыли. Вопрос теперь заключается в том, кому она достанется, т.е. кто будет получать данную прибыль и с какой регулярностью.

Для получения прибыли в данной ситуации требуются определенные предпринимательские действия, которые так или иначе сводятся к тому, чтобы оказаться первым в нужное время в нужном месте. Прибыль не является здесь гарантированным доходом предпринимателя. Непосредственным источником прибыли являются быстрое принятие решений, склонность к риску и скорость перелива и движения капитала.

Возможны действия двух типов.

Сначала возникает нарушение рыночного равновесия (изменения конъюнктуры), и далее предприниматель «улавливает» данные изменения и реагирует на них, изменяя номенклатуру производства, направление инвестиций и пр.

Второй вариант связан с тем, что предприниматель предвидит определенные сдвиги конъюнктуры и нарушения рыночного равновесия и осуществляет определенные действия (сокращение или расширение производства) еще до того времени, когда ожидаемые им изменения будут иметь место. В данном случае деятельность предпринимателя предполагает действия в условиях неопределенности будущего и готовность брать на себя риски предпринимательской деятельности.

Предпринимательская прибыль зависит, во-первых, от возникновения нарушений неравновесия в экономике и, во-вторых, от успешности принимаемых решений, в том числе в условиях неопределенности. Отсюда неустойчивость прибыли, ее непостоянный и преходящий характер.

[13] Примером может служить неожиданный для всех рост нормы прибыли, который наблюдается в российской промышленности, начиная с 2015 г. Так, доля убыточных предприятий в РФ, по данным Росстата, к концу 2016 г. снизилась до 27,9%. В аналогичном периоде 2014 г. их количество составляло 33% (*Информация о социально-экономическом положении России, 2016a; 2016b, с. 93*). Причина такой ситуации — инфляционные процессы в российской экономике и связанная с этим тенденция к сокращению величины издержек на оплату труда.

[14] Простая в том смысле, что источник прибыли – или реагирование на изменившуюся конъюнктуру, или «игра в рулетку», или неопределенность. Инновационную ренту как форму предпринимательской прибыли мы рассматриваем отдельно.

Прибыль как природная рента. Основа такой прибыли – природные преимущества, в основе которых – естественная ограниченность природных ресурсов и географическое неравенство в их распределении. Имеется в виду обладание такими факторами производства, предложение которых на мировом или внутреннем рынках является неэластичным, что дает возможность получать ренту собственнику данных ресурсов (странам, на территории которых находятся данные ресурсы)[15].

Наличие данных ресурсов не является результатом действия отдельных предпринимателей или правительства. Последние находят их в готовом виде. Обладание данными преимуществами носит устойчивый характер и в меньшей степени зависит от колебаний конъюнктуры или делового цикла.

Прибыль как социальная рента. В качестве преимуществ, которые дают возможность создания прибыли, в данном случае выступают социальные преимущества, связанные с личным фактором производства. Последнее означает, что коллектив фирмы (или нация в целом) может являться носителем таких качеств, благодаря которым фирма способна произвести продукцию с более низкими издержками или же продукцию с такими качествами, которые невозможно воспроизвести в рамках национальных экономик других стран.

Традиционно речь идет о определенных качествах рабочей силы, таких как прилежание, трудолюбие, дисциплинированность и пр. Кроме того, сюда, очевидно, можно отнести и «преимущества отсталости», понимаемые как готовность работать за более низкую заработную плату.

Прибыль от инноваций (*технологические и продуктовые инновации*). Устойчивое получение экономической прибыли требует наличия преимуществ как в области производительности факторов производства, так и в наборе и качестве производимых продуктов. Основание таких преимуществ – продуктовые и технологические инновации, которыми обладает фирма.

Предприятие получает экономическую прибыль, поскольку несет меньшую величину физических издержек производства на единицу продукции по сравнению с другими производителями в отрасли, либо же производит продукт с такими характеристиками, которые отсутствуют у продуктов, произведенных конкурентами.

Источником экономической прибыли является монополия новатора, поскольку иные участники рыночной игры не обладают данными конкурентными преимуществами. Монополия новатора позволяет осуществлять контроль над ценами на готовую продукцию и извлекать инновационную ренту.

Прибыль от организации бизнеса (*организационные инновации*). Преимуществом, которое дает возможность для создания прибыли, являются также организационные формы ведения бизнеса.

В основе эффективности организации лежит способность сократить величину институциональных издержек (трансакционных издержек, издержек насилия и пр.) и на этой основе расширить возможности создания различных комбинаций взаимодействий между людьми в процессе производства и увеличить возможности экономического действия. Эффективная организация позволяет сократить (держать под контролем) величину операционных издержек, расширяет возможности производства новых продуктов (конвейер для автомобильной промышленности), выступает как условие внедрения новых технологий и т.д.

Фирма становится относительным монополистом в величине производственных издержек или в производстве определенных продуктов (по крайней мере, в опреде-

[15] В России доля прибыли, полученной в 2014 г. за счет добычи полезных ископаемых, составила почти 50% сальдированного финансового результата. Притом что в 2005 г. эта доля составляла примерно 20% (*Российский статистический ежегодник, 2015, с. 559*).

ленном уровне качества последних) не в силу своего положения на рынке или продуктовых и технологических инноваций, а в силу организационного потенциала – создания определенного способа взаимодействия между людьми.

Простейшими примерами выигрыша от организации являются экономия (прибыль) от масштабов производства или прибыль от разнообразия. Сюда можно отнести также и такие организационные факторы и предпосылки создания прибыли как конвейер, вертикальная интеграция производства, территориальные кластеры, способы организации акционерного капитала и т.п.[16]

Прибыль и экономическая власть. Условием извлечения прибыли является обладание преимуществами в доступе к ресурсам и правам власти, вынуждающей других экономических агентов (поставщиков ресурсов и потребителей) «соглашаться» на сокращение своих доходов в пользу того, кто обладает властью.

Источником снижения издержек производства и завышения цен являются не преимущества конъюнктуры, факториальные или организационные преимущества, а сила, т.е. способность принуждать.

Эта сила может быть основана на рыночной монополии в ее различных видах; власти собственника активов внутри фирмы по отношению к наемным работникам; денежной власти; доступе к источникам политической и правоохранительной власти; криминальной власти и пр.[17]

Непосредственным источником образования экономической прибыли являются такие факторы, как: «искусственное» занижение цен на факторы производства; монопольное завышение цен на конечную продукцию; отказ нести всю сумму социальных издержек, с которыми связано производство (занижение налоговых и прочих выплат из прибыли); распределение добавленной стоимости; отказ «делиться» с другими претендентами на часть полученной прибыли (проблема миноритарных акционеров); монопольный доступ к бюджетным ресурсам.

Фирма, используя власть (экономическую, административную или политическую), занижает цену для тех, у кого покупает факторы производства и завышает цену тем, кому продает. Таким образом, результатом власти являются, с одной стороны, занижение доходов у одних контрагентов – поставщиков ресурсов и, с другой стороны, завышение издержек у других (покупателей продукции).

Прибыль от асимметрии информации. Корпоративное мошенничество. Фирма может создавать прибыль и такими путями, которые являются «нарушением» правовых и моральных стандартов поведения в экономике или корпоративным мошенничеством в той или иной форме.

Данные формы извлечения прибыли имеют в своей основе асимметрию информации. Сюда можно включить такие пути создания прибыли, как искусственное занижение цен на факторы производства или завышение цен на конечную продукцию на основе предоставления неверной информации (о качестве продукции, реальной величине затрат и пр.); уклонение от уплаты налогов и таможенных платежей; производство теневой и контрафактной продукции и т.д.

Прибыль как откат, или «экономика отката». Выше понятия прибыль предприятия и доходы от бизнеса собственника активов отождествлялись. Однако это не всегда одно и то же. Получение бизнесом дохода возможно и помимо создания и накапливания прибыли непосредственно на предприятии, где производится продукция.

[16] «Улучшение организации экономической деятельности настолько же важно для экономического роста, как и технологические усовершенствования», – замечает Э. Хелпман (*Хелпман, 2012, с. 183*).

[17] «Каждый предприниматель, – замечает К. Херрман-Пиллат, – стремится не к прибыли, а к властной позиции, позволяющей ему максимизировать прибыль, которая в итоге превышает ту, которую можно получить в итоге свободной и равноправной конкурентной борьбы» (*Херрман-Пиллат, 1999, с. 40*).

Источник прибыли для собственника имеет обратный характер – занижение продажных цен и завышение издержек производства, при получении за это соответствующих «откатов», т.е. процента от разницы в ценах.

«Высшая форма» экономики отката – «оффшорная экономика». Минимизация издержек ведения бизнеса осуществляется не только за счет непосредственной минимизации издержек производства, но и за счет минимизации обязательных выплат из прибыли предприятий государству и миноритарным акционерам. Лучший способ минимизировать выплаты из прибыли и тем самым максимизировать доход для собственника – это вывести прибыль с контролируемого предприятия и, далее, скрыть того, кто ее присваивает.

Государство как фактор образования прибыли. Возникновение прибыли и обусловливающее это состояние цен и величины издержек могут являться результатом политики государства.

Последнее может осуществляться, во-первых, в «жесткой форме» как прямой контроль над ценами на ресурсы и ценами на готовую продукцию (СССР). По сути дела в данной модели государство «назначает» центры получения прибыли в национальной экономике.

Во-вторых, влияние государства на создание прибыли в национальной экономике может проходить в более мягкой форме – как контроль над факторами, оказывающими влияние на величину цен на факториальные издержки (китайская модель). В последнем случае прибыль возникает, в том числе, и как результат государственной политики по занижению издержек производства в национальной экономике (ограничение величины заработной платы и социальных выплат, контроль над процентной ставкой, валютный курс, величина цен на энергоносители и т.п.).

В-третьих, одна из важнейших функций государства по созданию условий максимизации прибыли состоит в защите внутренних конкурентных рынков, на которых возможно получение прибыли от иностранных компаний, а также в поддержке отечественного бизнеса при продвижении на конкурентные рынки в мировой экономике.

В-четвертых, государство создает условия для максимизации прибыли посредством макроэкономической политики. Это касается как бюджетной политики, так и кредитно-денежной (ключевой ставка, регулирования денежного предложения и пр.).

Доминирующая прибыль и институциональный капитал

Каждая модель создания прибыли порождает собственный режим накопления (создания, распределения, накопления и использования прибыли), который характеризуется следующими параметрами:

- направления инвестиций: технологические изменения, образование, ресурсы насилия, коррупция, рыночная власть и пр.;
- специфическая тенденция нормы прибыли к понижению или собственный характер действия «законов доходности» (убывающая отдача или повышающаяся отдача);
- временные границы ожидаемой положительной нормы прибыли и связанные с этим временные горизонты инвестиционного планирования;
- пространственные ограничения получения прибыли. Получение прибыли как кооперативная игра или игра с нулевой суммой;
- характер и особенности рисков ведения бизнеса;
- особенности институциональных структур (соглашений), обслуживающих действие данного режима накопления. За каждой моделью создания прибыли стоит определенная институциональная модель (совокупность правил и санкций), которая структурирует и организует взаимодействия между экономическими агентами, необходимые для создания прибыли.

Различные модели создания прибыли отдельной фирмой неодинаково влияют на величину совокупной прибыли в национальной экономике. В одном случае получение прибыли фирмой обусловливает рост прибыли других фирм – предъявляет спрос на произведенную ими продукцию, создает ресурсы, необходимые для получения прибыли. В другом случае, источником прибыли для одной фирмы является лишение этой прибыли других (завышение издержек и занижение доходов или полезности), связанных с ним фирм.

Поскольку рассмотренные модели занимают неодинаковое место и играют различную роль в создании совокупной прибыли в национальной экономике, можно говорить о доминирующей модели (моделях) создания прибыли в национальной экономике.

Данное доминирование имеет, во-первых, количественную сторону, которая выражается в величине доли данной формы прибыли в совокупной прибыли, создаваемой в национальной экономике, и, во-вторых, качественную, поскольку оказывает доминирующее влияние на действующие в обществе формальные и неформальные институты и формирует важнейшие черты институциональных соглашений в национальной экономике.

Именно от того, какая модель максимизации доходов доминирует в национальной экономике, зависит, существует ли спрос на права собственности или нет, какие организационные структуры возникают для максимизации прибыли, характер взаимоотношения между бизнесом и государством, психологический тип личности, востребованный бизнесе и т.п.

То, какая модель выступает в качестве доминирующей в национальной экономике и, далее, то каково соотношение между различными механизмами максимизации прибыли определяют режим накопления, доминирующий в национальной экономической системе, а также темпы, качество и устойчивость экономического роста.

Заключение

Центральным предметом дискуссии об экономическом росте должны стать, прежде всего, обсуждение возможных моделей и направлений максимизации нормы прибыли и разработка своего рода бизнес-стратегии для национальной экономики России. А уже после этого можно поговорить о денежном предложении, «дешевых» или «дорогих» деньгах и т.п.

Национальная экономика должно приносить прибыль. Это есть главное условие экономического роста. Получение прибыли создает мотивацию к инвестициям и в целом к ведению хозяйства, ресурсы для инвестирования, обеспечивает поступления в государственный бюджет, необходимые для развития промышленной и социальной инфраструктуры, является основой для создания инвестиционного спроса в экономике. Отсутствие модели, обеспечивающей прибыльность экономики, – самое страшное зло для развития национальной экономики.

Основой промышленной политики (макроэкономической, институциональной), ориентированной на экономический рост, должна стать политика создания макроэкономических и институциональных условий для повышения прибыльности национальной экономики, основной целью которой является формирование условий для создания и максимизации прибыли. Это есть то ключевое звено, ухватившись за которое, как говорил известный классик, можно вытащить всю цепь.

Тезис о том, что нужно дать свободу бизнесу, а бизнес сам все сделает и разберется с тем, какую прибыль и каким образом ему производить, – не работает. Гипотеза эффективных рынков, как мы убедились в 1990-х гг., а мир в 2008-м, слишком часто оказывается далека от реальности.

Для того чтобы управлять экономическим ростом, необходимо научиться оказывать влияние, во-первых, на выбор предпринимателями моделей максимизации прибыли и, во-вторых, на величину средней нормы прибыли в национальной экономике.

Для этого необходима конкретная бизнес-стратегия развития национальной экономики. Смысл такой бизнес-стратегии состоит в определении, какие именно меры необходимо предпринять, чтобы повысить ожидаемую норму прибыли для отдельных фирм и максимизировать величину совокупной прибыли в национальной экономике.

Выбор модели создания прибыли – решение собственника активов, которое принимается в результате оценки соотношения издержек и выгод альтернативных путей создания прибыли.

Политика управления прибылью предполагает политику по созданию и изменению институциональных условий, под влиянием которых собственник выбирает, каким образом создавать и максимизировать прибыль. Центральной проблемой для политики экономического роста являются создание и наращивание институционального капитала общества.

ЛИТЕРАТУРА

Бабо, А. (1993). Прибыль. М.: Прогресс, Универс.

Бланк, И. А. (2007). Управление прибылью. Киев: Ника центр.

Блауг, М. (1994). Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело ЛТД.

Бреннер, Р. (2014). Экономика глобальной турбулентности: развитые капиталистические экономики в период от долгого бума до долгого спада, 1945–2005. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.

Дубровык-Рохова, А. (2016). Украина сегодня – это Перу 1979-го. Интервью с Эриком Райнертом // *День*, № 185–186 (https://day.kyiv.ua/ru/article/ekonomika/ukraina-segodnya-eto-peru-1979-go).

Информация о социально-экономическом положении России. 2015 год (предварительные данные) (2016a). М.: Росстат.

Информация о социально-экономическом положении России. 2016 год (2016b). № 12. М.: Росстат. (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140087276688).

Истерли, В. (2006). В поисках роста: Приключения и злоключения экономистов в тропиках. М.: Институт комплексных стратегических исследований.

Кейнс, Дж. М. (2011). Общая теория процента занятости и денег. М.: Гелиос АРВ.

Маркс, К. (1960). Капитал. Критика политической экономии, т.1. Процесс производства капитала / В кн.: К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч., т. 23. М.: Политиздат.

Найт, Ф. Х. (2000). Прибыль, с. 434–448 / В кн.: В. М. Гальперин (сост. и общ. ред.). Вехи экономической мысли, т. 3. Рынки факторов производства. СПб.: Экономическая школа.

Найт, Ф. Х. (2003). Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело.

Родрик, Д. (2016). Экономика решает: сила и слабость «мрачной науки». М.: Изд-во института Гайдара.

Российский статистический ежегодник. (2015). Стат. сб. М.: Росстат.

Россия в цифрах. (2016). Крат. стат. сб. М.: Росстат.

Солнцев, С. И., Туган-Барановский, М. И., Билимович, А. Д. (2009). Социальная теория распределения. М.: Наука.

Хелпман, Э. (2012). Загадка экономического роста. М.: Изд-во института Гайдара.

Херрман-Пиллат, К. (1999). Социальная рыночная экономика как форма цивилизации // *Вопросы экономики*, № 12, с. 40–53.

Шумпетер, Й. (1982). Теория экономического развития. М.: Прогресс.

Шумпетер, Й. (2001). История экономического анализа: в 3 т. СПб.: Экономическая школа.

Acemoglu, D., and Robinson, J. (2015). Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty. US: Crown Publishers.

Acemoglu, D., Johnson, S., and Robinson, J. (2005). Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth, pp. 385–472 / In: P. Aghion, S. N. Durlauf (Eds.), *Handbook of Economic Growth*, vol. 1A. New York: Elsevier.

Battistini, A. (2013). A Theory of Profit and Competition // *Evolutionary and Institutional Economics Review*, vol. 10, Issue 2, pp. 269–294.

Desai, M. (1991). Profit and profit theory, pp. 1014–1021 // *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. London: The Macmillan Press Ltd.

Guiping, L., Wei, W., and Wuxiang, Z. (2015). The Principle of Profit Models. Springer-Verlag Berlin Heidelberg.

Hodgson, G. M. (2014). What is capital? Economists and sociologists have changed its meaning: should it be changed back? // *Cambridge Journal of Economics*, no. 38, pp. 1063–1086. (doi:10.1093/cje/beu013 – Advance Access publication 4 April 2014).

Kliman, A. and Potts, N. (Eds.). (2015). Is Marx's Theory of Profit Right? The Simultaneist-Temporalist Debate. London: Lexington Books.

North, D., and Thomas, R. P. (1973). The Rise of the Western World: A New Economic History. Cambridge, Cambridge University Press.

Rodrik, D. (2010). Diagnostics before Prescription // *Journal of Economic Perspectives*, vol. 24, no. 3, pp. 33–44.

Wood, A. J. B. (1975). A Theory of Profits. Cambridge: Cambridge University Press.

REFERENCES

Acemoglu, D., and Robinson, J. (2015). Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty. US: Crown Publishers.

Acemoglu, D., Johnson, S., and Robinson, J. (2005). Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth, pp. 385–472 / In: P. Aghion, S. N. Durlauf (Eds.). *Handbook of Economic Growth*, vol. 1A. New York: Elsevier.

Babo, A. (1993). Profit. Moscow: Progress Publ., Univers Publ. (In Russian.)

Battistini, A. (2013). A Theory of Profit and Competition. *Evolutionary and Institutional Economics Review*, 10(2), 269–294.

Blank, I. A. (2007). Profit management. Kiev. Nika Centr Publ. (In Russian.)

Blaug, M. (1994). Economic Theory in Retpospect. Moscow: Delo Ltd Publ. (In Russian.)

Brenner, R. (2014). The Economic of Global Turbulence. Moscow: HSE Publishing House. (In Russian.)

Desai, M. (1991). Profit and profit theory (1014–1021). The New Palgrave: A Dictionary of Economics. London: The Macmillan Press Ltd.

Dubovyk-Rokhova, A. (2016). Ukraine today is Peru of 1979. Interview with Eric Reinert. *The Day*, № 185–186. (https://day.kyiv.ua/ru/article/ekonomika/ukraina-segodnya-eto-peru-1979-go).(In Russian.)

Easterly, W. (2006). The Elusive Quest for Growth. Moscow: Institute for Complex Strategic Studies Publ. (In Russian.)

Guiping, L., Wei, W., and Wuxiang, Z. (2015). The Principle of Profit Models. Springer-Verlag Berlin Heidelberg.

Helpman, E. (2012). The Mystery of Economic Growth. Moscow: Gaidar Institute Publ. (In Russian.).

Herrmann-Pillath, C. (1999). Social Market Economy as a Form of Civilization // *Voprosy Ekonomiki*, 12, 40–53. (In Russian.)

Hodgson, G. M. (2014). What is capital? Economists and sociologists have changed its meaning: should it be changed back? *Cambridge Journal of Economics*, 38, 1063–1086. (doi:10.1093/cje/beu013 – Advance Access publication 4 April 2014).

Information about the socio-economic situation in Russia. 2015. (Preliminary estimations) (2016a). Moscow: Federal State Statistic Service of the Russian Federation. (http://

www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140087276688). (In Russian.)

Information about the socio-economic situation in Russia. 2016. (2016b), 12. Moscow: Federal State Statistic Service of the Russian Federation. (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140087276688). (In Russian.)

Keynes, J. M. (2011). The General Theory of Employment, Interest and Money. Moscow: Gelios ARV Publ. (In Russian.)

Kliman, A. and Potts, N. (Eds.) (2015). Is Marx's Theory of Profit Right? The Simultaneist-Temporalist Debate. London: Lexington Books.

Knight, F. H. (2000). Profit (434–448) / In: V. M. Halperin (Ed.). *Milestones in Economics, 3. Production Factors Market*. Saint Petersburg: School of Economics Publ. (In Russian.)

Knight, F. H. (2003). Risk, Uncertainty and Profit. Moscow: Delo Publ. (In Russian.)

Marx, K. (1960). Capital. A Critique of Political Economy, 1(1): The Process of Capital Production / In: K. Marx and F. Engels. *Works*, 23. Moscow: Politizdat. (In Russian.)

North, D., and Thomas, R. P. (1973). The Rise of the Western World: A New Economic History. Cambridge, Cambridge University Press.

Rodrik, D. (2010). Diagnostics before Prescription. *Journal of Economic Perspectives*, 24(3), 33–44.

Rodrik, D. (2016). The Rights and Wrongs of the Dismal Science. Moscow: Gaidar Institute Publ. (In Russian.)

Russia in Figures. (2016). Statistics brief. Moscow: Federal State Statistic Service of the Russian Federation. (In Russian.)

Schumpeter, J. A. (1982). *The* Theory of Economic Development. Moscow: Progress Publ. (In Russian.)

Schumpeter, J. A. (2001). History of Economic Analysis. Saint Petersburg: School of Economics Publ. (In Russian.)

Solnzev, S., Tugan-Baranovsky, M., and Bilimovich, A. (2009). Social Theory of Distribution. Moscow: Nauka Publ. (In Russian.)

Statistical Yearbook of Russia (2015). Statistical book. Moscow: Federal State Statistic Service of the Russian Federation. (In Russian.)

Wood, A. J. B. (1975). A Theory of Profits. Cambridge: Cambridge University Press.

DOI: 10.23683/2073-6606-2017-15-3-92-105

КОНЦЕПТ КОНФОРМИЗМА: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ В ИССЛЕДОВАНИИ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ[1]

Александр Александрович ЕРМОЛЕНКО,
доктор экономических наук, профессор,
Южный институт менеджмента,
г. Краснодар, Россия,
e-mail: ermolenko_alex@inbox.ru;

Ольга Валентиновна БРИЖАК,
кандидат экономических наук, доцент,
Кубанский государственный технологический университет,
г. Краснодар, Россия,
e-mail: brizhak71@mail.ru

На современном этапе переплетение множества сложных и разнонаправленных трансформационных процессов создает специфические условия для хозяйственного развития, формируя различного рода проблемные узлы, в исследовании которых востребованы новые идеи, междисциплинарные возможности, а также результаты переосмысления ранее сложившихся концепций. В данном отношении интерес вызывает концепция конформизма, возникшая в 30–40-е гг. XX в. Ее познавательные возможности успешно апробированы на разных направлениях научных исследований (в психологии, биологии, социологии и т.д.), позитивно проявили себя в ряде междисциплинарных исследований.

Переосмысление существующих представлений о конформизме и применение соответствующих результатов становится актуальным для российской экономической науки, в частности, в направлении анализа узловых проблем, сложившихся на пересечении нескольких трансформационных процессов. Авторы обосновывают правомерность, актуальность и необходимость использования методологического инструментария концепции конформизма, осмысленного применительно к условиям современного этапа экономического развития, для системного анализа результатов экономических преобразований, относящихся к современным интегрированным формам: крупным корпорациям, территориальным хозяйственным образованиям и др. Широкое применение данного инструментария может привести к интересным результатам в плане разработки продуктивных направлений развития российской экономики в условиях действия внешних ограничений, а также в плане обогащения методологического и теоретического арсенала экономической науки.

Авторы обращают внимание на междисциплинарный характер заявленной научной проблемы, поскольку для ее разработки востребованы возможно-

[1] Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, проект «Конформирование корпоративного капитала в условиях системных социально-экономических преобразований» № 17-02-00384.

© А.А. Ермоленко, О.В. Брижак, 2017

сти, сформировавшиеся на различных направлениях научного поиска: анализ генезиса феномена и взаимосвязей между различными этапами его развития, персонификация отношений, складывающихся в экономической системе, анализ результатов воздействия на развитие системы совокупности факторов, имеющих различную природу при сохранении концептуальной целостности исследования, продуктивное комбинирование различных научных подходов, выращивание новых институтов. Авторы стремятся к адекватной оценке потенциала адаптации к совокупности трансформационных процессов, которыми обладают системные субъекты экономических отношений, вовлеченные в указанные процессы.

Ключевые слова: *конформизм; трансформация экономических отношений; методология; адаптация; неравномерность*

THE CONCEPT OF CONFORMISM: NEW POSSIBILITIES IN THE STUDY OF TRANSFORMATION OF ECONOMIC RELATIONS

Alexander A. ERMOLENKO,
Doct. Sci. (Econ.), Professor,
Southern Institute of Management,
Krasnodar, Russia,
e-mail: ermolenko_alex@inbox.ru;

Olga V. BRIZHAK,
Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor,
Kuban State Technological University,
Krasnodar, Russia,
e-mail: brizhak71@mail.ru

At the present stage the interweaving of a variety of complex and multidirectional transformation processes creates specific conditions for economic development, forming a different kind of problem nodes in the study who demand new ideas, interdisciplinary opportunities, as well as the results of the reconsideration of the previously established concepts. In this respect interest is the concept of conformity that occurred in the 30th–40th years of the twentieth century. Her cognitive ability has been successfully tested on different research areas (psychology, biology, sociology, etc.), positively manifested itself in a number of interdisciplinary research.

Rethinking existing ideas about the conformity and the application of the relevant results is important for the Russian economic science, in particular in the direction of analysis of the key issues that emerged at the crossroads of several transformation processes. The authors substantiate the legitimacy, relevance and necessity of using methodological tools concept of conformism, meaningful as applied to modern stage of economic development, the system analysis results of the economic transformations related to modern integrated forms: large corporations, territorial economic formations, etc. Wide application of this tool can lead to interesting results in terms of development of the productive sphere of the Russian economy development in conditions of external constraints, as well as in terms of enrichment of the methodological and theoretical Arsenal of economic science.

The authors focus on the interdisciplinary nature of the alleged scientific problems because of its design popular features formed on various areas of scientific

research: analysis of the Genesis of the phenomenon and relationships between the various stages of its development, personalization of relations in the economic system, analysis of the results of the development impact of system factors that have a different nature while maintaining the conceptual integrity of the study, a productive combination of various scientific approaches, the cultivation of new institutions. The authors strive for an adequate assessment of potential adaptation to a set of transformation processes, which have systemic economic actors involved in these processes.

Keywords: *conformity; transformation of economic relations; methodology; adaptation; unevenness*

Acknowledgements: *The study was funded by RFBR, the research project No. 16-00-00001.*

JEL classifications: *A12, O30, P12*

Постановка проблемы

Переплетение глубоких технологических сдвигов, свидетельствующих о становлении шестого уклада динамичных преобразований организационных механизмов, пронизывающих все уровни хозяйственных связей, институциональных изменений, затрагивающих сообщества различных масштабов, стало отличительным признаком современного этапа социально-экономического развития (*Глазьев, 2013*). Под воздействием совокупности трансформационных процессов, обладающих различной природой, развитие экономических отношений теряет свою внутреннюю упорядоченность, системная организация хозяйственной жизни подрывается. Между тесно связанными между собой компонентами экономических систем различного уровня возникают существенные разрывы, интересы соответствующих субъектов выходят из режима согласования, неравномерность развития возрастает. Одними из первых обратили внимание на нарастание неравномерности эволюционного процесса Р. Гильфердинг и А. Пигу, однако ситуация в начале третьего тысячелетия качественно отличается от исследованной ими ситуации становления господства финансового капитала, что обусловливает потребность в углубленном системном анализе последствий воздействия совокупности трансформационных процессов на движение сложных экономических систем, формирующих каркас современной общественно-хозяйственной жизни (*Гильфердинг, 1959; Pigou, 1927, vol. 1, chap. 7, p. 274*). Поскольку трансформации ослабляют и подрывают системное взаимодействие, обособляя и отчуждая прежде связанные, но подвергнутые существенным изменениям формы экономических отношений (*Бузгалин* и *Колганов, 2015*), то в указанном системном анализе востребованы дополнительные возможности, содержащиеся в известном концепте конформизма, прошедшем успешную апробацию на различных направлениях научного поиска.

Феномен конформизма

Феномен конформизма привлек к себе внимание исследователей в середине XX в.; выделим вклад в его разработку и формирование соответствующего концепта, произведенный Ж-П. Сартром и Э. Фроммом (*Sartre, 1960; 1957; Фромм, 1990*). Ж.-П. Сартр рассматривает конформизм под углом зрения свободы индивида, которая открывает дорогу к творческим проявлениям личности. Но творчество составляет лишь краткий момент жизни, когда индивид ощущает внутреннюю силу созидательного озарения,

поднимающую его к вершинам жизни. Творя, человек обретает крохотное счастье в мире Тошноты (*Сартр, 2000*). Речь идет о том, что человек свободен в той мере, в какой он способен принимать решения и брать на себя ответственность, не перекладывая ее на других субъектов.

В то же время человек вынужден жить в обществе, что возможно лишь при условии отказа от самого себя, поскольку там господствуют массовые, коллективные формы жизни, превращающие человека в существо, отчужденное от самого себя, своих личностных возможностей. Соответственно, в обществе индивидуальность подавлена коллективными формами жизни, конформна, что находит проявление в рабском сознании, где формы самостоятельного мышления (идейного творчества) вытесняются нормами общественного порядка и общественного мнения. В таком сознании и сила науки представляется чуждой человеку, опасной для него силой (*Андерсен, 2016; Sartre, 1996, pp. 65–76*).

Характерно, что Ж.-П. Сартр определяет конформизм как всеобщее отношение индивида и общества, пронизывающее все исторические эпохи, социальные страты, уклады и т.п. Здесь мы имеем дело с абстрактным понятием конформизма, неизбежным на старте исследования соответствующего феномена, но бедным в содержательном отношении. Выделяя рациональное зерно указанного определения, отметим, что в его рамках конформизм предстает как индивидуальный результат процесса отчуждения от человека его сущностных сил, предназначенных для преобразования природы и общества; то, что призвано созидать, отделяется от человека и становится средством его подчинения, чуждой ему силой, уступая давлению которой, человек поневоле превращается в конформиста, т.е. преобразует свои деятельность, чувства и мысли адекватно требованиям, которые он получает из внешней среды.

Преобразуем представленное выше абстрактное понятие с учетом наличия различных исторических ступеней социально-экономического развития. На каждой такой ступени складывается свой механизм доминирования общественных сил над индивидом, подкрепленный инструментами контроля и обеспечивающий эффективное социальное встраивание его личностного потенциала, форм деятельности, способов поведения и мышления в развивающуюся общественно-хозяйственную систему (*Garforth & Kerr, 2011*). Это встраивание может быть примитивным или изощренным, явным или замаскированным, но во всех случаях оно обеспечивает движение системы. Конформизм выступает в качестве необходимого условия индивидуального вклада в результаты системного развития и опирающегося на данный вклад участия в распределении и потреблении.

На капиталистической ступени развития указанное встраивание индивида обеспечивает движение системы социально-экономических отношений посредством сведения личностного потенциала к рабочей силе, купли-продажи ее и извлечения прибыли, обеспечивающей потребности системного развития (*Schumpeter, 1991; Weber, 1978*). Для этого разработан и апробирован целый арсенал инструментов конформизма: убеждение, запугивание, социальное нормирование жизни, манипулирование, поддержка «нужных» способов поведения и личностных реакций, стратификация и др. (*Лукач, 1991; Leibenstein, 1976*).

В своем предельном выражении конформизм выступает, как полное растворение индивида в потоке системного движения, беспрекословное следование навязываемым извне нормам и правилам, сведение к нулю способности самостоятельно мыслить и созидать. Но движение системы социально-экономических отношений тяготеет не к предельным величинам, а к результирующим сложных компромиссов – «золотым серединам». Под углом зрения таких результирующих конформизм предстает как способность индивида органично встраиваться в общественное движение, гибкость, способность к выстраиванию комбинаций и включению в них, рациональность поведения и мышления, адаптивность к динамичным и глубоким системным изменениям (*Mises,*

1966; Коулмен, 2001). С учетом приведенных выше положений, вряд ли правомерно оценивать конформизм как одностороннюю жертву, которую индивид приносит сообществу, в которое он встраивается, поскольку данный процесс не только преобразует его личностный потенциал в соответствии с системными потребностями, но и предоставляет ему определенные системные возможности: пользование элементами инфраструктуры, обретение новых компетенций, включение в продуктивные процессы и др. Сведение конформизма только к приспособленчеству, подчинению системному диктату, потере индивидуальности и способности самостоятельно мыслить, отказу от принятия собственных решений искусственно ограничивает познавательный потенциал данного понятия (*Арриги, 2006; Моравиа, 2004*).

Для современного этапа развития характерно массовое манипулирование людьми с помощью достижений технологического прогресса в области коммуникаций. Для этого применяются генерация и распространение «фейковых» новостей, а также псевдознаний, вовлечение людей в закрытые сообщества и др. Соответственно, для адекватного понимания новых проявлений конформизма востребованы ресурсы концепции ограниченной рациональности (*Simon, 1957*), концепции экзистенциального обоснования выбора, а также концепции креативного человека, в которых определены современные возможности и ограничения встраивания индивида в развивающуюся систему отношений (*Shachle,1972; Foster, 1987*).

Анализируя новые явления в общественно-хозяйственной жизни, сторонники институциональной теории выделили основные способы упорядочивания и закрепления результатов встраивания индивидов в развивающуюся систему отношений: официальные нормы и неписаные традиции, устойчивые формы контрактов, способы экономического поведения, статусы и др. Организованная совокупность таких способов упорядочивания и закрепления образует институциональный «каркас» конформизма, востребованный в анализе и обосновании социально-экономической политики (*Williamson, 1993; Иншаков, 2005*). Исходя из такого каркаса, можно выделить ряд конформных типов, присущих различным системам социально-экономических отношений:

- *homo economicus* – человек экономический, выстраивающий свое поведение по принципу рационального эгоизма, выбирающий оптимальный, а не прямой путь к достижению цели, придерживающийся принципов рациональной адаптации к среде существования, движимый своим экономическим интересом;
- *homo soveticus* – человек советский, с определенным набором социальных ценностей, принципов и стереотипов поведения, встроенный в систему централизованной экономики, подвергнутый огосударствлению, выступающий в качестве рупора политики «партии и правительства»;
- *homo creator* – человек творческий, представитель «креативного класса», которому предстоит интегрироваться в еще только устанавливающуюся систему «экономики, основанной на знаниях».

Резюмируя приведенные выше положения, сформулируем вывод, что в политико-экономическом исследовании различных аспектов конформизма востребованы познавательные возможности системного и институционального подходов.

Переосмысление концепции конформизма в современных условиях

В современной научной литературе зафиксирована тенденция инерционности, разрыва в развитии социального типа человека, обусловленная запаздыванием у многих членов общества изменений их личностных параметров в процессе глубоких технологических сдвигов и других системных преобразований. Процесс перехода к новому качеству личностного потенциала, отстающий от системных изменений в экономике, социальной структуре, политической организации, порождает «социальные миражи», выпадающие из системной связи типы личности с соответствующими стереотипами поведения и формами общественного сознания (*Бузгалин* и *Колганов,*

2015). Фактически, речь идет о системных сбоях в конформизме, о возникновении ряда уродливых форм в процессе встраивания многих людей в движение системы социально-экономических отношений. Указанное обстоятельство само по себе способствует углублению существующих представлений о конформизме, но, как будет показано далее, дело не только в нем.

В условиях ускорения глобальных постиндустриальных преобразований и перехода к новой экономике приходят в кризисное состояние многие системные связи, сложившиеся в условиях индустриальной экономики. Переплетение трансформационных процессов вызывает к жизни дезинтеграцию ряда системных образований, разнонаправленное движение различных объектов, ранее тесно связанных друг с другом, масштабные разрывы, несбалансированность между отдельными изменениями и т.п. Траектории движения систем, прежде вовлеченных в состав метасистемных образований, становятся несогласованными, что подрывает метасистемные связи.

С учетом указанных обстоятельств формируется потребность в переосмыслении концепции конформизма, раскроем ее. Во-первых, классическое представление о конформизме, исходящее из необходимости встраивания индивида в движение системы социально-экономических отношений, в новых условиях развития нуждается в расширенном толковании, поскольку системное взаимодействие в расширяющемся хозяйственном пространстве существенно усложняется:

- формируются и получают развитие многочисленные корпоративные и пространственные формы интегрированных субъектов экономических отношений, что не позволяет адекватно отобразить указанное взаимодействие с помощью одной только пары противоположностей «индивид–система» (*Торчинова* и *Ермоленко, 2015*);
- система национальной экономики втягивается в интеграционное взаимодействие, что обусловливает формирование неустойчивых мета-системных образований с ее участием и трудное, обремененное попятными движениями, становление органической системы глобальной экономики (*Krugman, 2017*).

Во-вторых, становящаяся органическая система глобальной экономики и ее метасистемные и собственно системные компоненты в условиях нарастающего потока трансформаций претерпевают деструкцию, дезинтеграцию, функциональные изменения, в них усиливаются несбалансированность и несоразмерность, что вызывает к жизни ослабление и подрыв системного качества связей, входящих в них компонентов и актуализирует задачу реновации системных связей (*Piketty, 2014*). С учетом указанного обстоятельства, проблема конформизма усложняется и качественно преобразуется, речь идет уже о встраивании в изменяющихся условиях развития одних системных образований в другие системные образования, относящиеся к более высокому уровню. В таком случае встраивание индивида в систему-организацию или простейшую пространственную систему (например, местное хозяйство) становится лишь простейшим случаем конформизма, образуя исходный пункт в его последовательном развертывании.

Применительно к расширенному толкованию конформизма остается в силе вывод, что конформизм представляет собой способ персонификации форм отчуждения, поскольку встраивание в развивающуюся систему видоизменяет все характеристики встраивающегося субъекта, подчиняет его потенциал потребностям движения системы (*Бузгалин* и *Колганов, 2015*). Системный характер субъекта лишь усложняет персонификацию отчуждения – речь идет о субъектном воплощении требований системы к созидательному потенциалу, которым обладает уже не отдельный индивид, а имеющий сложную структуру интегрированный субъект, применительно к которому в условиях переплетения социально-экономических трансформаций происходит взрывное усиление или резкое ослабление созидательных возможностей, что в последнем случае означает деградацию интегрированного субъекта, т.е. негативный продукт процесса встраивания.

Расширенное толкование конформизма обусловливает фокусирование внимания на вербальности встраивания различных субъектов (от индивида до субъектного воплощения огромного пространственного хозяйства) в развивающуюся систему. Конформизм как объективно обусловленный процесс есть конформирование, в ходе которого имеет место как адаптация встраивающегося субъекта к особенностям принимающей его системы, так и встречное приспособление системы к особенностям указанного субъекта. Отметим, что соответствующими издержками обременены обе взаимодействующие стороны; одна из важных задач социально-экономической политики в области системных преобразований состоит в адекватном учете и регулировании данных издержек.

Процессуальный подход к интересующему нас феномену позволяет по-иному раскрыть содержание нонконформизма. Речь идет вовсе не о бегстве от отчуждения в некую «философскую пустыню», а о стремлении изменить отношение человека к жизни, в которую он встраивается, входит в качестве элемента системы социально-экономических отношений. Было бы ошибочно видеть в нонконформизме проявление своеволия субъекта или желание замаскировать посредством интеграции в систему свое тайное желание в дальнейшем взорвать ее изнутри. Напротив, здесь воплощена социальная ответственность субъекта за результаты своей деятельности как вклад в общее системное развитие. Подлинное преодоление отчуждения – это не подрыв системных связей, в которые по необходимости погружены субъекты, а обеспечение соразмерности развития системы в целом и ее субъектных компонентов, что несравненно сложнее, нежели стремление разрушить мир отчуждения «до основанья».

Конформирование обеспечивает неразрывную связь всех многообразных субъектных компонентов общественно-хозяйственной жизни, позволяя согласовать их интересы и интерес всей системы как интегрированного субъекта, а также органично включить все специфические способности данных компонентов в процесс развития органической системной целостности. Важнейшую роль в конформировании играют рынки, на которых взвешиваются и получают общественную оценку те возможности, которые предлагают развивающейся системе те, кто в нее встраивается, а также продукты жизнедеятельности, которыми обмениваются различные системы (*Бродель, 2006a; Wallerstein, 1989*). Добавим к этому, что рынки позволяют оценить и включить в общественный обмен те субъектные компоненты, которые выделяются из состава развивающихся систем в ходе их дезинтеграции (например, структурные компоненты крупных корпораций, в кризисных ситуациях получающие права самостоятельных хозяйствующих субъектов).

Система, в которую вписываются субъекты в процессе конформирования, обволакивает и пронизывает их, ориентирует всю их жизнь с помощью норм своей институциональной среды, предлагаемых форм контрактов, поддерживаемых (желательных) способов поведения, закрепляемых за субъектами статусов и т.д. Этот инструментарий порождает благоприятствующий системному развитию социально-экономический климат, в котором «множество множеств» различных субъектных компонентов обеспечивает воспроизводство всей системы как органической целостности. Ф. Бродель выделяет в развивающейся мироэкономической системе четыре различных среза, которые находятся между собой в отношениях многочисленных корреляций, взаимодополняющих друг друга, пронизанных противодействующими потоками, препятствиями, то ускоряющими, то тормозящими системное развитие: экономика, социальная иерархия, политика, культура (*Бродель, 2006b; 2006c*). В данном разграничении – ключ к анализу процесса конформирования, где обеспечивается соразмерность экономического, социального, политического и культурного развития множества участвующих в данном процессе субъектов. Концентрация внимания на каком-то одном из срезов в ущерб другим приводит к ущербным результатам, что проявляется в конкурентном взаимодействии систем; в данном отношении характерен пример России как военно-

политического «колосса на глиняных ногах», не выдержавшего жесткого испытания мировой войной 1914–1918 гг.

Каждая развивающаяся система воспроизводится в определенном пространственно-временном контексте конкретной совокупностью субъектов, которая встраивается в систему, следуя доминирующим в ней правилам, постепенно преобразуя и совершенствуя такие правила в соответствии с имеющимися и вновь создаваемыми здесь возможностями. В рамках конформирования данных субъектов доминируют специфические системные технологии согласования интересов и оптимизации результатов системного развития, соответствующие набору экономических ресурсов, которыми располагают субъекты. Такие технологии изначально предлагаются системой и специфицируют действия субъектов, которые в дальнейшем шаг за шагом, опираясь на метод проб и ошибок, обновляют и модернизируют их, накапливая наилучшие варианты кооперации и конкуренции в системной среде. Соответственно, представление о конформировании позволяет целостно представить систему детерминации экономических действий (индивидуальных, групповых и массовых) и рассматривать их в жестком социально-экономическом контексте исторически необратимой системной реальности, которая побуждает входящих в нее субъектов действовать определенным образом. Под таким углом анализа утрачиваются иллюзии независимости экономического поведения участников развивающейся системы.

Встраивание корпоративного капитала в преобразуемую систему экономики России

Современный этап эволюционного процесса обозначил формирование достаточно устойчивого феномена «новой экономической реальности», в основе которого – реакция хозяйственных систем на качественно новые технологические вызовы (*Глазьев, 2015; Krugman, 2005*). Системная оценка указанного феномена – это самостоятельная научная задача; в данном исследовании мы ограничимся анализом его применительно к заявленной научной проблеме. Под углом зрения ресурсного обеспечения развития экономической системы России формирование «новой экономической реальности» означает отказ от ожидания прихода инвесторов откуда-то извне и концентрация внимания на собственных, внутренних ресурсах развития. В экономике России, на протяжении последних трех лет практически отчужденной от масштабных иностранных инвестиций и сталкивающейся с жесткими бюджетными ограничениями, вместе с тем накоплен опыт адаптации к «новой экономической реальности», в том числе опыт закрытия неэффективных и затратных программ, опыт замещения импорта и др. Выделим в данном отношении опыт конформирования развития отечественного корпоративного капитала.

Проблемы встраивания корпоративного капитала в преобразуемую систему экономики России вышли на поверхность в 90-х гг. XX в. Этому способствовали внешние мировые тренды (успехи корпоративного капитала в ведущих странах мира, мировой финансовый кризис 1997–1998 гг., неустойчивость развития данного капитала в странах периферийного рынка и пр.) и внутренние факторы (необходимость привлечения инвестиций в страну, низкий уровень конкурентоспособности большей части корпораций на финансовом рынке, недостаточно высокий уровень корпоративного управления) (*Mamedov et al., 2016*).

Становление современного корпоративного сектора России происходило и происходит в процессе системной трансформации национальной экономики, обусловленной совокупностью факторов: специфическими условиями первоначального накопления капитала; чрезмерными заимствованиями институтов экономической системы; возрастанием роли «ручного» регулирования в ходе ослабления механизмов саморегулирования. В результате, в качестве интегрированного субъекта преобразований в отечественной экономике вместо достигшего определенного уровня развития соб-

ственно корпоративного капитала выступает некий субъект-суррогат, выросший из обломка бывшей пирамиды централизованного хозяйства и только внешне напоминающий указанный капитал. Проблема встраивания корпоративного капитала в преобразуемую систему экономики России заключается в том, что в основе экономической власти данного капитала лежит не столько корпоративная концентрация производительных сил, сколько монопольный доступ к тем или иным ресурсам, т.е. возможности извлечения соответствующей ренты. В силу указанного обстоятельства конформирование корпоративного капитала искажается, а главными результатами данного процесса становятся глобальная неконкурентоспособность соответствующего сектора экономики и его низкая производительность (*Нуреев* и *Латов, 2015*).

Как известно, в трансформационных процессах монопольным «поставщиком» формальных институтов является государство как единственный субъект, обладающий правом принуждения исполнения правовых норм и правил экономического поведения. Но в условиях ориентации развития экономики на извлечение ренты от добычи и продажи природных ресурсов государственный интерес сплошь и рядом подменяется частным интересом чиновников как представителей государства, что порождает негативную форму встраивания корпоративного капитала в поток системных преобразований – изготовление норм, контрактов и селекция форм экономического поведения «под заказ» конкретных субъектов. В итоге государственное регулирование корпоративного сектора подменяется лоббированием интересов узкой группы участников корпоративных отношений, «ручное» управление вытесняет слабые механизмы системного саморазвития, усиливается диффузия неформальных отношений и деформация корпоративной собственности (*Брижак, 2014*).

В корпоративном секторе в условиях рентной ориентации развития выделяется особая группа компаний, вовлеченная в «доверительные отношения» с властью. Как правило, это крупные корпорации, функционирующие в нефтегазовом комплексе и формирующие основную часть национального дохода. Применительно к этой группе компаний конформирование сводится к хорошо известному сращиванию государственной власти и частной собственности. Применительно к остальным корпорациям, не вовлеченным в «доверительные отношения» с властью, конформирование либо осуществляется с избыточными издержками, либо сводится к формальности, в результате чего многие сферы приложения и направления развития корпоративного капитала выталкиваются на дальнюю периферию системы национальной экономики и отчуждаются от траектории современного развития. Указанное обстоятельство во многом объясняет безуспешность попыток перевода национальной экономики на инновационный путь развития, хроническую структурную отсталость, разрастание в хозяйственном пространстве ареала депрессивности, устойчивый отток капитала, не находящего себе эффективного приложения и др.

В экономике, ориентированной на добычу и продажу природных ресурсов, очень слабы стимулы для занятия преобразованиями и расширения производства продуктов с высокой долей добавленной стоимости (*Мамедов, 2016*). Здесь ослабляются и зачастую полностью затухают проникающие из внешней среды импульсы постиндустриальных преобразований. Вместе с тем корпоративный капитал ряда секторов такой экономики вынужден выходить на мировые рынки, конкурировать, формировать необходимые преимущества, что обусловливает необходимость преодоления существующего конформизма, создает потребность в создании качественно новых механизмов конформирования. Возникают зоны принципиально нового роста, генерирующие импульсы преобразований и адресующие их существующей системе социально-экономических отношений. Корпоративный капитал начинает маневрировать, изменяется сам и обусловливает системные изменения; однако данный процесс может протекать вяло, охватывая длительный период, или вообще угасать, если система социально-экономических отношений отчуждена от преобразований и остается качественно неизменной.

За последние годы в конформировании развития корпоративного капитала возник новый фактор: противоречия развития постиндустриальных преобразований и изменения в технологиях производства, их пространственном распределении привели к осмыслению необходимости неоиндустриализации национальной экономики, позволяющей создать качественно новую индустриальную базу, способную обеспечить технологические потребности постиндустриальных преобразований. Старая промышленность, отвечавшая потребностям централизованной экономики, была обрушена в ходе рыночных преобразований, но торгово-развлекательные центры и жилищные комплексы, возведенные на оставшихся после нее инфраструктурных площадках, не могут стать связующим звеном между индустриальным и постиндустриальным строем общественной жизни. Для обеспечения стратегической конкурентоспособности корпоративного капитала неоиндустриализация стала жизненно необходимым процессом (*Нуреев, 2016*).

Разделенность корпоративного капитала на действительный и фиктивный накладывает свой отпечаток на процесс конформирования. Есть время собирать камни, и есть время их разбрасывать; аналогично есть время доминирования фиктивного капитала, и есть время доминирования действительного капитала. Дж. Арриги выделил в истории капитала сменяющие друг друга фазы преобладания финансового капитала и фазы преобладания действительного капитала (*Арриги, 2006*). Секрет успеха и долгой жизни корпоративного капитала заключается в его способности в любой момент изменить самого себя: избрать новый курс, сменить формы проявления, доминанты, сферы приложения. Изменяясь, он опирается на присущую ему раздвоенность, каждый раз находя новые способы синтеза своих противоположных сторон, проявляя необходимую гибкость и создавая новые формы отношений, которые вначале кажутся эклектичными и неспособными к саморазвитию, что в дальнейшем опровергается.

Качественные изменения функций, структуры, способа институционального упорядочивания корпоративного капитала, представленного как хозяйственная целостность, происходящие под воздействием «новой экономической реальности» системы и соотнесенные с ней определяют миссию конформирования корпоративного капитала – органичное встраивание данного процесса в контекст системных социально-экономических преобразований, обеспечение необходимой соразмерности трансформаций, предотвращение возникающих в данном отношении разрывов, угрожающих устойчивости движения корпоративного капитала и системной организации экономических отношений.

Перспективы разработки концепта конформизма

В середине XX в. введение в оборот научного исследования категориального концепта «конформизм» позволило раскрыть социально-экономические результаты встраивания индивидуальных субъектов в общественно-хозяйственные системы, оценить возникающие в указанном встраивании формы личностного отчуждения. Переосмысление данного концепта применительно к условиям переплетения множества сложных трансформационных процессов приводит нас к выводам о расширении границ исследуемого проблемного поля; включении в него сложных интегрированных субъектов и социально-экономических систем различных уровней организации; необходимости фокусирования внимания на процессуальных аспектах соответствующего феномена, что предполагает разработку понятия конформирования, отражающего процесс взаимного взаимопроникновения указанных субъектов и систем, вовлеченных в переплетающиеся трансформации.

Оценивая содержание процесса конформирования, отметим, что в нем соединены два различных момента: во-первых, адаптация встраивающегося субъекта к особенностям принимающей его социально-экономической системы; во-вторых, встречное приспособление указанной системы к особенностям входящего в нее субъекта.

Принципиально важно то, что соответствующими издержками обременены обе стороны процесса конформирования: встраивающийся субъект и принимающая его система. Отсюда задачи социально-экономической политики в области системных преобразований: адекватный учет, регулирование величины указанных издержек, обеспечение их соразмерности потенциалу сторон конформирования.

В системном анализе изменений форм экономических отношений, осуществляемом с помощью результатов переосмысления концепта конформизма, возникают дополнительные возможности исследования предпосылок, процесса и результатов встраивания разных по своей организации субъектов (от индивида до персонифицированных форм транснационального корпоративного капитала) в претерпевающие преобразования социально-экономические системы различного уровня (от наносистемы домохозяйства до глобальной системы отношений мировой экономики).

ЛИТЕРАТУРА

Андерсен, Г. (2016). Новое платье короля. М.: Азбука, 48 с.

Арриги, Дж. (2006). *Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени*. М.: Изд. дом «Территория будущего», 472 с.

Брижак, О. В. (2014). Институциональная трансформация российской экономики: противоречия корпоративного сектора // *Вестник Челябинского государственного университета*, № 9 (338), с. 69–77.

Бродель, Ф. (2006a). Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв., т. 1. Структуры повседневности: возможное и невозможное. М.: Весь мир, 592 с.

Бродель, Ф. (2006b). Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв., т. 2. Игры обмена. М.: Весь мир, 672 с.

Бродель, Ф. (2006c). Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв., т. 3. Время мира. М.: Весь мир, 752 с.

Бузгалин, А. В., Колганов, А. И. (2015). Глобальный капитал, в 2 т. М.: ЛЕНАНД, 912 с.

Гильфердинг, Р. (2011). Финансовый капитал. Новейшая фаза в развитии капитализма. М.: Издательство URSS, 480 с.

Глазьев, С. Ю. (2013). О политике опережающего развития в условиях смены технологических укладов // *Вестник РАЕН*, № 1, с. 29–35.

Глазьев, С. Ю. (2015). Формирование новой институциональной системы в условиях смены доминирующих технологических укладов // *Научные труды Вольного экономического общества России*, т. 190, № 1, с. 37–45.

Коулман, Дж. (2001). Капитал социальный и человеческий // *Общественные науки и современность*, № 3, с. 121–139.

Лукач, Д. (1991). К онтологии общественного бытия. Пролегомены. М.: Прогресс, 417 с.

Моравиа, А. (2004). Конформист. Издательство: Лимбус-Пресс, 336 с.

Мамедов, О. Ю. (2016). И на «игле» можно сидеть с комфортом (опыт экономической публицистики) // *Вопросы политической экономии*, № 4, с. 117–125.

Нуреев, Р. М. (2016). От старой индустриализации к новой // *Экономическое возрождение России*, № 2 (48), с. 38–44.

Нуреев, Р. М., Латов, Ю. В. (2015). Постсоветское институциональное развитие: в поисках выхода из колеи власти-собственности // *Мир России: Социология, этнология*, т. 24, № 2, с. 50–88.

Сартр, Ж.-П. (2016). *Тошнота*. М.: Издательство АСТ, 608 с.

Торчинова, О. В., Ермоленко, А. А. (2015). Феномен социальной ответственности в условиях развития интеграционных процессов. Краснодар: Издательство Южного института менеджмента, 278 с.

Фромм, Э. (1990). Бегство от свободы. М.: Прогресс, 272 с.

Иншаков, О. В. (ред.) (2005). Homo institutius – Человек институциональный. Коллективная монография. Волгоград: Издательство ВолГУ, 854 с.

Florida, R. (2006). The Rise of the Creative Class. NY: Basic Books.

Foster, J. (1987). Evolutionary Macroeconomics. London, 244 p.

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.

Hayek, F. (2012). Individualism and Economic Order. Chicago: The University of Chicago Press, 280 p.

Krugman, P. R. (2005). Wells R. Economics. Worth Publishers, 1200 p.

Krugman, P. (2017). On Economic Arrogance // *The New York Times*, February 20.

Leibenstein, H. (1976). Beyond Economic Man: A New Foundation for Microeconomics. Cambridge: MA, Harvard University Press, 297 p.

Mamedov, O., Movchan, I., Ishchenko-Padukova, O., and Grabowska, M. (2016). Traditional economy: innovations, efficiency and globalization // *Economics & Sociology*, vol. 9, no. 2, pp. 61–72.

Mises, L. (1966). Human Action: a Treatise on Economics. Chicago: Contemporary Books Inc., 256 p.

Piketty, T. (2014). Capital in the Twenty First Century. Cambridge, Massachusetts London.

Pigou, A. C. (1927). Industrial Fluctuations. London: Macmillan.

Sartre, J.-P. (1957). L' etre et neant. Paris.

Sartre, J.-P. (1960). Critique de la Raison dialectique. Paris, 761 p.

Sartre, J.-P. (1996). Existentialism and humanism. The continental philosophy reader. London: New York: Routledge.

Shachle, G. (1972). Epistemics and Economics. A Critique of Economic Doctrines. Cambridge.

Schumpeter, J. A. (1991). The Meaning of Rationality in the Social Sciences, pp. 316–338 / In: R. Swedberg (Ed.). The Economics and Sociology of Capitalism. USA-GB.: Princeton University Press.

Simon, H. (1957). Models of Man: Social and Rational. New York: John Wiley and Sons, Inc., 279 p.

Weber, M. (1978). Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology, vol. 1. Berkely: University California Press, 1469 p.

Williamson, O. (1993). Transaction cost economics and organization theory // *Industrial and corporate change*, vol. 2, pp. 107–156.

Wallerstein, I. (1989). The Modern World-System III. The Second Era of Great Expansion of the Capitalist World-Economy, 1730–1840s. San Diego.

REFERENCES

Andersen, G. (2016). The new dress of the king. Moscow: Publ. House Azbuka, 48 p. (In Russian.)

Arrighi, J. (2006). Long twentieth century: Money, power and the origins of our time. Moscow: Publ. House Territory of the Future, 472 p. (In Russian.)

Braudel, F. (2006a). Material civilization, economics and capitalism, XV–XVIII centuries, 1. The structure of everyday life: the possible and the impossible. Moscow: Ves mir Publ., 592 p. (In Russian.)

Braudel, F. (2006b). Material civilization, economics and capitalism, XV–XVIII centuries, 2. Games of exchange. Moscow: Ves mir Publ., 672 p. (In Russian.)

Braudel, F. (2006c). Material civilization, economics and capitalism, XV–XVIII centuries, 3. The time of peace. Moscow: Ves mir Publ., 752 p. (In Russian).

Brizhak, O. V. (2014). Institutional transformation of the Russian economy: contradictions in the corporate sector. *Bulletin of the Chelyabinsk State University*, 9, 69–77. (In Russian.)

Buzgalin, A. V., and Kolganov, A. I. (2015). Global Capital, in 2 vols. Moscow: LENAND Publ., 912 p. (In Russian.)

Coleman, J. (2001). Capital is social and human. *Social sciences and the present*, 3, 121–139 (In Russian.)

Florida, R. (2006). The Rise of the Creative Class. NY: Basic Books.

Foster, J. (1987). Evolutionary Macroeconomics. London, 244 p.

Fromm, E. (1990). Flight from freedom. Moscow: Progress Publ., 272 p. (In Russian.)

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

Glazyev, S. Yu. (2013). On the policy of advanced development in the conditions of changing technological structures. *Bulletin of the Russian Academy of Natural Sciences*, 1, 29–35. (In Russian.)

Glazyev, S. Yu. (2015). Formation of a new institutional system in the conditions of changing dominant technological structures. *Scientific works of the Free Economic Society of Russia*, 190(1), 37–45. (In Russian.)

Hayek, F. (2012). Individualism and Economic Order. Chicago: The University of Chicago Press, 280 p.

Hilferding, R. (2011). Financial capital. The newest phase in the development of capitalism. Moscow: URSS Publishing House, 480 p. (In Russian.)

Inshakov, O. V. (Ed.) (2005). Homo institutius – Institutional person. Volgograd: Publ. House of the Volgograd State University, 854 p. (In Russian.)

Krugman, P. (2017). On Economic Arrogance. The New York Times, February 20.

Krugman, P. R. (2005). Wells R. Economics. Worth Publishers, 1200 p.

Leibenstein, H. (1976). Beyond Economic Man: A New Foundation for Microeconomics. Cambridge: MA, Harvard University Press, 297 p.

Lukács, D. (1991). On the ontology of social being. Prolegomena. Moscow: Progress Publ., 417 p. (In Russian).

Mamedov, O. Y. (2016). And on the «needle» you can sit with comfort (the experience of economic journalism). *Issues of political economy*, 4, 117–125. (In Russian.)

Mamedov, O., Movchan, I., Ishchenko-Padukova, O., and Grabowska, M. (2016). Traditional economy: innovations, efficiency and globalization. *Economics & Sociology*, 9(2), 61–72.

Mises, L. (1966). Human Action: a Treatise on Economics. Chicago: Contemporary Books Inc., 256 p.

Moravia, A. (2004). Conformist. Moscow: Limbus-Press Publ., 336 p. (In Russian.)

Nureyev, R. M. (2016). From old industrialization to new. *The economic revival of Russia*, 2, 38–44. (In Russian.)

Nureyev, R. M., and Latov, Yu. V. (2015). Post-Soviet institutional development: in search of a way out of the rut of power-ownership. *The world of Russia: Sociology, Ethnology*, 24(2), 50–88. (In Russian.)

Pigou, A. C. (1927). Industrial Fluctuations. London: Macmillan.

Piketty, T. (2014). Capital in the Twenty First Century. Cambridge, Massachusetts London.

Sartre, J.-P. (1957). L' etre et neant. Paris.

Sartre, J.-P. (1960). Critique de la Raison dialectique. Paris, 761 p.

Sartre, J.-P. (1996). Existentialism and humanism. The continental philosophy reader. London; New York: Routledge.

Sartre, J.-P. (2016). Nausea. Moscow: AST Publ. House, 608 p. (In Russian.)

Schumpeter, J. A. (1991). The Meaning of Rationality in the Social Sciences, (316–338) / In: R. Swedberg (Ed.). The Economics and Sociology of Capitalism. USA-GB.: Princeton University Press.

Shachle, G. (1972). Epistemics and Economics. A Critique of Economic Doctrines. Cambridge.

Simon, H. (1957). Models of Man: Social and Rational. New York: John Wiley and Sons, Inc., 279 p.

Torchinova, O. V., and Ermolenko, A. A. (2015). Phenomenon of social responsibility in conditions of development of integration processes. Krasnodar: Publ. House of the Southern Institute of Management, 278 p. (In Russian.)

Wallerstein, I. (1989). The Modern World-System III. The Second Era of Great Expansion of the Capitalist World-Economy, 1730–1840s. San Diego.

Weber, M. (1978). *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*, 1. Berkely: University California Press, 1469 p.

Williamson, O. (1993). Transaction cost economics and organization theory. *Industrial and corporate change*, 2, 107–156.

DOI: 10.23683/2073-6606-2017-15-3-106-130

АКЦИОНЕРНЫЕ ОБЩЕСТВА РАБОТНИКОВ В РОССИИ: В ПОИСКАХ ТРАЕКТОРИИ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ[1]

Рифат Илгизович ХАБИБУЛЛИН,
научный сотрудник,
Центральный экономико-математический института РАН (ЦЭМИ РАН),
г. Москва, Россия,
e-mail: rifathabi@gmail.com;

Евгений Вадимович СЕДОВ,
главный специалист-эксперт,
Департамент экономического законодательства
Министерства юстиции Российской Федерации,
г. Москва, Россия,
e-mail: sedov.lawyer@gmail.com

TERRA ECONOMICUS ✧ 2017 Том 15 № 3

В работе рассматривается современное состояние развития российских акционерных обществ работников (народных предприятий) как особой формы организации хозяйственной деятельности, обеспечивающей максимальную вовлеченность персонала в управленческие процессы, сбалансированность интересов участников хозяйственной деятельности и высокий уровень корпоративной солидарности. Авторами проанализированы отраслевые и региональные особенности развития народных предприятий, а также показана эффективность функционирования акционерных обществ работников даже в условиях неблагоприятной институциональной среды. Такие предприятия имеют значительные преимущества в обеспечении мотивации высокопроизводительного труда, преодолении противоречий между трудом и капиталом, снижении уровня оппортунистического поведения работников, повышении качества выпускаемой продукции. В условиях российской экономики народные предприятия, безусловно, не могут и не должны заменять собой все коммерческие организации. Но в то же время они способны найти эффективное применение в определенных сферах, и особенно в условиях кризиса, когда коллективные предприятия проявляют свои преимущества по сравнению с другими коммерческими организациями. Авторы приходят к выводу, что к числу основных проблем для широкого распространения такой формы хозяйствования как акционерное общество работников относится имеющееся правовое поле, которое, по сути, торпедирует процесс становления новых народных предприятий и препятствует широкому распространению данной формы хозяйствования. Выявлены основные правовые ограничения, блокирующие развитие коллективного предпринимательства в акционерной форме. Авторами проведен критический анализ последних имеющихся в научной литературе предложений по становлению и развитию народных предприятий в нашей стране. Показано,

[1] Работа выполнена за счет гранта РНФ, проект № 14-18-02294 (организация – получатель средств – ЦЭМИ РАН).

© Р.И. Хабибуллин, Е.В. Седов, 2017

что все без исключения из предложенных вариантов решения проблемы нераспространенности народных предприятий в России содержат существенные недостатки, а именно сложность их реального воплощения в практике хозяйствования. В целях гармонизации законодательства об акционерных обществах работников авторами предложены меры по совершенствованию нормативно-правового механизма становления и развития народных предприятий в современной России.

Ключевые слова: *акционерные общества работников; коллективные предприятия; коллективное предпринимательство, демократизация управления; эффективность, трудовой коллектив, институциональная среда*

WORKERS´ PUBLIC COMPANIES IN RUSSIA: IN SEARCH OF BALANCED DEVELOPMENT PATH

Rifat Ilgizovich KHABIBULLIN,
Research Associate,
Central Economics and Mathematics Institute RAS (CEMI RAS),
Moscow, Russia,
e-mail: rifathabi@gmail.com;

Eugene Vadimovich SEDOV,
The Main Expert of the Economic Legislation Department,
The Ministry of Justice of the Russian Federation,
Moscow, Russia,
e-mail: sedov.lawyer@gmail.com

This paper presents the contemporary state of workers' public companies (public enterprises) development as a special form of performance management, which provides full involvement of the staff in management processes, interest balance of business activity members and high level of corporate solidarity. The authors have analyzed regional and brunch specific features of public enterprises development and have shown the efficiency of workers' public companies even in negative institutional environment. Such enterprises have the balance of advantage in providing the motivation of efficient labor, in coping with antagonism between labor and capital, in decreasing the level of workers' opportunistic behavior, in output quality increasing. In the midst of Russian economy public enterprises definitely cannot and do not have to supplant all the commercial organizations. But at the same time they are able to find the effective practice in certain fields and especially in a down economy, when the collective enterprises show their advantages as compared to other commercial companies. The authors come to the conclusion, that one of the main problems for the wide extension of such business pattern as workers' public companies is the existing legal terrain, which at bottom torpedoes the process of new public companies establishment and prevents the wide extension of the given business pattern. The main legal restrictions, blocking the development of collective business activity in corporate form are revealed. The authors make a critical analysis of the latest academic literature projects on the establishment and development of public enterprises in this country. It is shown that every last of proposed variants of public enterprises non-popularity in Russia have major deficiencies, namely the complication of their real realization in business

practice. In order to harmonize the legislation of workers' public companies the authors propose the improvement actions of regulatory device of public enterprises establishment and development in contemporary Russia.

Keywords: *workers' public companies; collective enterprises; collective entrepreneurship, democratization of management; efficiency, labor collective, institutional environment*

JEL classifications: *D23; J53; J 54; K11; P13*

Введение

Исследователи современного состояния корпоративных отношений все более утверждаются во мнении, что оздоровление общего социально-производственного климата не в последнюю очередь связано с конструированием прав работников предприятий на участие в управлении и в финансовых результатах деятельности фирм (*Steger & Hartz, 2008; Restakis, 2010; Vieta, 2012; Alperowitz, 2013; Blasi, Freeman & Kruse, 2014; Braam & Poutsma, 2015; Ramesh & Ravi, 2017*).

Все чаще экономисты приходят к выводу о том, что организациями будущего являются именно самоуправляемые фирмы, базирующиеся на принципе хозяйственной власти трудового коллектива. Например, Ф. Лалу в работе «Открывая организации будущего» описывает так называемую бирюзовую организацию, ядром организационной культуры которой является активное вовлечение работников в процесс принятия управленческих решений (*Laloux, 2014*).

Высокий уровень участия сотрудников в капитале фирмы и процессе принятия решений способствует снижению их оппортунистического поведения, согласованию интересов различных участников производства, что положительно влияет на улучшение показателей деятельности компании, прежде всего производительности труда и прибыльности (*Arthur, 1994; Deninson & Mishra, 1995; Spreitzer & Mishra, 1999; Rousseau & Shperling, 2003; Lowitzsch & Hashi, 2014; Alsughayir, 2016*). Кроме того, предприятия, базирующиеся на собственности работников, демонстрируют более высокий уровень выживаемости в условиях кризиса (*Gutiérrez, López & Pérez de las Vacas, 2008; Kurtulus & Kruse, 2016*), а также значительную эффективность в части повышения производительности труда, снижении издержек ассиметричной информации, улучшении коммуникации предпочтений работника, сокращении степени отчуждения труда, стимулировании взаимного контроля, гораздо более эффективного, чем внешний надзор (*Алпатов, 2016*).

Потенциал коллективных предприятий, а также их устойчивость в условиях экономического кризиса заставляют пересмотреть традиционные подходы к исследованию сущности и роли коллективных форм хозяйствования в современной экономике (*Borzaga, Depedri & Tortia, 2009; Blaszczyk, 2014; Gollan & Xu, 2015; Irawanto, 2015*).

В условиях многоукладной экономики одним из факторов устойчивого развития является эффективное функционирование предприятий независимо от организационно-правовой формы и вида собственности. Разнообразие субъектов хозяйственной деятельности должно охватывать и отраслевую принадлежность, и территориальное расположение, и размерностные характеристики, и формы собственности. В этой связи исследование таких альтернативных форм организации производства, как коллективные предприятия, находится в русле *теории системной экономики*, в основе которой лежит идея равноправия экономических субъектов независимо от их размеров и экономических возможностей (*Escobar & Gutiérrez, 2011; Клейнер, 2017*).

Коллективные предприятия в России представлены в основном акционерными обществами работников (народными предприятиями) и производственными кооперативами. Реактуализация самоуправления и демократически управляемых фирм находит свое выражение в экономической политике на региональном уровне. Например, развитие институтов демократизации управления, коллективных форм собственности является приоритетным направлением экономической политики Липецкой области. На сегодняшний день в регионе реализуется уникальная программа поддержки развития коллективных предприятий (кооперативов и народных предприятий), призванная расширить популяцию социально ориентированных предприятий, представляющих коллективные формы хозяйствования (*Дементьев и др., 2015; Хабибуллин и Седов, 2017*).

Распространение корпоративной собственности работников находится в русле основных закономерностей развития хозяйственного законодательства в мире (*Алпатов, 2016*). Однако в России коллективные предприятия пока не получили широкого распространения. Если кооперативы являются более распространенным видом коллективных предприятий, то ситуация с акционерными обществами работников в российской практике хозяйствования остается довольно сложной. Во многом это связано с правовыми ограничениями, препятствующими сбалансированному развитию народных предприятий (далее – НП) в России.

Целью данной статьи является выработка предложений по гармонизации нормативно-правового регулирования акционерных обществ работников. При этом авторами проведен анализ современного состоянии развития НП в экономике России, а также представлен критический анализ имеющихся в настоящее время предложений по развитию НП.

1. Правовое положение российских народных предприятий

В первую очередь обозначим ключевые экономические параметры, присущие НП. С этой целью обратимся к положениям Федерального закона № 115-ФЗ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» (далее – Закон № 115-ФЗ)[2], который определяет особенности их создания и правового положения. Такими главными характеристиками являются следующие:

1) работникам НП должно принадлежать количество акций НП, номинальная стоимость которых составляет более 75% его уставного капитала. В зависимости от количества акций, которые принадлежат физическим лицам, не являющимся его работниками, и (или) юридическим лицам, упомянутый показатель в 75% должен быть достигнут не позднее чем на дату окончания пятого (десятого) финансового года после года создания НП (пункт 2 статьи 4);

2) один акционер НП, являющийся его работником, не может владеть количеством акций НП, номинальная стоимость которых превышает 5% уставного капитала НП. При этом указанная максимальная доля акций НП, которой может владеть один работник может быть дополнительно уменьшена уставом НП (пункт 1 статьи 6), а число работников, которые не являются акционерами НП, не должно превышать 10% численности работников НП;

3) право акционеров распоряжаться акциями ограничено.

Работник-акционер имеет право продать в течение финансового года часть принадлежащих ему акций акционерам НП (за исключением генерального директора НП, его заместителей и помощников, членов наблюдательного совета и членов контрольной комиссии), или самому НП, а в случае их отказа – работникам НП, не являющимся его акционерами. Количество разрешенных к продаже акций НП одним работником-акционером устанавливается общим собранием акционеров, при этом оно не может превышать 20%

[2] Федеральный закон от 19.07.1998 № 115-ФЗ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» (с изм. и доп. от 01.07.2002 № 31-ФЗ) // *Собрание Законодательства РФ*, 27.07.1998, № 30, ст. 3611; 25.03.2002, № 12, ст. 1093.

принадлежащих данному работнику-акционеру акций НП на указанную дату (пункты 2, 3 статьи 6);

Одновременно с этим акционеры – физические лица, не являющиеся его работниками НП, и юридические лица имеют право в любое время продать по договорной цене принадлежащие им акции в первую очередь акционерам НП, а в случае их отказа – самому НП или его работникам, не являющимся его акционерами (пункт 9 статьи 6);

4) подавляющее большинство вопросов, отнесенных к исключительной компетенции общего собрания акционеров НП, принимаются по принципу «один акционер – один голос». Происходит значительный отход от традиционного для акционерных обществ принципа принятия решений «одна акция – один голос» (пункт 1 статьи 10);

5) среднесписочная численность работников НП не может составлять менее 51 человека (пункт 1 статьи 9), а число акционеров НП не должно превышать 5000 (пункт 4 статьи 9);

6) размер оплаты труда генерального директора НП за отчетный финансовый год не может более чем в 10 раз превышать средний размер оплаты труда одного работника НП за тот же период (пункт 3 статьи 13).

Закон № 115-ФЗ далек от совершенства, у него есть и достоинства, и недостатки (см. табл. 1). Главные его достоинства – возможность сохранения непубличного характера общества при соблюдении ряда условий, оговоренных указанным законом (в частности, работникам НП, как отмечалось, должно принадлежать количество его акций, номинальной стоимостью более 75% его уставного капитала; кроме того, при увольнении работник-акционер обязан продать предприятию его акции и др.), а также принятие решений общим собранием по принципу «один акционер – один голос». В условиях преобладания авторитарно-бюрократического стиля управления в экономике предоставление некоторым предприятиям на законодательном уровне возможности развиваться на демократических принципах (несмотря на ограниченность их применения) – это, безусловно, шаг вперед. Роль этого закона в достижении цели развития отношений экономической демократии в российских акционерных обществах является существенной.

Закон № 115-ФЗ закладывает правовые условия недопущения оппортунистического поведения работников, улучшения морально-психологического климата на производстве, развития у работников-акционеров чувства эффективного собственника, способного взять на себя ответственность за результаты хозяйственной деятельности фирмы (поскольку в основе правовой конструкции НП заложена идея демократизации производства, согласно которой каждый работник-акционер предприятия имеет право участвовать в управлении им, в принятии важных решений, вместе с руководством несет ответственность за производственные успехи или неудачи).

Кроме того, в соответствии с Законом № 115-ФЗ работникам НП предоставляется возможность формирования накопительной корпоративной пенсии. Как было отмечено, НП имеет право ежегодно увеличивать свой уставный капитал путем выпуска дополнительных акций на сумму не менее суммы чистой прибыли, фактически использованной на цели накопления за отчетный финансовый год. Дополнительные акции распределяются между работниками общества пропорционально суммам их заработной платы за указанный период. При увольнении работники в соответствии с требованиями Закона № 115-ФЗ продают предприятию его акции и получают накопленные за период работы на предприятии дополнительные средства. Таким образом, заработная плата на НП является не только источником удовлетворения потребностей работников, но и источником дополнительных средств. Следовательно, ее значение как экономической категории на НП выше в сравнении с предприятиями других форм хозяйствования.

Некоторые эксперты рассматривают НП в качестве примера позитивного развития внутрикорпоративных отношений, желательного направления приватизации и в ка-

честве защиты от уголовно-правовых посягательств (*Тарасов, 2010; Бестолков, 2014 и др.*). Другие считают, что данная организационно-правовая форма предприятия – способ защиты от сторонних инвесторов и легального замораживания особых прав менеджмента (*Долгопятова, 2003*).

Ряд членов экспертного сообщества считают, что принятие Закона № 115-ФЗ обусловлено политическими причинами. Среди юристов, анализировавших данный закон, – немало специалистов, сделавших заключение о том, что НП является искусственным и нежизнеспособным образованием (табл. 1).

Вторят указанному мнению правоведов и некоторые экономисты, которые сделали заключения о нежизнеспособности НП в современных условиях. Например, делается вывод о том, что использование данной организационно-правовой формы является в определенной мере возвратом к старым формам социалистических предприятий, обусловливающим их неэффективность и даже приносящим вред экономике (*Кузьминов, 1999, с. 49*).

Однако мы не согласны с позицией некоторых экономистов, рассматривающих НП как нежизнеспособные. Предприятия коллективных форм хозяйствования (в том числе и акционерные общества работников) в зарубежной практике хозяйствования заняли свою нишу достаточно давно и сегодня успешно функционируют в различных отраслях экономики. Российские НП (несмотря на их пока небольшое количество) способны конкурировать с предприятиями иных организационно-правовых форм даже в условиях неблагоприятной институциональной среды. Так, значения многих показателей деятельности акционерных обществ работников превышают значения таких же показателей предприятий, контролируемых инвесторами, осуществляющих аналогичные виды деятельности (*Хабибуллин, 2014; Некрасова и Хабибуллин, 2016*).

Действующее правовое поле обусловливает значительные препятствия для становления российских НП. Поэтому попытки внесения поправок в Закон № 115-ФЗ предпринимались много раз.

В сентябре 2003 г. депутат Государственной Думы Российской Федерации (далее – ГД РФ) А. К. Исаев представил Проект Федерального закона № 119643-4 «О внесении изменений в Федеральный закон "Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)"», однако впоследствии на заседании Совета ГД РФ в мае 2005 г. было принято решение снять данный Проект с рассмотрения.

В сентябре 2012 г. ГД РФ большинством голосов также отклонила Проект Федерального закона № 17689-6 «О внесении изменений в Федеральный закон "Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» депутатов С. М. Миронова и А. В. Белякова"».

1 апреля 2016 г., а впоследствии повторно (с учетом замечаний ряда органов государственной власти) 29 марта 2017 г. Липецкий областной Совет депутатов внес в ГД РФ Проект Федерального закона № 1033385-6 «О внесении изменений в Федеральный закон "Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)"»[3]. Трудно прогнозировать, как сложится судьба данного законопроекта.

[3] Законопроектом предусматривается возможность преобразования в НП любой коммерческой организации, отменятся требование к количеству акций (не менее 49%), которым должны обладать работники к моменту принятия решения о создании НП. Проектом закрепляется, что работникам НП должно принадлежать количество акций НП, номинальная стоимость которых составляет более 51% его уставного капитала (а не 75%, которые установлены в настоящее время).

Законопроектом снижается необходимая среднесписочная численность работников предприятия с 51 человека до 25, отменяются требования к максимальному числу акционеров НП. Эти нормы направлены на упрощение и оптимизацию порядка преобразования организаций в НП. (Проект Федерального закона № 1033385-6 «О внесении изменений в Федеральный закон "Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)"». Государственная Дума. Официальный сайт. 01.04.2016. (http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=1033385-6 – Дата обращения: 31.08.2017).

Единственная поправка, внесенная в текст Закона о НП за его более чем 20-летнюю историю существования, – об отмене освобождения НП от уплаты регистрационного сбора – была сделана в марте 2002 г. (Федеральный закон от 21.03.2002 № 31-ФЗ «О приведении законодательных актов в соответствие с Федеральным законом "О государственной регистрации юридических лиц"»[4]).

Таким образом, какие-либо значимые изменения, востребованные НП и обществом в целом, в Закон № 115-ФЗ за все время его действия не вносились.

Таблица 1

Оценка правоведами юридической конструкции акционерных обществ работников

Автор	Оценка юридической конструкции акционерных обществ работников
Г.В. Полковников	Фактически НП – вид юридического лица, не предусмотренный Гражданским кодексом Российской Федерации (далее – ГК РФ)[5]. Данный вид тяготеет скорее к кооперативной, чем акционерной форме организации предпринимательской деятельности (*Полковников, 2005*)
В.В. Залесский	Закон № 115-ФЗ недостаточно продуман и является примером отхода от основополагающих принципов акционирования (*Залесский, 1998*)
Д.В. Ломакин	Законом № 115-ФЗ предусматривается создание новой, неизвестной ГК РФ, организационно-правовой формы предпринимательской деятельности, новой разновидности коммерческой организации (*Ломакин, 2005*)
Д.И. Степанов	НП являются «мутантами». Принятие закона о народных предприятиях размывает концептуальные основы гражданского законодательства РФ (*Степанов, 2002*)
В.А. Белов	Понятие НП как специфической организационно-правовой формы коммерческой организации, на котором, собственно, и построен Закон № 115-ФЗ, противоречит ГК РФ (*Белов, 2000*)
О.А. Макарова	НП – это некое искусственно созданное соединение акционерного общества и производственного кооператива, которое нельзя рассматривать в качестве самостоятельной организационно-правовой формы коммерческой организации (*Макарова, 1998*)
В.Г. Плескачевский	НП представляет собой «правовой суррогат», подлежит немедленной ликвидации (*Национальный совет по корпоративному управлению, 2004*)
Е.А. Суханов	НП являются странной разновидностью акционерных обществ, оказавшейся нежизнеспособной и не получившей сколько-нибудь серьезного распространения в современных условиях (*Суханов, 2006*)
Ю.О. Алмаева, К.Г. Токарева	Акционерные общества работников представляют собой специфическую разновидность акционерной формы предпринимательской деятельности (*Алмаева и Токаева, 2013*)

Источник: *составлено авторами.*

В соответствии с пунктом 7 статьи 66 ГК РФ, особенности правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий), а также права и обязанности их участников определяются законами, регулирующими деятельность таких организаций (т.е. Законом № 115-ФЗ и Федеральным законом от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»[6]). Таким образом, НП имеют особый статус и право раз-

[4] Федеральный закон от 21.03.2002 № 31-ФЗ «О приведении законодательных актов в соответствие с Федеральным законом "О государственной регистрации юридических лиц"» (ред. от 30.12.2015) // *Собрание законодательства РФ*, 25.03.2002, № 12, ст. 1093; 04.01.2016, № 1 (часть I), ст. 71.

[5] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.10.2016) // *Собрание законодательства РФ*, 05.12.1994, № 32, ст. 3301; 03.04.2017, № 14, ст. 1998.

[6] Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016) // *Собрание законодательства РФ*, 01.01.1996, № 1, ст. 1; 04.07.2016, № 27 (часть II), ст. 4273.

виваться в соответствии с действующим законодательством. Аналогичное правовое положение, в соответствии с ГК РФ, – у кредитных организаций, страховых организаций, клиринговых организаций, специализированных финансовых обществ, специализированных обществ проектного финансирования, профессиональных участников рынка ценных бумаг, акционерных инвестиционных фондов, управляющих компаний инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов, негосударственных пенсионных фондов и иных некредитных финансовых организаций.

Однако, по мнению И. С. Шиткиной, применение к большому количеству организаций значимых особенностей вызывает лишь настороженность, поскольку такая постановка «размывает» организационно-правовые формы юридического лица (*Шиткина, 2014*).

На наш взгляд, закрепление статуса акционерных обществ работников в ГК РФ обусловливает новый этап в развитии этих предприятий, открывает для них новые перспективы.

2. Народные предприятия в экономике России: современное состояние и эффективность функционирования

Публикации о российских НП, как правило, не дают точных ответов на вопросы об их количестве, региональных и отраслевых особенностях. Проанализируем отраслевую принадлежность всех акционерных обществ работников, а также географию их распространения.

В настоящее время количество НП в России является мизерным. Как показывают результаты нашего анализа, по состоянию на начало 2017 г. количество реально действующих НП составило 40 единиц (*Хабибуллин, 2017*).

Причины отсутствия роста сектора НП – не столько экономические, сколько политические и юридические (*Бестолков, 2014*), несмотря на положительное отношение официальных органов власти к предприятиям этой формы хозяйствования[7].

Акционерные общества работников осуществляют деятельность в 18 субъектах Российской Федерации, причем почти половина из них (17) развивают деятельность в Липецкой области (табл. 2).

В табл. 3 представлено распределение НП по видам деятельности.

Таблица 2

Субъекты РФ, на территории которых осуществляют деятельность акционерные общества работников

Регион	Число НП	Регион	Число НП
Липецкая область	17	Кабардино-Балкарская Республика	1
Свердловская область	6	Калмыкия	1
Тамбовская область	2	Калужская область	1
Алтайский край	1	Москва	1
Амурская область	1	Саратовская область	1
Архангельская область	1	Смоленская область	1
Белгородская область	1	Татарстан	1
Волгоградская область	1	Удмуртская Республика	1
Забайкальский край	1	Челябинская область	1
Итого			40

Источник: *Хабибуллин, 2017.*

[7] 13 лет назад, 12 сентября 2003 г. в приветственной телеграмме участникам IV отчетно-выборной конференции Российского союза народных предприятий Президент Российской Федерации В. В. Путин отметил: «Появившись в нашей стране сравнительно недавно, НП действуют сегодня во многих российских регионах. Они востребованы в различных отраслях производства и переработки, в условиях современной рыночной экономики, стремятся укреплять свои позиции» (Материалы IV отчетно-выборной конференции…, 2003).

Таблица 3

Распределение НП по видам деятельности

Вид деятельности	Число НП	Вид деятельности	Число НП
Деятельность автомобильного (автобусного) пассажирского транспорта, подчиняющегося расписанию	4	Добыча глины и каолина	1
Производство хлеба и мучных кондитерских изделий недлительного хранения	4	Полиграфическая деятельность, не включенная в другие группировки	1
Уборка территории и аналогичная деятельность	3	Предоставление услуг по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию машин для сельского хозяйства, включая колесные тракторы, и лесного хозяйства	1
Производство гофрированного картона, бумажной и картонной тары	2	Производство изделий из асбестоцемента и волокнистого цемента	1
Разведение крупного рогатого скота	2	Производство инструмента	1
Растениеводство в сочетании с животноводством (смешанное сельское хозяйство)	2	Производство общестроительных работ по прокладке местных трубопроводов, линий связи и линий электропередачи, включая взаимосвязанные вспомогательные работы	1
Управление эксплуатацией жилого фонда	2	Производство мебели	1
Аренда строительных машин и оборудования	1	Производства, передача и распределение пара и горячей воды; кондиционирование воздуха	1
Архитектурная деятельность	1	Производство, шоколада и сахаристых кондитерских изделий	1
Выращивание масличных культур	1	Розничная торговля	1
Выращивание плодовых и ягодных культур	1	Сбор и очистка воды	1
Деятельность автомобильного грузового транспорта	1	Строительство жилых и нежилых зданий	1
Инженерно техническое проектирование в промышленности и строительстве	1	Удаление сточных вод, отходов и аналогичная деятельность	1
Деятельность столовых при предприятиях и учреждениях	1	Хранение и складирование зерна	1
Итого			**40**

Источник: *Хабибуллин, 2017; Хабибуллин, 2014.*

На основании данных табл. 2 можно сделать вывод, что НП представлены в различных секторах экономики. Численность персонала большей части таких предприятий составляет менее 500 человек. Трудовые коллективы численностью от 1001

до 2500 человек имеют три НП: Кондитерское предприятие «НП "Конфил"» (Волгоградская область), «НП «Набережночелнинский картонно-бумажный комбинат имени С. П. Титова» (Республика Татарстан), Туринский целлюлозно-бумажный завод (Свердловская область).

Если говорить о показателях экономической эффективности, то субъекты коллективного предпринимательства демонстрируют устойчивую положительную динамику основных показателей. На рис. 1 показана динамика значения чистой прибыли российских акционерных обществ работников в 2000–2015 гг.

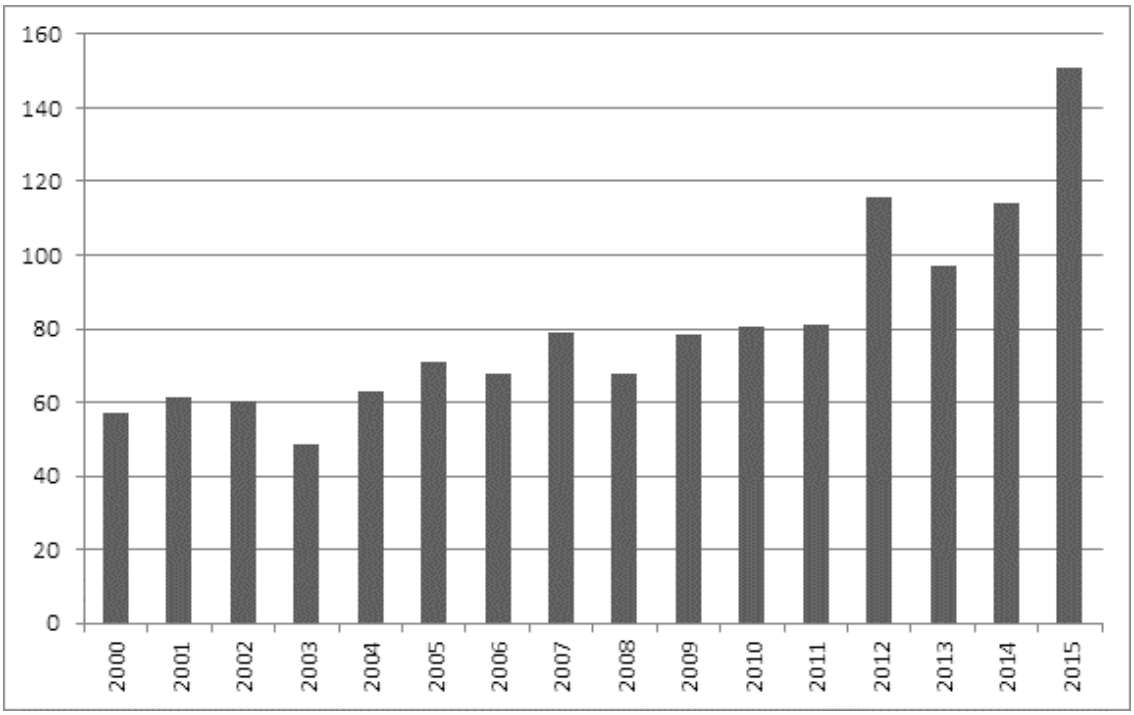

Рис. 1. Динамика значения чистой прибыли народных предприятий России в 2000–2015 гг., млн руб./год

Источник: *Хабибуллин, 2016.*

Результаты сравнительных анализов позволяют сделать вывод о том, акционерные общества работников являются стабильно развивающимися предприятиями, подверженными кризисным явлениям в меньшей степени в сравнении с традиционными компаниями, социально устойчивыми и экономически эффективными. НП демонстрируют социально-экономические показатели, значения которых являются более высокими в сравнении с показателями предприятий традиционных форм хозяйствования (*Хабибуллин, 2014; Некрасова и Хабибуллин, 2016*). Как было отмечено, владельцами большей части акций таких предприятий являются их работники. Последние имеют право принимать управленческие решения.

Отдельного внимания заслуживает такой показатель НП, как уровень и качество жизни их работников. Результаты исследований социальной сферы российских НП показывают достаточно высокий уровень социальной защищенности их трудовых коллективов (*Хабибуллин, 2010; Зимина, 2012; Зимина, 2013; Бестолков, 2014; Бестолков, Некрасова и Хабибуллин, 2015; Некрасова и Хабибуллин, 2016; Хабибуллин и Ягудина, 2017*). Анализ показывает, что НП берут на себя выполнение социальных функций государства по отношению к работникам и гражданам региона, на территории которого они расположены, что позволяет

не только защитить и сохранить трудовой коллектив в кризисных экономических условиях, но существенно снизить финансовую нагрузку на бюджеты разных уровней.

Что касается количественных показателей оплаты труда, как правило, работники НП получают значительно более высокую заработную плату, чем на аналогичных предприятиях отрасли (*Хабибуллин и Ягудина, 2017*).

Таким образом, результаты исследований подтверждают тезис о том, что российские НП даже в условиях неблагоприятной институциональной среды демонстрируют эффективное хозяйствование.

Возникает вопрос: раз НП настолько эффективны, то почему их так мало в экономике России? Ответ кроется во враждебной институциональной среде по отношению к таким предприятиям. Как справедливо отмечает профессор А. В. Бузгалин, «у нас нет социализации отношений собственности и участия работников в управлении, что есть в США и европейских странах» (*Бузгалин, 2016*). К сожалению, в нашей стране созданы непреодолимые препятствия для широкого развития собственности работников, самоуправления и реализации человеческого потенциала в рамках фирм. Отсюда низкая производительность труда, апатия в рабочей среде, незаинтересованность наемных работников, низкий уровень доверия между персоналом и администрацией.

К числу основных проблем для широкого распространения такой формы хозяйствования, как НП относятся законодательные барьеры. Поэтому многие эксперты предлагают различные предложения по «оживлению» процессов становления и развития акционерных обществ работников. Рассмотрим их более подробно на предмет рациональности применения на практике и возможности осуществления.

3. Механизмы становления и развития народных предприятий в России: что нового?

Некоторыми учеными выдвигаются так называемые новые технологии создания НП в условиях современного российского правового поля. В частности, В. В. Букреев и Э. Н. Рудык (*Букреев и Рудык, 2015*) полагают возможным использовать следующие варианты преобразования различных коммерческих организаций в НП:

1) доведение доли акций работников в уставном капитале акционерного общества до 49% (минимальная доля акций, которая должна находится в собственности работников предприятия) с помощью создания специального фонда акционирования работников акционерного общества, средства которого расходуются на приобретение акций акционерного общества, впоследствии размещаемых среди работников данного акционерного общества;

2) доведение доли акций работников в уставном капитале акционерного общества до 49% в процессе приватизации государственного и муниципального имущества через преобразование государственных и муниципальных унитарных предприятий в акционерные общества. При таком способе создания НП В. В. Букреев и Э. Н. Рудык считают необходимым сформировать фонд работников государственного или муниципального унитарного предприятия, средства которого могут быть направлены на выкуп акций работниками при преобразовании государственных и муниципальных предприятий в акционерные общества (часть 2 статьи 16 Федерального закона от 14.11.2002 № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях»[8]);

[8] Федеральный закон от 14.11.2002 № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» (с изм. И доп. от 23.05.2016)» // *Собрание законодательства РФ*, 02.12.2002, № 48, ст. 4746; 30.05.2016, № 22, ст. 3097.

3) итерационный способ образования НП путем последовательного преобразования акционерного общества в производственный кооператив, который, в свою очередь, вновь преобразуется в НП.

Однако, к сожалению, все без исключения из предложенных вариантов решения проблемы нераспространенности НП в России содержат существенные недостатки, а именно сложность их реального воплощения в практике хозяйствования.

Рассмотрим эти недостатки подробнее.

Во-первых, говоря о приобретении и дальнейшей продаже акций акционерного общества работникам конкретного предприятия за счет средств специального фонда акционирования работников, необходимо отметить, что создание такого фонда действительно предусмотрено Федеральным законом от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»[9] (далее – Закон № 208-ФЗ), но в то же время его формирование должно быть предусмотрено уставом конкретного акционерного общества. Положение о создании такого фонда может быть внесено в устав при непосредственном учреждении акционерного общества (в таком случае устав общества принимается его учредителями) либо позже, при внесении изменений в устав решением общего собрания акционеров общества (в таком случае изменения должны быть приняты большинством в три четверти голосов акционеров – владельцев голосующих акций, принимающих участие в общем собрании акционеров).

При этом важно отметить следующие моменты:

1) средства специального фонда акционирования работников согласно Закону № 208 могут расходоваться на покупку только тех акций акционерного общества, которыми владеют участники данного общества (размещения дополнительных акций не происходит, размер уставного капитала акционерного общества остается прежним);

2) одного учреждения специального фонда акционирования работников недостаточно для продажи акций предприятия работникам. Для того чтобы работники смогли приобрести акции предприятия за счет средств фонда, эти акции сначала должны быть выкуплены акционерным обществом в порядке, предусмотренном пунктом 2 статьи 72 Закона № 208-ФЗ, по решению общего собрания акционеров или по решению наблюдательного совета общества, если в соответствии с уставом общества наблюдательному совету общества принадлежит право принятия такого решения. Продать акции рабочим по такой процедуре необходимо в течение года. Только после приобретения акционерным обществом акций они могут быть проданы работникам.

Указанные положения значительно снижают возможности реализации рассматриваемой «технологии». Однако прохождение данных необходимых процедур для преобразования акционерных обществ в НП может быть простимулировано со стороны федеральных, региональных и муниципальных органов власти через принятие таких решений, как 1) снижение налоговых ставок региональных (налог на имущество организаций) и местных налогов (земельный налог, торговый сбор); 2) расширение перечня частных субъектов (в частности включение в этот перечень НП), которым предоставляются преимущества при осуществлении государственных закупок (по аналогии с субъектами малого предпринимательства – статья 30 Федерального закона № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»[10]); 3) введение региональными органами власти

[9] Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016) // *Собрание законодательства РФ*, 01.01.1996, № 1, ст. 1; «Собрание законодательства РФ», 04.07.2016, № 27 (часть II), ст. 4273.

[10] Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016) // *Собрание законодательства РФ*, 08.04.2013, № 14, ст. 1652; 04.07.2016, № 27 (часть II), ст. 4298.

минимальных тарифов для НП на водоснабжение, теплоснабжение и иные коммунальные услуги.

Во-вторых, подробнее рассматривая механизм приватизации государственных и муниципальных унитарных предприятий в акционерные общества и выкупа акций работниками за счет средств ранее сформированного фонда работников государственного или муниципального унитарного предприятия, мы также заметим ряд следующих сложностей использования такой программы мероприятий:

1) собственником имущества государственных и муниципальных предприятий являются, соответственно, Российская Федерация, субъекты Российской Федерации или муниципальные образования. В связи с этим, прежде чем рабочие получат возможность приобрести акции, необходимо произвести приватизацию государственного или муниципального предприятия путем его преобразования в акционерное общество (составление прогнозного плана [программы] приватизации, определение имущества, подлежащего приватизации, и начальной цены его продажи);

2) одновременно с этим приватизация должна быть основана на признании равенства покупателей государственного и муниципального имущества (пункт 1 статьи 2 Федерального закона от 21.12.2001 № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества»[11] [далее – Закон № 178-ФЗ]), а продажа акций рабочим с помощью средств фонда работников может быть реализована лишь с учетом положения о праве приобретения государственного или муниципального имущества тем покупателем, который предложил в ходе конкурса наиболее высокую цену за указанное имущество, а также правила об обязательном открытом конкурсе по составу его участников (пункт 2 и 4 статьи 20 Закона № 178-ФЗ). В рамках такой процедуры продажа акций по предложению цены покупателя и с условием об отсрочке современным законодательством не допускается, что еще более нивелирует возможность выкупа акций приватизированного государственного или муниципального предприятия.

В-третьих, что касается итерационного способа образования НП путем последовательного преобразования акционерного общества в производственный кооператив, который, в свою очередь, вновь преобразуется в НП, то данные предложения выглядят нецелесообразными по следующим причинам:

1) согласно пункту 4 статьи 72 Закона № 208-ФЗ решение по вопросам реорганизации акционерного общества (в том числе в форме преобразования в производственный кооператив) принимается общим собранием акционеров большинством в три четверти голосов акционеров – владельцев голосующих акций, принимающих участие в общем собрании акционеров. Одновременно с этим в соответствии с пунктом 4 статьи 2 Закона № 115-ФЗ участники акционерного общества должны принять решение о создании НП не менее чем тремя четвертями голосов от их списочной численности. Таким образом, требуется равное количество голосов акционеров для принятия как первого, так и второго решения и лишь необходимая минимальная численность работников НП (51 работник) может в данном случае предопределить выбор в пользу производственного кооператива (если абстрагироваться от тех или иных особенностей производственного кооператива как организационно-правовой формы юридического лица);

2) преобразование акционерного общества в производственный кооператив не подходит для акционерных обществ, в которых пакетом акций в уставном капитале общества владеют Российская Федерация, субъекты РФ и муниципальные образования, так как при преобразовании акционерного общества в производственный кооператив

[11] Федеральный закон от 21.12.2001 № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016) // *Собрание законодательства РФ*, 28.01.2002, № 4, ст. 251; 04.07.2016, № 27 (часть II), ст. 4300.

публично-правовые образования будут вынуждены предъявлять требования о выкупе обществом всех принадлежащих им акций (пункт 1 статьи 75 Закона № 208-ФЗ), в связи с тем, что публично-правовые образования не могут быть членами производственного кооператива.

Продолжая дискуссию о дальнейших путях развития и диверсификации использования конструкции НП, обратимся к предложениям Т. В. Зиминой, изложенным в работе «Собственность работников и структурная трансформация» (*Зимина, 2016*). В частности, Т. В. Зимина полагает, что в Законе № 115-ФЗ содержится ряд положений, которые сложно или невозможно выполнить в силу изменившихся социально-политических и экономических условий. Одним из таких положений служит норма пункта 2 статьи 4 Закона № 115-ФЗ, согласно которой работникам НП должно принадлежать количество акций НП, номинальная стоимость которых составляет более 75% его уставного капитала (*Зимина, 2016, с. 85*). По мнению эксперта, для нынешних условий снижение доли акций в собственности работников до 51% является более реалистичным, поскольку в большей степени отвечает возможностям предприятий, особенно для вновь созданных.

Однако с данным мнением трудно согласиться. Действительно, работникам НП должно принадлежать количество акций НП, номинальная стоимость которых составляет более 75% его уставного капитала. Но следует отметить, что в зависимости от количества акций, которые принадлежат физическим лицам, не являющимся его работниками, и (или) юридическим лицам при создании НП, упомянутый показатель в 75% и более должен быть достигнут не позднее чем на дату окончания пятого или десятого финансового года после года создания НП (пункт 2 статьи 4 Закона № 115-ФЗ). Непосредственно при учреждении НП достижения показателя в 75% не требуется (*Седов, Хабибуллин, 2017*).

Более того, наличие в собственности работников более 75% акций НП позволяет работникам организации принимать решения по важнейшим вопросам деятельности НП. Так Закон № 115-ФЗ устанавливает следующее:

1) количество продаваемых акций НП, цена, по которой они будут продаваться, условия и порядок их продажи утверждаются решением общего собрания акционеров, принятым не менее чем тремя четвертями голосов (далее курсив – авт.) присутствующих на общем собрании акционеров (статья 8 Закона № 115-ФЗ);

2) вопросы, отнесенные к исключительной компетенции общего собрания акционеров, не могут быть переданы для решения другим органам управления НП, а полномочия общего собрания акционеров по иным вопросам могут быть переданы его решением, принятым не менее чем тремя четвертями голосов от общей численности акционеров, наблюдательному совету или контрольной комиссии на определенный срок, но не более чем на один год (статья 10 Закона № 115-ФЗ);

3) период полномочий счетной комиссии общего собрания акционеров устанавливается решением данного общего собрания акционеров не менее чем тремя четвертями голосов присутствующих на общем собрании акционеров (статья 10 Закона № 115-ФЗ);

4) решение о совершении крупной сделки, предметом которой является имущество, стоимость которого составляет свыше 30% балансовой стоимости имущества НП на дату принятия решения о совершении такой сделки, принимается общим собранием акционеров не менее чем тремя четвертями голосов присутствующих на общем собрании акционеров (статья 15 Закона № 115-ФЗ).

К отмеченному выше также стоит добавить, что согласно пункту 2 статьи 1 Закона № 115-ФЗ к НП применяются правила Закона № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» о закрытых акционерных обществах, если иное не предусмотрено Законом № 115-ФЗ. В связи с этим большинством в три четверти голосов акционеров, принимающих уча-

стие в общем собрании акционеров, также принимаются следующие *важнейшие* решения (пункт 4 статьи 49 Закона № 208-ФЗ). Рассмотрим их ниже.

1. Внесение изменений и дополнений в устав общества или утверждение устава общества в новой редакции.

2. Реорганизация общества.

3. Ликвидация общества, назначение ликвидационной комиссии и утверждение промежуточного и окончательного ликвидационных балансов.

Значительное количество идей по развитию НП в России также выдвигает в своей работе «Совершенствование эффективности деятельности предприятий с коллективной формой собственности на территории Российской Федерации» А. С. Сергеев (*Сергеев, 2013*).

Так, А. С. Сергеев считает важнейшей задачей в рассматриваемой области введение запрета на совмещение руководящих должностей с членством в контрольной комиссии, «чтобы ее функционирование было независимо от влияния любых заинтересованных сторон». Согласно пункту 2 статьи 14 Закона 115-ФЗ члены контрольной комиссии не могут одновременно являться членами наблюдательного совета. Говоря же об одновременном членстве в ревизионной комиссии и в иных органах управления НП, следует пояснить, что в данном случае применяются упомянутые выше положения пункта 2 статьи 1 Закона № 115-ФЗ, и, в свою очередь, используются нормы пункта 6 статьи 85 Закона № 208-ФЗ, в которых зафиксировано, что члены ревизионной комиссии (ревизор) общества не могут одновременно являться членами совета директоров (наблюдательного совета) общества, а также занимать иные должности в органах управления общества.

На наш взгляд, не столь обоснованно выглядит и предложение о введении обязательного использования бюллетеней при голосовании по вопросам повестки дня общего собрания акционеров НП, в силу того, что «такая форма менее подвержена человеческому фактору и предполагает большую защищенность от различного рода фальсификаций». В данном случае необходимо отметить, что вне зависимости от способа осуществления голосования по итогам такого голосования общего собрания акционеров счетная комиссия составляет протокол о его итогах, который подписывается членами счетной комиссии или лицом, выполняющим ее функции, и приобщается к протоколу общего собрания акционеров (статья 62 Закона № 208-ФЗ).

Более того, решения, принятые общим собранием акционеров, и итоги голосования могут оглашаться на общем собрании акционеров, в ходе которого проводилось голосование, а также должны доводиться до сведения лиц, включенных в список лиц, имеющих право на участие в общем собрании акционеров, в форме отчета об итогах голосования в порядке, предусмотренном для сообщения о проведении общего собрания акционеров.

Если же в ходе проведения общего собрания его участниками будут выявлены какие-либо нарушения, то в соответствии со статьей 181.4 ГК РФ решение собрания может быть признано судом недействительным при нарушении требований закона, в том числе в случае, если допущено существенное нарушение порядка созыва, подготовки и проведения собрания, влияющее на волеизъявление участников собрания (например, нарушение подсчета голосов участников собрания при голосовании).

В целях «лишения возможностей стороннего поглощения предприятия и изменения его устава, либо его расформирования» А. С. Сергеев также считает необходимым закрепить в Законе № 115-ФЗ запрет на продажу акций сотрудников акционерам, не являющимся работниками НП, которая «может привести к бесконтрольному оттоку акций в сторону акционеров, не являющихся работниками НП, вплоть до утери сотрудниками контрольного пакета».

Комментируя данную идею, отметим, что в Законе № 115-ФЗ уже установлены значительные ограничения, связанные с распоряжением акционерами своими акциями[12]. Данные законодательные ограничения, на наш взгляд, являются достаточными и не требуют дальнейшего ужесточения.

Одновременно с этим стоит подчеркнуть, что в работах перечисленных выше ученых есть и ряд рациональных предложений по развитию законодательной базы, регулирующей деятельность НП. В число таких предложений входят снижение стартового порога в 49% акций, принадлежащих работникам при создании НП через преобразование акционерного общества; установление системы льгот работникам при создании НП в ходе приватизации государственного или муниципального имущества; более конкретное обозначение полномочий общего собрания акционеров, генерального директора, наблюдательных советов, контрольной (ревизионной) комиссии и др.

Действительно, на данный момент существенным препятствием на пути создания НП является законодательное положение, согласно которому НП может создаваться путем преобразования акционерного общества только в том случае, если работникам данного общества уже принадлежит не менее 49% акций в уставном капитале предприятия. К сожалению, в современных условиях НП можно создать только тогда, когда основные собственники и топ-менеджмент компании сами готовы разделить «контроль над бизнесом» с трудовым коллективом. При таких условиях норма «не менее 49%» создает юридическое препятствие для принятия подобного решения.

В дополнение к вышесказанному нами в целях гармонизации законодательства об акционерных обществах работников нами предлагаются следующие меры по совершенствованию нормативно-правового механизма становления и развития НП в современной России (*Седов и Хабибуллин, 2017*).

Во-первых, снятие запрета на преобразование в НП государственных и муниципальных унитарных предприятий. В связи с этим необходимо внести соответствующие изменения в Закон № 115-ФЗ и в Федеральный закон от 21.12.2001 № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества» (далее – Закон о приватизации)[13], что позволило бы существенно ускорить процесс становления российских коллективных форм хозяйствования.

Более того, при ознакомлении с ограничениями на создание НП, установленными пунктом 1 статьи 2 Закона № 115-ФЗ, возникает закономерный вопрос о целесообразности установления правила о создании НП исключительно путем реорганизации коммерческих организаций в форме преобразования. Ведь видимые экономические и

[12] К таким ограничениям относятся:

1) положения пункта 2 статьи 4 – работникам народного предприятия должно принадлежать количество акций народного предприятия, номинальная стоимость которых составляет более 75% его уставного капитала. В случае, если работникам народного предприятия не будет принадлежать указанное выше количество акций народного предприятия, то оно в течение одного года должно преобразоваться в коммерческую организацию иной формы. По истечении указанного срока народное предприятие подлежит ликвидации в судебном порядке по требованию органа, осуществляющего государственную регистрацию юридических лиц, или уполномоченного на то государственного органа, или органа местного самоуправления;

2) право акционеров-работников распоряжаться своими акциями ограничено – работник-акционер имеет право продать в течение финансового года лишь часть принадлежащих ему акций. Количество разрешенных к продаже акций НП одним работником-акционером устанавливается общим собранием акционеров, при этом оно не может превышать 20% принадлежащих данному работнику-акционеру акций НП на указанную дату (пункты 2, 3 статьи 6). При этом в соответствии с пунктом 1 статьи 6 один акционер НП, являющийся его работником, не может владеть количеством акций НП, номинальная стоимость которых превышает 5% уставного капитала НП (т.е. упомянутые 20% акций, разрешенных к продаже, будут отсчитываться от указанной доли в 5%) и указанная максимальная доля акций одного акционера-работника может быть дополнительно уменьшена уставом народного предприятия;

3) право акционеров – физических лиц, не являющихся работниками НП, и акционеров –юридических лиц распоряжаться своими акциями также ограничено – перечисленные субъекты имеют право в любое время продать по договорной цене принадлежащие им акции в первую очередь акционерам НП, а в случае их отказа – самому НП или его работникам, не являющимся его акционерами (пункт 9 статьи 6).

[13] Федеральный закон от 21.12.2001 № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016) // *Собрание законодательства РФ*, 28.01.2002, № 4, ст. 251; 04.07.2016, № 27 (часть I), ст. 4198

правовые препятствия для создания НП не с помощью реорганизации коммерческих организаций, а путем изначального создания акционерного общества работников в реальности отсутствуют.

Во-вторых, в настоящее время трудно представить ситуацию, при которой работники предприятий смогли бы за счет своих сбережений выкупить акции предприятия. На наш взгляд, важнейшим условием развития акционерной собственности работников в России является реализация возможности их образования в ходе современных приватизационных процессов, несмотря на то, что законодательство о приватизации не предусматривает каких-либо приватизационных преимуществ и особых условий для трудовых коллективов. Следует внести в него поправки, позволяющие повысить уровень контроля трудового коллектива над приватизируемым предприятием, в том числе вернуться к возможности аренды предприятия как имущественного комплекса в рамках статьи 132 ГК РФ с правом его последующего выкупа трудовым коллективом.

В-третьих, важнейшим направлением стимулирования становления НП в сфере малого бизнеса могло бы стать снижение минимального порога численности работников НП при их создании с 51 (статье 9 Закона № 115-ФЗ) до 15 человек. Такие изменения необходимо осуществить в связи с тем, что, несмотря на организационно-правовую форму акционерных обществ, НП в большинстве случаев представляют собой субъекты микро-, малого и среднего предпринимательства. В соответствии с частью 1.1 статьи 4 Федерального закона от 26.10.2002 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»[14] одним из условий отнесения организаций к таким субъектам является достижение следующих показателей численности работников:

1) для микропредприятий – до 15 человек;
2) малых предприятий – до 100 человек;
3) средних предприятий – от 101 до 250 человек.

Целесообразно произвести корреляцию данных показателей с положениями № 115-ФЗ.

В-четвертых, важным пунктом для обновленного Закона № 115-ФЗ может послужить положение, согласно которому срок занятия должности генерального директора должен быть ограничен. На сегодняшний день в Законе № 115-ФЗ заложена возможность избрания неограниченного числа раз одного и того же генерального директора. Смысл данной поправки заключается в том, чтобы на НП как в демократически управляемых компаниях должна быть налажена система сменяемости высшей должности во избежание застойности развития предприятия и злоупотреблений со стороны «вечного» генерального директора, способного со временем установить тотальный контроль над всеми управленческими структурами и процессами. В связи с этим необходимо изменить формулировку пункта 2 статьи 13 Закона № 115-ФЗ и исключить из нее избрание генерального директора НП неограниченное число раз.

В дополнение к указанной норме требует логической корректировки положение пункта 9 статьи 6 Закона № 115-ФЗ, так как исходя из его формулировки запрет на продажу акций генеральному директору НП, его заместителям и помощникам, членам наблюдательного совета и членам контрольной комиссии не распространяется на продажу акций, которые принадлежат юридическим лицам и физическим лицам, не являющимся работниками НП, в то время как в отношении продажи акций, находящихся в собственности работников НП, такой запрет установлен.

В-пятых, в пункте 1 статьи 10 Закона № 115-ФЗ особо оговариваются случаи, когда голосование идет по принципу «один акционер – один голос». При этом, на наш взгляд, целесообразно отнести к таким случаям и вопрос о принятии решения о ликвидации НП, назначении ликвидационной комиссии и утверждении промежуточного

[14] Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016) // *Собрание законодательства РФ*, 30.07.2007, № 31, ст. 4006; 04.07.2016, № 27 (часть I), ст. 4198.

и окончательного ликвидационных балансов (подпункт 15 пункта 1 статьи 10). Таким образом, пункт 1 статьи 10 следует дополнить следующей правовой нормой: «*Решения по подпункту 15 настоящего пункта принимаются большинством не менее чем 90% голосов акционеров, принимающих участие в общем собрании акционеров по принципу «один акционер – один голос*» (курсив – авт.). Добавление к указанному подпункту предусматривает принятие решения о ликвидации НП голосами не менее 90% акционеров для недопущения непродуманных решений и уничтожения НП. Эта правовая норма необходима в связи с тем, что формы давления на работников очень разнообразны, и данная норма призвана уменьшить случаи принятия решений под давлением.

Учитывая все высказанные предложения по внесению изменений в Закон № 115-ФЗ, отметим, что их перечень далеко не исчерпывается идеями, перечисленными в этой статье. На основании проведенного анализа нами были разработаны возможные сценарии развития коллективного предпринимательства в России (табл. 4).

Таблица 4

Три сценария развития коллективного предпринимательства в России

Пессимистический сценарий	Реалистичный сценарий	Оптимистичный сценарий
Недостаточное внимание со стороны органов власти и общества к интересам и сущности коллективного предприятия как альтернативной форме организации высокоэффективного производства и обеспечения производительности труда, с одной стороны, и скептическое отношение к возможности эффективного функционирования таких предприятий, с другой стороны, могут привести к все более усиливающейся тенденции «вымирания» НП со временем. Дезинтеграционные процессы приведут к полному исчезновению НП как важного элемента коллективного сектора экономики России	Существующие коллективные предприятия, в том числе кооперативы и акционерные общества работников, а также развитие коллективных форм хозяйствования в Липецкой области останутся прежним «бастионом» и несмотря на неблагоприятную институциональную среду будут функционировать на региональном уровне. Поддержка со стороны властей субъектов РФ, тиражирование опыта Липецкой области позволят обеспечить выживание в целом коллективного сектора, хотя бы в отдельных регионах РФ	Сектор коллективного предпринимательства может стать серьезной силой не только в достижении индивидуальных целей работников, укрепления их личного благосостояния и социальной защищенности, но и реализации общегосударственных задач, приоритетных национальных проектов, обеспечении роста экономики. Поддержка становления и развития коллективных форм хозяйствования будет рассматриваться как стратегическое направление развития не только на региональном, но и на народнохозяйственном уровнях

Источник: *составлено авторами.*

Заключение

Подводя итог вышесказанному, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, распространение таких форм организации хозяйственной деятельности, как акционерные общества работников (народные предприятия) вписывается в современные тенденции развития менеджмента, поскольку наделение работников расширенными полномочиями и возможностями принимать решения, развитие предпринимательского подхода у сотрудников организации, установление доверительных отношений на предприятии – все это является ключевыми принципами современного управления. Форма НП предлагает их участникам эффективные механизмы солидарности и надежную структуру собственности, способствующую укреплению групповой этики и склонности к долгосрочным инвестициям. На НП соотношение интересов и

целевые установки акционеров-работников и менеджмента во многом определяются следующими существенными обстоятельствами: информированностью членов трудового коллектива о состоянии дел на предприятии; вовлеченностью работников в управленческие процессы; прочностью экономических связей работников с предприятием; наличием ощущения «хозяина» у работников и т.д.

Во-вторых, НП имеют значительные преимущества в обеспечении мотивации высокопроизводительного труда, преодолении противоречий между трудом и капиталом, снижении уровня оппортунистического поведения работников, повышении качества выпускаемой продукции. Практика показывает, что проблемы сбалансированности интересов работников и предприятия в целом, гармонизации внутрипроизводственных отношений наиболее успешно решаются именно на коллективных предприятиях.

В России НП демонстрируют более высокие значения показателей эффективности деятельности, чем традиционные формы организации бизнеса. Однако их число остается на катастрофически низком уровне, за исключением Липецкой области, где благодаря целевой областной программе развития коллективных форм собственности за последние пять лет появилось уже 17 НП.

В-третьих, основными причинами, сдерживающими развитие акционерных обществ работников, являются нормативно-правовые ограничения; скептическое отношение органов власти и научного сообщества в отношении потенциальной эффективности НП; недостаточная разработанность экономической теории самоуправления работников и коллективных форм хозяйствования; низкая информированность общества о возможностях и потенциальных преимуществах коллективных предприятий в решении различных социально-экономических задач (сохранение занятости, преодоление авторитарности хозяйствования и управления, активизация человеческого потенциала, повышение роли человека, труда в управлении и т.д.). Становление и развитие коллективных форм хозяйствования во многом зависят от позиции и действий федеральных и региональных органов власти, от уровня доверия между членами общества, в том числе работниками предприятий. Эти факторы будут существенным образом влиять и на динамику развития НП на соответствующих территориях.

ЛИТЕРАТУРА

Алмаева, Ю. О., Токаева, К. Г. (2013). Особенности народного предприятия как одного из типов акционерного общества // *Актуальные проблемы экономики и права*, № 2, с. 195–200.

Алпатов, А. А. (2016). Эффективная (антикризисная) структура корпоративной собственности. М.: Юрлитинформ.

Белов, В. А. (2000). Количество, переходящее в качество // *Законодательство*, № 4, с. 33–37.

Бестолков, В. И. (2014). Народные предприятия в Российской экономике: достижения и проблемы спустя 15 лет после образования // *Экономика в промышленности*, № 2(22), с. 4–9.

Бестолков, В. И., Некрасова, О. В., Хабибуллин, Р. И. (2015). Участие работников в управлении народным предприятием: опыт Набережночелнинского картонно-бумажного комбината имени С.П. Титова // *Экономическая наука современной России*, № 2(69), с. 96–113.

Бузгалин, А. В. (2016). Социально-экономическое возрождение России: диалектика внутренней и внешней политики // *Экономическое возрождение России*, № 2, с. 15–20.

Букреев, В. В., Рудык, Э. Н. (2015). Императив смены парадигмы трансформации форм и отношений собственности: возможны альтернативы // *Журнальный клуб Интелрос* (http://www.intelros.ru/readroom/alternativi/a2-2015/28464-imperativ-smeny-paradigmy-transformacii-form-i-otnosheniy-sobstvennosti-vozmozhny-alternativy.html – Дата обращения: 20.05.2017).

Дементьев, В. Е., Качалов, Р. М., Клейнер, Г. Б., Нагрудная, Н. Б., Хабибуллин, Р. И. (2015). Развитие коллективных форм хозяйствования: опыт Липецкой области // *Материалы Шестнадцатого всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий». Секция 1*. М.: ЦЭМИ РАН, с. 47–50.

Долгопятова, Т. Г. (2003). Становление сектора и эволюция акционерной собственности // *Препринт WP1/2003/03*. М.: ГУ ВШЭ.

Залесский, В. В. (1998). Почти акционерное общество // *Журнал для акционеров*, № 10, с. 11–14.

Зимина, Т. В. (2012). Народные предприятия в посткризисных условиях // *Экономист*, № 9, с. 36–38.

Зимина, Т. В. (2013). Уровень и качество жизни в условиях предприятий с собственностью работников // *Экономист*, № 8, с. 71–74.

Зимина, Т. В. (2016). Собственность работников и структурная трансформация // *Экономист*, № 5, с. 83–87.

Клейнер, Г. Б. (2013). Реформирование и модернизация российских предприятий – резерв повышения эффективности и конкурентоспособности российской экономики // *Материалы Четырнадцатого всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий». Тезисы докладов и сообщений*. М.: ЦЭМИ РАН, кн. 3, с. 76–8.

Клейнер, Г. Б. (2017). От «экономики физических лиц» к системной экономики // *Вопросы экономики*, № 8, с. 56–74.

Ломакин, Д. В. (2005). Очерки теории акционерного права и практики применения акционерного законодательства. М.: Статут.

Макарова, О. А. (1998). Особенности правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий) // *Юридическая практика*, № 4, с. 16–22.

Материалы IV отчетно-выборной конференции Российского союза народных предприятий (12 сентября 2003 г.) (2003). М.

Некрасова, О. В., Хабибуллин, Р. И. (2016). Коллективное предприятие и традиционная компания: сравнительный анализ корпоративных культур // *Экономическое возрождение России*, № 1(47), с. 188–197.

Национальный совет по корпоративному управлению (2004). Основные направления совершенствования корпоративного законодательства. Парламентские слушания 15 ноября 2004 г. // *Комитет по собственности ГД РФ*, 15 ноября (http://www.nccg.ru/site.xp/055050052057.html – Дата обращения: 04.05.2017).

Полковников, Г. В. (2005). Корпоративное право в странах Западной Европы и России // *LIBRARY.BY*, 16 октября (http://library.by/portalus/modules/russianlaw/readme.php?subaction=showfull&id=1129459803&archive=&start_from=&ucat=& – Дата обращения: 02.05.2017).

Кузьминова, Я. И. (ред.) (1999). Правовое обеспечение экономических реформ: Предприятия. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ.

Седов, Е. В., Хабибуллин, Р. И. (2017). Нормативно-правовой механизм сбалансированного развития народных предприятий (акционерных обществ работников) в Российской Федерации // *Проблемы современной экономики*, № 1(61), с. 49–52.

Сергеев, А. С. (2013). Совершенствование эффективности деятельности предприятий с коллективной формой собственности на территории Российской Федерации // *Управление экономическими системами: электронный научный журнал*, № 2(50) (http://uecs.ru/economika-truda/item/1978-2013-02 – Дата обращения: 30.05.2017).

Степанов, Д. И. (2002). Проблемы законодательства о юридических лицах // *Журнал российского права*, № 10, с. 41–51.

Суханов, Е. А. (2006). *Гражданское право*: в 4-х т., т. 1. М.: Волтерс Клувер.

Тарасов, В. Г. (2010). Акционерные предприятия как эффективная форма демократизации собственности / В кн.: *Время эффективных собственников*. М.: РСНП, с. 40–51.

Хабибуллин, Р. И. (2010). Эффективность социальной политики народных предприятий в контексте демократизации производственных отношений (на примере ЗАОр «НП НЧ КБК») // *Материалы VII Всероссийской* (*с международным участием*) *научно-практической конференции студентов, молодых ученых и предпринимателей в сфере экономики, менеджмента и инноваций*. Томск: Изд-во НИ Томского политех-го универ-та, т. II, с. 150–152.

Хабибуллин, Р. И. (2014). Акционерные общества работников: современное состояние, эффективность, проблемы и перспективы развития // *Экономическая наука современной России*, № 3(66), с. 68–86.

Хабибуллин, Р. И. (2016). Коллективное предпринимательство в России: к вопросу об организационно-экономических мерах поддержки становления и развития // *Российское предпринимательство*, т. 17, № 18, с. 2335–2350.

Хабибуллин, Р. И. (2017). Теория коллективного предприятия: перезагрузка // *Экономическая наука современной России*, № 1(76), с. 40–60.

Хабибуллин, Р. И., Седов, Е. В. (2017). Региональные аспекты развития коллективного предпринимательства (на примере Липецкой области) // *Проблемы теории и практики управления*, № 6, с. 66–76.

Хабибуллин, Р. И., Ягудина, О. В. (2017). Трудовые династии как элемент организационной культуры коллективных предприятий // *Экономический анализ: теория и практика*, т. 16, № 5, с. 870–886.

Шиткина, И. С. (2014). Изменения в положениях Гражданского кодекса РФ о юридических лицах: анализ новелл и практические советы // *Хозяйство и право*, № 7(450), с. 3–20.

Alperowitz, G. (2013). *What then must we do? Straight talk about the next American revolution*. White River Junction, VT: Chelsea Green.

Alsughayir, A. (2016). Employee participation in decision-making (PDM) and firm performance // *International Business Research*, 9(7), 64–70.

Arthur, J. B. (1994). Effects of human resource systems on manufacturing performance and turnover // *Academy of Management Journal*, 37(3), 670–687.

Blasi, J., Freeman, R. and Kruse, D. (2014). *The Citizen's Share: Reducing Inequality in the 21st Century*. New Haven, CT: Yale University Press.

Blaszczyk, B. (2014). Employee financial participation in businesses: Is it worth discussing? // *CASE Network Studies and Analyses*, Paper #0452 (http://www.case-research.eu/sites/default/files/publications/S%26A%20472.pdf).

Borzaga, C., Depedri, S. and Tortia, E. (2009). The role of cooperative and social enterprises: a multifaceted approach for an economic pluralism // *Euricse Working Papers*, 000 | 09.

Braam, G. and Poutsma, E. (2015). Broad-based financial participation plans and their impact on financial performance: evidence from a Dutch longitudinal panel // *De Economist*, issue 2, 163, 177–202.

Denison, D. R. and Mishra, A. K. (1995). Toward a theory of organizational culture and effectiveness // *Organization science*, 6(2), 204–223.

Escobar, J. J. and Gutiérrez, A. C. M. (2011). Social economy and the fourth sector, base and protagonist of social innovation // *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperative*, issue 73, 33–60.

Gollan, P. J. and Xu, Y. (2015). Re-engagement with the employee participation debate: beyond the case of contested and captured terrain // *Work, Employment & Society*, 29(2), 1–13.

Gutiérrez, A. C. M., López, S. M. and Pérez de las Vacas, G. L. (2008). Labour managed firms in Spain // *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa, CIRIEC-España*, issue 62.

Irawanto, D. W. (2015). Employee participation in decision making evidence from a state owned enterprise in Indonesia // *Journal of Management*, 20(1), 159–172.

Kurtulus, F. and Kruse, D. (2016). *How did employee ownership firms weather the last two recessions?* Kalamazoo, MI: W.E. Upjohn Institute for Employment Research.

Laloux, F. (2014). *Reinventing organizations: A guide to creating organizations inspired by the next stage in human consciousness*. Brussels, Belgium: Nelson Parker.

Lowitzsch, J. and Hashi, I. (2014). *The Promotion of Employee Ownership and Participation*. Inter-University. Centre for European Commission's DG MARKT.

Ramesh, N. and Ravi, A. (2017). Determinants of total employee involvement: a case study of a cutting tool company // *International Journal of Business Excellence (IJBEX)*, 11(2), 221–240.

Restakis, J. (2010). *Humanizing the Economy: Co-operatives in the Age of Capital*. Gabriola Island, BC, Canada: New Society Publishers.

Rousseau, D. M. and Shperling, Z. (2003). Pieces of the action: Ownership and the changing employment relationship // *Academy of Management Review*, 28(4), 553–570.

Spreitzer, G. M. and Mishra, A. K. (1999). Giving up control without losing control trust and its substitutes' effects on managers' involving employees in decision making // *Group & Organization Management*, 24(2), 155–187.

Steger, T. and Hartz, R. (2008). The Power of Participation? Power Relations and Processes in Employee-owned Companies // *Zeitschrift fuer Personalforschung*, 22(2), 152–170.

Vieta, M. (2012). From Managed Employees to Self-Managed Workers: The Transformations of Labour at Argentina's Worker-Recuperated Enterprises / In: M., Atzeni (Ed.), *Alternative Work Organization*. London: Palgrave Macmillan.

REFERENCES

Almayeva, Yu. O. and Tokayeva, K. G. (2013). Features of national enterprise as one of types of joint-stock company. *Urgent problems of economy and right*, 2, 195–200. (In Russian.)

Alpatov, A. A. (2016). *The effective (anti-crisis) structure of the corporate ownership*. Moscow: Yurlitinform Publ. (In Russian.)

Alperowitz, G. (2013). *What Then Must We Do? Straight Talk About the Next American Revolution*. White River Junction, VT: Chelsea Green.

Alsughayir, A. (2016). Employee Participation in Decision-making (PDM) and Firm Performance. *International Business Research*, 9(7), 64–70.

Arthur, J. B. (1994). Effects of human resource systems on manufacturing performance and turnover. *Academy of Management Journal*, 37(3), 670–687.

Belov, V. A. (2000). The quantity turning into quality. *Legislation*, 4, 33–37. (In Russian.)

Bestolkov, V. I. (2014). National enterprises in the Russian economy: achievements and problems 15 years later after education. *Economy in the industry*, 2. (In Russian.)

Bestolkov, V. I., Nekrasov, O. V. and Khabibulin, R. I. (2015). Participation of workers in management of national enterprise: experience of the Naberezhnye Chelny cardboard and paper plant of S. P. Titov. *Economic science of modern Russia*, 2. (In Russian.)

Blasi, J., Freeman, R. and Kruse, D. (2014). *The Citizen's Share: Reducing Inequality in the 21st Century*. New Haven, CT: Yale University Press.

Blaszczyk, B. (2014). Employee financial participation in businesses: Is it worth discussing? *CASE Network Studies and Analyses*, Paper #0452 (http://www.case-research.eu/sites/default/files/publications/S%26A%20472.pdf – Date of access: August 30, 2017).

Borzaga, C., Depedri, S. and Tortia, E. (2009). The role of cooperative and social enterprises: a multifaceted approach for an economic pluralism. *Euricse Working Papers*, 000 | 09.

Braam, G. and Poutsma, E. (2015). Broad-Based Financial Participation Plans and Their Impact on Financial Performance: Evidence from a Dutch Longitudinal Panel. *De Economist*, issue 2, 163, 177–202.

Bukreev, V. V. and Rudyk, E. N. (2015). Imperative of paradigm shift of transformation of forms and relations of property: alternatives. *Journal club of Intelros* (http://www.intelros.ru/readroom/alternativi/a2-2015/28464-imperativ-smeny-paradigmy-transformacii-form-i-otnosheniy-sobstvennosti-vozmozhny-alternativy.html – Date of access: May 20, 2017). (In Russian.)

Buzgalin, A. V. (2016). Social and economic revival of Russia: dialectics of domestic and foreign policy. *Economic revival of Russia*, 2, 15–20. (In Russian.)

Dementiev, V. E., Kachalov, R. M., Kleyner, G. B., Nagrudnaya, N. B. and Khabibulin, R. I. (2015). Development of collective forms of managing: experience of the Lipetsk region. *Materials of the Sixteenth All-Russian symposium «Strategic planning and development of the enterprises». Section 1*. M.: CEMI RAS Publ., 47–50. (In Russian.)

Denison, D. R. and Mishra, A. K. (1995). Toward a theory of organizational culture and effectiveness. *Organization science*, 6(2), 204–223.

Dolgopyatova, T. G. (2003). Formation of sector and evolution of joint-stock property. *WP1/2003/03 Pre-print*. Moscow: Government University – Higher School of Economics Publ. (In Russian.)

Escobar, J. J. and Gutiérrez, A. C. M. (2011). Social economy and the fourth sector, base and protagonist of social innovation. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperative*, issue 73, 33–60.

Gollan, P. J. and Xu, Y. (2015). Re-engagement with the employee participation debate: beyond the case of contested and captured terrain. *Work, Employment & Society*, issue 2, 29, 1–13.

Gutiérrez, A. C. M., López, S. M. and Pérez de las Vacas, G. L. (2008). Labour Managed Firms in Spain. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa, CIRIEC-España*, issue 62.

Irawanto, D. W. (2015). Employee participation in decision making evidence from a state owned enterprise in Indonesia. *Journal of Management*, 20(1), 159–172.

Khabibulin, R. I. (2010). Efficiency of social policy of national enterprises in the context of democratization of relations of production (on the example of ZAOR «NP KBK»). *Materials VII All-Russian (with the international participation) a scientific and practical conference of students, young scientists and businessmen in the sphere of economy, management and innovations*. Tomsk, II, 150–152. (In Russian.)

Khabibulin, R. I. (2014). Joint-stock companies of workers: current state, efficiency, problems and prospects of development. *Economic science of modern Russia*, 3, 68–86. (In Russian.)

Khabibulin, R. I. (2016). Collective entrepreneurship in Russia: on the issue of organizational and economic measures to support formation and development. *Russian Entrepreneurship*, 17(18), 2335–2350. (In Russian.)

Khabibulin, R. I. (2017). Theory of the collective enterprise: reset. *Economic science of modern Russia*, 1, 40–60. (In Russian.)

Khabibulin, R. I. and Yagudina, O. V. (2017). Labor dynasties as an element of organizational culture of collective enterprises. *Economic analysis: theory and practice*, 1, 40–60. (In Russian.)

Khabibullin, R. I. and Sedov, E. V. (2017). Regional aspects of the development of collective entrepreneurship (on the example of the Lipetsk region) // *Problems of theory and practice of management*, 6, 66–76. (In Russian.)

Kleyner, G. B. (2013). Reforming and modernization of the Russian enterprises – a reserve of increase in efficiency and competitiveness of the Russian economy. *Materials of the Fourteenth All-Russian symposium «Strategic planning and development of the enterprises». Theses of reports and messages*. Moscow: CEMI RAS Publ., book 3. (In Russian.)

Kleyner, G. B. (2017). From the economy of individuals to systematic economy. *Voprosy Ekonomiki*, 8, 56–74. (In Russian.)

Kurtulus, F. and Kruse, D. (2016). *How Did Employee Ownership Firms Weather the Last Two Recessions?* Kalamazoo, MI: W.E. Upjohn Institute for Employment Research.

Laloux, F. (2014). *Reinventing organizations: A guide to creating organizations inspired by the next stage in human consciousness*. Brussels, Belgium: Nelson Parker.

Lomakin, D. V. (2005). *Sketches of the theory of the joint-stock right and practice of application of the joint-stock legislation*. Moscow: Statute. (In Russian.)

Lowitzsch, J. and Hashi, I. (2014). *The Promotion of Employee Ownership and Participation*. Inter-University. Centre for European Commission's DG MARKT.

Makarova, O. A. (1998). Features of a legal status of joint-stock companies of workers (national enterprises). *Legal practice*, 4, 16–22. (In Russian.)

Materials of IV report-back election conference of the Russian union of national enterprises (held on September 12, 2003) (2003). Moscow. (In Russian.)

Nekrasova, O. V. and Khabibulin, R. I. (2016). Collective enterprise and traditional company: comparative analysis of corporate cultures. *Economic revival of Russia*, 1. (In Russian.)

Polkovnikov, G. V. (2005). Corporate law in countries of Western Europe and Russia. *LIBRARY.BY*, October 16 (http://library.by/portalus/modules/russianlaw/readme.php?subaction=showfull&id=1129459803&archive=&start_from=&ucat=& – Date of the address: 02/05/2017). (In Russian.)

Ramesh, N. and Ravi, A. (2017). Determinants of total employee involvement: a case study of a cutting tool company. *International Journal of Business Excellence (IJBEX)*, 11(2), 221–240.

Restakis, J. (2010). *Humanizing the Economy: Co-operatives in the Age of Capital*. Gabriola Island, BC, Canada: New Society Publishers.

Rousseau, D. M. and Shperling, Z. (2003). Pieces of the action: Ownership and the changing employment relationship. *Academy of Management Review*, 28(4), 553–570.

Sedov, E. V. and Khabibulin, R. I. (2017). A standard legal mechanism of the balanced development of national enterprises (joint-stock companies of workers) in the Russian Federation. *Problems of Modern Economy*, 1, 49–52. (In Russian.)

Sergeyev, A. S. (2013). Improvement of efficiency of activity of the enterprises with collective form of ownership in the territory of the Russian Federation. *Management of economic systems: electronic scientific journal*, 2 (http://uecs.ru/economika-truda/item/1978-2013-02 – Date of the address: 30/05/2017). (In Russian.)

Shitkina, I. S. (2014). Changes in the provisions of the Civil Code of the Russian Federation on legal entities: analysis of short stories and practical advice. *Economy and Law*, 7, 3–20. (In Russian.)

Spreitzer, G. M. and Mishra, A. K. (1999). Giving up control without losing control trust and its substitutes' effects on managers' involving employees in decision making. *Group & Organization Management*, 24(2), 155–187.

Steger, T. and Hartz, R. (2008). The Power of Participation? Power Relations and Processes in Employee-owned Companies. *Zeitschrift fuer Personalforschung*, 22(2), 152–170.

Stepanov, D. I. (2002). Problems of the legislation on legal entities, *Journal of Russian Law*, 10, 41–51. (In Russian.)

Sukhanov, E. A. (2006). *Civil law*: in 4 vols., vol. 1. Moscow: Volters Kluver Publ. (In Russian.)

Tarasov, V. G. (2010). Joint-stock enterprises as effective form of democratization of property. *Time of effective owners*. Moscow: RSNP Publ. (In Russian.)

National council on corporate management (2004). The main directions of improvement of the corporate legislation (Parliamentary hearings on November 15, 2004. *Committee on property of the State Duma of the Russian Federation*, November 15 (http://www.nccg.ru/site.xp/055050052057.html – Date of access: May 4, 2017). (In Russian).

Vieta, M. (2012). From Managed Employees to Self-Managed Workers: The Transformations of Labour at Argentina's Worker-Recuperated Enterprises / In: M. Atzeni (Ed.), *Alternative Work Organization*. London: Palgrave Macmillan.

Zalessky, V. V. (1998). Almost joint-stock company. *Magazine for shareholders*, 10, 11–14. (In Russian.)

Zimina, T. V. (2012). National enterprises in post-crisis conditions. *Economist*, 9, 36–38. (In Russian.)

Zimina, T. V. (2013). Level and quality of life in the conditions of the enterprises with property of workers. *Economist*, 8, 71–74. (In Russian.)

Zimina, T. V. (2016). Property of workers and structural transformation. *Economist*, 5, 83–87. (In Russian.)

DOI: 10.23683/2073-6606-2017-15-3-131-143

PECULIARITIES OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN INFRASTRUCTURAL PROJECTS: A CASE OF KAZAKHSTAN

Anna SHEVYAKOVA,
Cand. Sci. (Econ.), Senior Researcher,
South Ural State University,
Chelyabinsk, Russia,
e-mail: shevyakova.anna@gmail.com;

Alena ROMANOVA,
Director of the Department of Economics,
The National Chamber of Entrepreneurs of Kazakhstan «Atameken»,
Astana, Republic of Kazakhstan,
e-mail: a.romanova@palata.kz;

Elena WECHKINZOVA,
Cand. Sci. (Econ.), Doctoral Student,
V.A. Trapeznikov Institute of Control Sciences of Russian Academy of Sciences,
Moscow, Russia,
e-mail: kvin07@list.ru

TERRA ECONOMICUS ✧ 2017 Том 15 № 3

In today's difficult economic situation in Kazakhstan state-private partnership can become a quite productive form of cooperation between the state and business, as in a state of crisis, stability of demand from the state is a crucial instrument for reducing the risk of investment and building the confidence of credit institutions.

However, despite the recognition of this form of cooperation in foreign countries one of the most important tools for improving national (and regional) competitiveness, introduction of mechanisms of public-private partnerships in the Kazakhstan practice is slow. Pendency of a number of methodological issues of the transition to a partnership between the state and business, lack of experience of such partnerships, underdeveloped legislative and regulatory framework at all levels, bureaucratic obstacles hindered the implementation of public-private partnership in Kazakhstan.

Keywords: *economy; public-private partnership; concession; concession projects; matrix of public-private partnerships; Kazakhstan*

JEL classifications: *043, 038*

© А. Шевякова, А. Романова, Е. Вечкинзова, 2017

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТАХ: ПРИМЕР КАЗАХСТАНА

Анна ШЕВЯКОВА,
кандидат экономических наук, старший научный сотрудник,
Южно-Уральский государственный университет,
Челябинск, Россия,
e-mail: shevyakova.anna@gmail.com;

Алена РОМАНОВА,
директор Департамента экономики,
Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен»,
Астана, Республика Казахстан,
e-mail: a.romanova@palata.kz;

Елена ВЕЧКИНЗОВА,
кандидат экономических наук, докторант,
Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова
Российской академии наук (ИПУ РАН),
Москва, Россия,
e-mail: kvin07@list.ru

TERRA ECONOMICUS ✧ 2017 Том 15 № 3

В сегодняшней сложной экономической ситуации государственно-частное партнёрство в Казахстане может стать вполне продуктивной формой сотрудничества государства и бизнеса. Это обусловлено тем, что в условиях кризиса стабильность спроса со стороны государства является ключевым инструментом для снижения рисков инвестирования и построения доверия со стороны кредитных организаций. Однако несмотря на признание данной формы сотрудничества в зарубежных странах в качестве одного из важнейших инструментов повышения национальной (и региональной) конкурентоспособности, внедрение в практику механизмов государственно-частного партнёрства в Казахстане происходит очень медленно. Нерешённость ряда методологических вопросов, связанных с переходом к партнёрству между государством и бизнесом, отсутствие опыта реализации таких партнёрств, неразвитость законодательной и нормативной базы на всех уровнях, бюрократические препоны затрудняли реализацию государственно-частного партнёрства в Казахстане.

Ключевые слова: *экономика; государственно-частное партнерство; концессии; концессионные проекты; матрица государственно-частного партнерства; Казахстан*

Introduction

Fundamental changes in the global economy are compounded by geopolitical crisis and sanctions policy of the leading powers, adjustments in economic policy of Republic of Kazakhstan. In today's world, an essential condition for normal functioning of mixed economy is the constructive interaction of business and state structures. Nature of this interaction, methods and specific forms can vary considerably depending on maturity and national characteristics of market relations (*Chamberlin, 2015; Delmon, 2015;*

Dobrovolskienė et al., 2017). The state is never free from socially responsible performance of its functions related to national interests, and business, in turn, always remains the source and motor of development and increment of social wealth (*Meņšikovs et al., 2014; Estache et al., 2015; Shevyakova, 2015; Boronenko & Lavrinenko, 2015; Olefirenko et al., 2016; Strielkowski et al., 2016; Bordea and Pelligrini, 2016; or Bordea at al., 2017*).

In the last decade economies of several developed and developing countries actively develop a special quality of interaction between business and state, called public-private partnership. World practice shows that one of the alternative tools provide the necessary financial base for establishing, upgrading, maintenance and operation of facilities, in an environment of limited public resources is the mechanism of public-private partnership (hereinafter PPP).

When using PPP there is a possibility of increase of efficiency of mutually beneficial cooperation between the state and private sector, improving quality of services, accelerating modernization of infrastructure necessary for diversification of economy. In the development and implementation of innovative development strategies in advanced Western countries the importance given to creation of organizational and legal prerequisites for establishment of partnerships that combine in various combinations of private-industrial companies, universities, government departments and independent research laboratories for the joint achievement of specific scientific and technological results (*Strielkowski & Bilan, 2016; Jankelová et al., 2017*). In recent years, in developing countries the private sector invests in infrastructure constantly increasing business participation in the joint government infrastructure projects bringing good results, for example, facilitation of introduction of new technologies, reduction of fiscal burden, enhance of control over the clarity of execution of projects.

However, despite the recognition of this form of cooperation in foreign countries one of the most important tools for improving national (and regional) competitiveness, introduction of mechanisms of public-private partnerships in the Kazakhstan practice is slow. Pendency of a number of methodological issues of transition to a partnership between the state and business, lack of experience of such partnerships, underdeveloped legislative and regulatory framework at all levels, bureaucratic obstacles hindered the implementation of public-private partnership in Kazakhstan, which determines the relevance of the study of this problem.

Issues of economic development through novel strategies and business models are widely discussed in contemporary literature (e.g. *Janda et al., 2013; Lisin & Strielkowski, 2014; Strielkowski & Weyskrabova, 2014; Akhmadeev & Manakhov, 2015; Lisin et al., 2015; Beifert, 2015; Aleksejeva, 2016; Lisin et al., 2016; Gavurova et al., 2017; Monni et al., 2017; Čirjevskis, 2017; Dobrovolskienė et al., 2017*).

The authors of this paper used theoretical and methodological development of international organizations (IMD, WEF, OECD, UN, IMF, WB, etc.), records of the national statistical services, and also materials of periodicals.

Methodological approach and analysis

Kazakhstan has accumulated rich experience of economic reform: had to overcome a lot of difficulties, to correct errors, to eliminate the defects, to review some initial setup.

There were received some positive results of economic reforms: achieved high growth rates of production, increased the living standards of population. There remains the influence of braking: it is needed to improve sectorial structure of economy, satisfactory level of economic efficiency of production.

The leading role belongs to institutional reforms, including real property rights, effective anti-trust legislation and control over its implementation, strict banking supervision, Deposit insurance, etc. in their absence there is a "systemic vacuum", directly leading to the criminalization of economic life, growth of clan and shadow economy, growth of non-payments.

The legislative basis for the use of PPPs in Kazakhstan was founded in 1991 as part of the settlement of relationships arising under contracts of concession. Public-private partnership was regarded as an element of the management of state assets. The main legal acts regulating these relations was the Civil code of the Republic of Kazakhstan dated December 27,

1994, laws of the Republic of Kazakhstan dated December 23, 1995 «On privatization» dated May 13, 2003 «On joint stock companies», dated July 21, 2007 «On public procurement».

The first legal framework governing public-private partnership in Kazakhstan, offered to investors an only instrument – a concession. For this purpose, on December 23, 1991 there was adopted the First Law of the Republic of Kazakhstan «On concessions», which was repealed in 1993. It regulated organizational, economic and legal conditions for granting concession facilities only to foreign investors on the territory of the Republic of Kazakhstan.

Concession in its original version was considered as a surrender of the foreign legal entity or physical person – a concessionaire – lease of property, land, and natural resources. In other words, concession was determined through the prism of lease contract (property hiring), but also in concession relations could present elements of construction contracts, insurance, labor contracts.

Currently, various state objects are in property hiring (rent of non-residential funds, equipment, land) or trust management on the basis of concluded contracts.

«Pioneers» of contracts in which there used the term «concession» are steel transmission projects in «INTERGAS Central Asia» JSC gas pipeline system of Kazakhstan and concession of Shulbinskaya, Ust-Kamenogorskaya and Bukhtarminskaya hydroelectric power plants (HPP).

Stage 1. Preparation	Stage 2. Implementation	Stage 3. Improvement
Development of state policy in the sphere of public-private partnership	Development of methodical instructions and manuals	Further improvement of models of implementation of public-private partnership
Analysis of legislation	Improving the implementation of models of public-private partnership projects	Advanced risk management system
Definition of pilot projects portfolio	Expanding the scope of application public-private partnership	Advanced project financing system
Analysis of the prerequisites for the application of a public-private partnership	Search for new sources of project financing	Development of competencies of staff of organizations serving the public-private partnership
Formation of legislation	Elimination of legislative barriers	
Establishment of a specialized organization on public-private partnership issues	Formation of an integrated system of public-private partnership	**Done**
		Is being implemented
		Will be in the future

Figure. 1. Stages of development of public-private partnership in Kazakhstan
Source: *composed by the authors*

The key dates for the development of public-private partnerships in Kazakhstan:

- July 6, 2005 – conclusion of the first concession agreement on the project «Construction and operation of new railway line «Shar Station – Ust-Kamenogorsk»;
- December 28, 2005 – conclusion of concession agreement for the project «Construction of interregional transmission line «North Kazakhstan – Aktobe region»;
- July 7, 2006 – adoption of the Law of the Republic of Kazakhstan «On concessions»;
- 2007 – conclusion of concession contracts for the project «Passenger terminal of international airport Aktau», «Railway section Yeralievo – Kuryk», «Electrification of the railway section Makat – Kandyagash»;
- 2008 – conclusion of concession contracts for projects «Gas turbine power plant in Kandyagash city of Aktobe region», «Railway section Korgas – Zhetygen»;
- July 17, 2008 – adoption of resolution of the Government of the Republic of Kazakhstan on creation of the Kazakhstani center for public-private partnerships in the form of joint stock companies (PPP Centre) (Decree of the government of the Republic of Kazakhstan No. 693, 2008);

- June 29, 2011 – adoption of the Decree of the Government of the Republic of Kazakhstan program on development of public-private partnership in the Republic of Kazakhstan for 2011 – 2015 (resolution of the Government of the Republic of Kazakhstan No. 731 2001).

Development of PPP in Kazakhstan can be divided into three stages, presented in Figure 1 above. At the moment, it can be argued that the preparatory stage in Kazakhstan was passed and we are in the process of implementation of PPP. Furthermore, implementation of some activities of implementation stage indicating the beginning of active phase of the second stage, namely:

- there is legislation on concessions;
- on the stage of public discussion of the draft law on some issues of PPP, which will allow to implement new forms of relations between the state and investor;
- creation of PPP center as a specialized organization for the concession;
- preparation and realization of concession projects.

With the adoption of the new Law of the Republic of Kazakhstan «On concessions» in 2006 (further – the Law), opportunity of transfer on creation of objects of state ownership of not only foreign investors but also to legal entities - residents of the Republic of Kazakhstan (*Law of the Republic of Kazakhstan No. 167, 2006*).

The law stipulated legal conditions of concessions, types of state support for the concessionaire and regulation of public relations arising in the process of conclusion, performance and termination of concession contracts. Definition of concession based on current Kazakhstan legislation – transfer under a concession agreement of state property objects for temporary ownership and use for the purposes of improving and effective operation as well as the rights to creation (construction) of new objects at expense of means of concessionary or on the terms of co-financing by the concedent with subsequent transfer of such objects to the state granting of rights of possession to the concessionaire, used for further operation, as well as provision of state support or without it.

At first glance in the past 15 years has been done considerable work, but currently there are only 41 existing concession projects: the most significant are railway line «Shar Station – Ust-Kamenogorsk», power line North Kazakhstan – Aktyubinsk oblast and a passenger terminal in Aktau (see table 1), with most of the implementation of projects started exactly in 2016. There are also 61 projects that have passed the stage of development and examination of documentation.

It should be noted that for the period from 2015 to 2017 the situation has changed for the better and by the state for the first half of 2017 at the regional level there are 335 projects, of which:

- 41 projects (12.2%) – concluded contracts (85.08 billion euro);
- 61 projects (18.2%) – at the stage of the competition / announcement of the tender (0.19 billion euro).
- 233 projects (69.6%) are only at the development stage of documentation, most of the projects have been submitted for consideration again since 2016.

At the planning stage, according to the scheme of concession there are more than 60 projects in transport and social spheres, with a total projected investment in the construction of more than 0.19 billion euro, but, in practice, the actual working volume of contracts made and 10% of the planned amount. Projected distribution of PPP projects by regions and sectors of Kazakhstan is shown in table 2. This low effectiveness of public-private partnerships in fairly prosperous years for the national economy cannot but cause concern. A distinctive feature of Kazakhstan is the fact that none of the forms of PPP (except the simple) are not spelled out in the legislation with a proper degree of completeness, which would open up the possibility of wide application in the practice of economic relations with the participation of both the state and private business.

As a result, in Kazakhstan so far, every single project format for PPP is making headway with great difficulty, requires numerous and burdensome approvals at every stage and in all of this, unfortunately, is never flawless from a legal point of view. It is the absence of

well-defined legal framework significantly increases the risks of projects in Kazakhstan for a private business and the state, which is one of the main brakes of development of this effective form of implementation of major projects in Kazakhstan.

An important factor in the successful development of PPPs is the coordination of actions of state bodies in the development and implementation of projects. Such a consistency does not exist in Kazakhstan yet. Each Ministry is trying to supervise their projects and create their own programs. The lack of a unified system of management – one of the main reasons hindering development of PPP system in Kazakhstan.

Among the most serious obstacles there are proponents of specific PPP projects in Kazakhstan (however, in most countries with economies in transition) have to face at different stages of their implementation, are the following, presented in tables 1–3.

Table 1

The most significant concession projects in Kazakhstan

No.	Project name	Project description	Project term, years	Concessionaire	Cost of construction (million euro)	Status of implementation
1	**Acting**					
1.1	Construction and operation of new railway line «Shar Station - Ust-Kamenogorsk»	railway line – 150,92 km	23	«Doszhan Temir Zholy» JSC	177.88	Object of the concession is in temporary operation
1.2	Construction and operation of interregional power line power transmission «North Kazakhstan - Aktobe region»	PL – 486,66 km	17	«Batys tranzit» JSC	128.13	Object of concession is in constant operation
1.3	Construction and operation of the passenger terminal the international airport of Aktau	passenger terminal	30	«ATM Grup Uluslararasi Havalimani Yapim Yatirim ve Isletme LTD.Sti.»	33.79	Object of concession is in constant operation
	Total				**339.80**	
2	**With documentation designed**					
2.1	Construction and operation of a gas turbine power plant in Kandyagash in Aktobe region				120.45	Start date of construction identified in 2011, construction has not begun
2.2	Construction and operation of railway lines «Yeralievo - Kuryk»				59.19	Start date of construction is not defined
2.3	Construction and operation of a complex of kindergartens in Karaganda				42.56	Start date of construction identified in 2012, construction has not begun
	Total				222.20	

Table 2

Current number of PPP projects in Kazakhstan

Regions of Kazakhstan	Astana	Almaty	Regions														*Total*
			Akmola	Aktobe	Almaty	Atyrau	East Kazakhstan	Zhambyl	West Kazakhstan	Karaganda	Kostanay	Kyzylorda	Mangystau	Pavlodar	South Kazakhstan	North Kazakhstan	
The agreements are concluded			2	7	8		11				8	1	1			3	***41***
Contract at the stage of imprisonment				2									6			2	***10***
Competition announced			4	2	3	1					9		3			1	***23***
At the announcement stage of the contest	10			14									4				***28***
Preparation of documentation	8	20	46	14	3	6	12	21	4	22	37	4	18	13	5		***233***
Total amount	**18**	**20**	**52**	**39**	**14**	**7**	**23**	**21**	**4**	**22**	**54**	**5**	**32**	**13**	**5**	**6**	**335**

Table 3

Problems of implementation of PPP projects in Kazakhstan over 2005–2016 years

Internal factors	External factors
Tight on time current system of projects (see Fig. 2)	The global financial crisis of 2008–2009
Low attractiveness of projects in the infrastructure sector (a large area – 9 in the world, but a small population, only 2 cities with a population of over 1 million people, low traffic, the need to ensure the lowest possible rate for population)	Reduction in investment resources and capital markets and, as a consequence, a sharp reduction of capital flows to developing countries

As shown by the analysis, preparation of a concession project takes at least 2 years that has a negative impact primarily on the willingness of investors to invest their money in such projects.

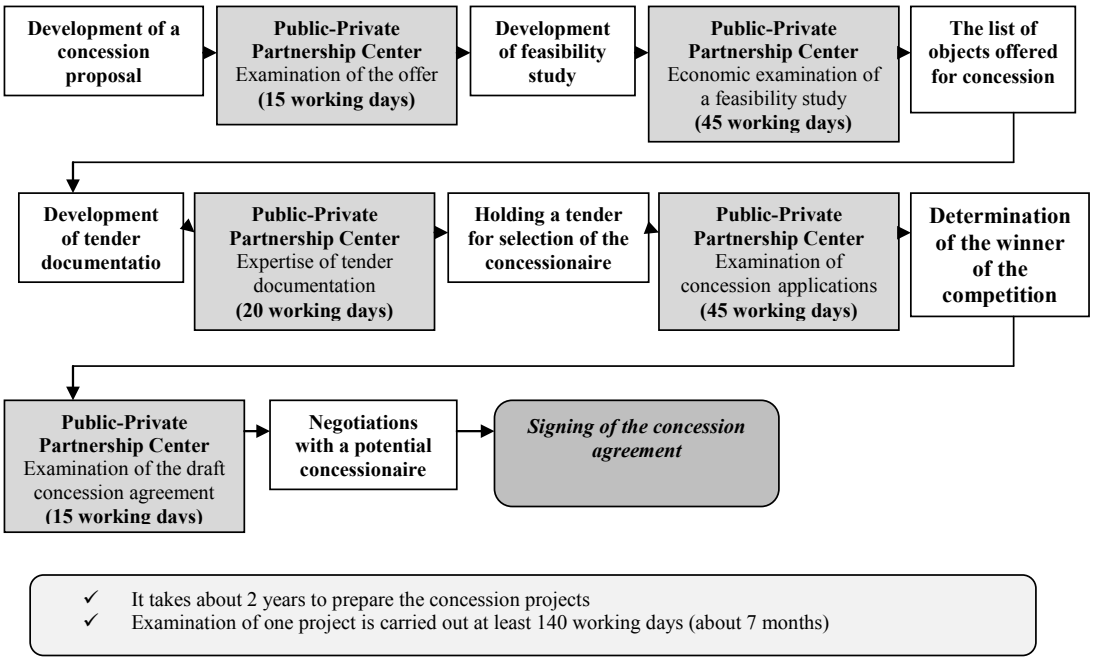

Figure. 2. Current system of passing concession projects in Kazakhstan

The existing procedure of consideration, examination and approval of the concept and tender documentation of a PPP project has a number of disadvantages:

1) some norms of the Rules of planning and implementation of PPP projects are not transparent and carry corruption;
2) existing wording of many provisions of the legislative framework in the field of public-private partnerships is difficult to understand;
3) project concepts and tender documentation are considered by consistently relevant state bodies and RPE;
4) if there are comments or in case of a negative opinion it is necessary to present documents for examination again;
5) Local Executive bodies are often not interested in the rapid implementation of PPP projects and the deadline for the draft local budget of the Commission is not defined.

There are also a number of problematic issues that reduce investor interest in PPP projects:

- absence of a list of clear criteria, characterizing the efficiency of management of PPP;
- lack of market analysis, needs of population in the regions;
- lack of analysis of risks and opportunities for potential investors;
- transfer of obsolete (3–5 years old), previously unrealized projects in PPP;
- estimates of PPP projects do not take into account inflation and devaluation;
- limitations on sources of credit, financial model does not take into account the current and future state of the lending market;
- absence of any guarantees/security from the state to investors and potential private partners.

The backlog of Kazakhstan in this sphere is contrary to international trends. Currently, in some countries the PPP is up to 20% of GDP. There is a correlation between the level of development of the country and sector that you choose to attract investment through PPP.

In the countries of «Big seven» (G7) most projects implemented in the areas of health (184 of 615) education (138 of 615), the third place – road (92 of 615). Each of the G7 countries has its own priority sector for the use of PPP. In the United States, there is the highway (32 out of 36 projects) in the UK – health (123 of 352 projects) and education (113 out of 352 projects), in Germany – education (24 out of 56 projects), Italy, Canada and France – health.

In other developed countries – Austria, Belgium, Denmark, Australia, Israel, Ireland, Finland, Spain, Portugal, Greece, South Korea, Singapore - number of PPPs are in the scope of construction and reconstruction of roads (93 projects), then, with a very significant margin, health care (29 projects), education (23 projects) and accommodation facilities (22 projects). Priority sectors of health and education in the G7 and other developed countries due to politics of these countries and the high level of their socio-economic development.

In developing countries and countries with economies in transition there mentioned fields (except roads) will not be a priority. A lower level of economic development of such countries in the first place displays the transport infrastructure, namely the construction and reconstruction of roads, ports, railways. In particular, countries with economies in transition (37 out of 915 projects) for the application of PPP in the lead of roads, construction of bridges and tunnels, light surface metro, airports in developing countries (22 out of 915 projects) – highways, as well as airports, prisons and water treatment plants. This distribution reflects primarily the interest of the countries in the development of these sectors (individual countries) because PPP allows attracting private sector investments, reduction of the cost of public sector to share the risks between partners.

Also, we should note that the devaluation of the national currency in August 2015 has led to the emergence of additional problems in the field of PPP development in Kazakhstan:

- reduced the number of potential investors (volatility of the tenge (Kazakh national currency) exchange rate now is very high, which increases the financial risks of potential projects);
- there is a need of recalculation of the cost of previously developed feasibility studies of concession projects.

Analysis of world experience in similar situations shows that it is necessary to observe the optimum level of participation of the state, organizationally and financially – state funding should be at least 40-50 %, but avoid excessive regulation of concession activities. It is also to be mentioned that in 2015 there was made intensified work to increase the attractiveness of PPP projects in Kazakhstan. First, there was extended the range of PPP contracts for a more flexible structuring of projects. There were implemented over 5 major types of more complex contracts.

Secondly, there was expanded the scope of application of PPP by removing restrictions on transfer of concession facilities, medical devices, and organization of secondary education, social protection, water treatment and supply. In addition, in order to increase the

attractiveness of PPP for investors in accordance with international practice, introduced a new mechanism to support the implementation of PPP projects – «pay per availability» for socially important little payback projects such as the construction and maintenance of roads with low traffic, schools, kindergartens, hospitals, polyclinics. This tool allows the government to ensure uniform return of expenses of the concessionaire for construction, operation and management of such facilities for the concession period, providing quality service. State reserves the right of charging fees to consumers. For investors in the framework of social obligations of the state there was introduced state support "guarantee of consumption" To ensure the financial sustainability of housing projects in the long term there is the possibility of stable fixation of tariff regulation in contracts.

Thirdly, threshold of investment by the concessionaire's own funds in a PPP project has been reduced from 20% to 10% of the value of concession object. To increase the attractiveness of capital intensive projects such as BAKAD, for financing by international financial institutions and other investors, taking into account the proposals of IFC and EBRD, law introduced the possibility of concluding a Direct agreement between lender, grantor (government) and concessionaire under concession projects of special importance, as well as the possibility of recourse to international arbitration.

Conclusions and recommendations

Problems of the Kazakhstan economy in the conditions of openness and integration into the world are relevant, as they require the search of an effective state and economic mechanisms to retain relative economic stability and social development.

The study also showed that the implementation of country benefits from international economic cooperation is not automatically in the context of increasing global crisis, Kazakhstan's economy needs to have certain characteristics, components of its competitiveness, and the state should be able to influence and to promote those that produce the Kazakhstani economy opportunities for sustainable development.

Despite progress in the development of public-private partnership in Kazakhstan, it is necessary to pay attention to the following problematic issues and to work out possible ways of their solution:

1. In international practice relationship between the state and private sector in the implementation of projects, traditionally related to the sphere of state responsibility, enshrined in law countries.

Lack of a legal definition of PPP leads to the understanding that PPP arrangements are any contractual and non-contractual relationships between government and the private sector. Therefore, to determine the boundaries of application of PPP mechanisms for implementation of socially important projects, there is a need to study the issue of legislative consolidation of the concept of PPP.

2. International practice shows the applicability of PPPs in projects requiring new construction and/or reconstruction and projects requiring the improvement of management efficiency.

Therefore, in the framework of the legislation on concessions it is required to address the following questions, allowing the extension of its application:

- improvement of procedures of the contest for selection of concessionaire envisaging the possibility of applying two-stage competition;
- introduction of a mechanism of compensation for not only investment but also operating costs of the private sector with the possibility of indexation of financial measures of state support;
- development of measures of state support aimed at guaranteeing a minimum income (a certain volume of goods, works, services) consumed by the government, tax preferences and customs privileges;
- revision of the rules and approaches of tariff formation.

3. International practice, often use the model of private finance initiative (hereafter PFI). PFI are the contracts for public services and works financed by the private sector, but services are paid not by consumers but government (for example, projects for public lighting, hospitals, schools state by entering into a long-term contract places the state guaranteed the order and pays costs of upkeeping the facility, depending on the quality of services). However, the right of ownership and maintenance remains with the private party. At the end of contract term, the government may extend the contract (G. Hodge 2006). Therefore, the current law on concessions is necessary to consider the possibility of introducing this type of contract.

4. Considering PPP as a tool for the implementation of investment projects is under development, it is necessary to study the issue to improve the skills of civil servants and representatives of the private sector. Therefore, it is necessary to consider the possibility of providing training and upgrading qualifications of civil servants through workshops and trainings in the field of PPP.

5. In order to increase investment attractiveness of PPP projects and increasing the responsibility of the state when planning long-term investment projects on PPP mechanism, to reduce the risk of time lag between the occurrence and receipt of payment by the private sector, certain funds to be paid from the budget in the form of guarantees for minimum revenues, availability payments, it is necessary to study the issue of budget planning through the allocation of «reserve account» or under «current expenses» article (*Miller, 2000*).

6. Implementation of large-scale investment projects with the use of concessions may need financial support, which allows to attract additional investments. A possible solution to this issue could be a positive international practice in the use of project financing tools, which in the face of the concessionaire can be a special financial company (hereinafter – SFC), created by sponsors of the project for implementation of one specific project using a PPP mechanism.

Because of its flexibility, this form is an effective tool of raising funds in an unstable economy. Feature of project financing is to assess the ability of the project to generate a stable current and future cash flows, these flows become a source of funds for servicing and repayment of debt and payments of income on capital invested in the project.

To create conditions for the development of project financing tools to implement projects using the PPP mechanism should be envisaged for SFC with special legal status. In projects using the PPP mechanism, the government should set the necessary parameters and standards for the transfer of objects of state ownership under contracts, to determine the possibility, mechanisms and volumes of provision of state support measures and to retain the control function of the condition of the object of concession and the quality of services.

In conclusion, it should be noted that despite the fact that PPPs in developed and developing countries are the basic design of extra-budgetary investments in development of social infrastructure and production in Kazakhstan because of its weak competence and low willingness, government bodies, very little use of PPPs and continue to rely on traditional methods for budget financing of capital investments in public infrastructure.

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES

Akhmadeev, B., and Manakhov, S. (2015). Effective and sustainable cooperation between start-ups, venture investors, and corporations // *Journal of Security and Sustainability Issues*, 5(2), 269–284, doi: http://doi.org/10.9770/jssi.2015.5.2(12).

Aleksejeva, L. (2016). Country's competitiveness and sustainability: higher education impact // *Journal of Security and Sustainability Issues*, 5(3), 355–363, doi: http://doi.org/10.9770/jssi.2015.5.3(4).

Beifert, A. (2015). Business development models for regional airports – case studies from the Baltic Sea region // *Journal of Security and Sustainability Issues*, 5(2), 199–212, doi: http://doi.org/10.9770/jssi.2015.5.2(6).

Bordea, E., Manea, M., and Pelligrini, A. (2017). Unemployment and coping with stress, anxiety, and depression // *Czech Journal of Social Sciences, Business and Economics*, 6(2), 6–14, doi: http://doi.org/10.24984/cjssbe.2017.6.2.1.

Bordea, E., and Pelligrini, A. (2016). Coping type and the professional degree reinsertion for the unemployed // *International Economics Letters*, 5(1), 1–8, doi: http://doi.org/10.24984/iel.2017.5.1.1.

Boronenko, V., and Lavrinenko, O. (2015). Territorial development of Iceland: case study of social and economic interactions within global context // *Social sciences for regional development in 2015: Proceedings of the X International scientific. Conf. (16-17 October 2015)*. Daugavpils University Latvia.

Chamberlin, G. (2015). Coordinating Monetary and Fiscal Policies in the Open Economy // *International Economics Letters*, 4(1), 15–25, doi: http://doi.org/10.24984/iel.2015.4.1.2.

Jankelová, N., Jankurová, A., and Masár, D. (2017). Effective management and selfgovernment: current trends // *Czech Journal of Social Sciences, Business and Economics*, 6(2), 21–31, doi: http://doi.org/10.24984/cjssbe.2017.6.2.3.

Čirjevskis, A. (2017). Acquisition based dynamic capabilities and reinvention of business models: bridging two perspectives together // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 4(4), 516–525, https://doi.org/10.9770/jesi.2017.4.4(9).

Delmon, J. (2015). *Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk*. The World Bank and Kluwer Law International.

Dobrovolskienė, N., Tvaronavičienė, M., and Tamošiūnienė, R. (2017). Tackling projects on sustainability: a Lithuanian case study // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 4(4), 477–488, doi: https://doi.org/10.9770/jesi.2017.4.4(6).

Estache, A., Romero, M., and Strong, J. (2015). *The Long and Winding Path to Private Financing and Regulation of Toll Roads*. Washington, D.C.: The World Bank.

Gavurova, B., Virglerova, Z., and Janke, F. (2017). Trust and a sustainability of the macroeconomic growth insights from dynamic perspective // *Journal of Security and Sustainability Issues*, 6(4), 637–648, doi: http://doi.org/10.9770/jssi.2017.6.4(9).

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.

Green Paper on services of general interest. COM (2013) 270. 21.05.2013. European Parliament Resolution on the Green Paper on Services of General Interest, doi: http://doi.org/14.01.2015(T5-0018/2015).

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, https://doi.org/10.2478/eec-2013-0009.

Kazakhstan investment attractiveness survey (2014) (http://invest.gov.kz/uploads/files/2015/08/19/privlekatelnost-kazahstana.pdf).

Law of the Republic of Kazakhstan dated January 8, 2003 No. 373-II «On Investments» (http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1035552#pos=1;/).

Law of the Republic of Kazakhstan of October 31, 2015 No. 379-V «On public-private partnership» (http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=37704720#pos=1;-165).

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.

Lisin, E., Rogalev, A., Strielkowski, W., and Komarov, I. (2015). Sustainable Modernization of the Russian Power Utilities Industry // *Sustainability*, 7(9), 11378–11400, doi: http://dx.doi.org/10.3390/su70911378.

Lisin, E., Sobolev, A., Strielkowski, W., and Garanin, I. (2016). Thermal efficiency of cogeneration units with multi-stage reheating for Russian municipal heating systems // *Energies*, 9(4), 269, doi: http://dx.doi.org/10.3390/en9040269.

Materials of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan (http://www.minplan.kz).

Meņšikovs, V., Ignatjeva, S., and Stankevičs, A. (2014). *Higher education's contribution into economic performance and innovativeness of Latvia: exploratory research* (http://www.ekof.bg.ac.rs/wp-content/uploads/2014/04/01.pdf).

Monni, S., Novelli, G., Pera, L., and Realini, A. (2017). Workers' buyout: the Italian experience, 1986–2016 // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 4(4), 526–539, doi: https://doi.org/10.9770/jesi.2017.4.4(10).

National Bank of the Republic of Kazakhstan. (2015). *Report of the on 2015* (http://www.nationalbank.kz/cont/ГО_2015_%20русск_.pdf).

Olefirenko, O., Petrenko, E., Shevyakova, A., and Zhartay, Z. (2016). Towards economic security through diversification: case of Kazakhstan // *Entrepreneurship and Sustainability Issues,* 5(4), 509–518, doi: http://dx.doi.org/10.9770/jssi.2016.5.4(6).

Reforming Infrastructure: Privatization, Regulation, and Competition (2014). Washington, D.C. World Bank: Policy Research Report.

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.

Shevyakova, A. (2015). Problems of development of public-private partnership in Kazakhstan // *Social sciences for regional development in 2015: Proceedings of the X International scientific. Conf. (16–17 October 2015)*. Daugavpils University Latvia.

Strielkowski, W., and Bilan, Y. (2016). Economics of electricity pricing and consumer protection // *Economic Annals – XXI*, 162(11–12), 28–31.

Strielkowski, W., Tumanyan, Y., and Kalyugina, S. (2016). Labour Market Inclusion of International Protection Applicants and Beneficiaries // *Economics and Sociology*, 9(2), 293–302, doi: http://dx.doi.org/10.14254/2071-789X.2016/9-2/20.

Strielkowski, W., and Weyskrabova, B. (2014). Ukrainian labour migration and remittances in the Czech Republic // *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 105(1), 30–45, doi: https://doi.org/10.1111/tesg.12052.

World Bank (2015). *Kazakhstan: Adjusting to Low Oil Prices, Challenging Times Ahead* (http://www.worldbank.org/en/country/kazakhstan/publication/economic-update-fall-2015).

Zielińska, A. (2016). Information is a market products and information markets // *Czech Journal of Social Sciences, Business and Economics*, 5(4), 31–38, doi: http://doi.org/10.24984/cjssbe.2016.5.4.4.

DOI: 10.23683/2073-6606-2017-15-3-144-158

СОСТОЯНИЕ И ДИНАМИКА КАЧЕСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РОССИЙСКИХ РАБОЧИХ[1]

Анастасия Вадимовна КАРАВАЙ,
кандидат социологических наук,
старший научный сотрудник,
Институт социального анализа и прогнозирования РАНХиГС,
научный сотрудник,
Институт социологии ФНИСЦ РАН,
г. Москва, Россия,
e-mail: karavayav@yandex.ru

TERRA ECONOMICUS ✧ 2017 Том 15 № 3

В статье на основании данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения с помощью специально построенного для этих целей индекса и отдельных показателей проводится анализ качества человеческого капитала российских рабочих в классической его трактовке. Показано, что на отечественном рынке труда существуют серьезные несоответствия между профессиональной подготовкой рабочих и выполняемыми ими обязанностями, поскольку формально одинаковые рабочие места во многих случаях занимают люди с абсолютно разным состоянием человеческого капитала. Построение индекса качества общего человеческого капитала помогло выявить группу рабочих с высоким его качеством, превышающим средний уровень российских работников, которые потенциально могут быть резервом для внедрения и развития инноваций в отечественной экономике. Основными преимуществами рабочих с высоким качеством человеческого капитала являются знание компьютерных технологий и наличие профессионального образования, необязательно соответствующего, впрочем, профилю выполняемой работы. Анализ динамики качества человеческого капитала рабочих показал также, что с середины 1990-х гг. оно постепенно повышалось вплоть до 2010 г., однако затем данный тренд сменился на противоположный. С этого же момента рабочие не только все реже выбирают работу, соответствующую профилю полученного профессионального образования, но и в принципе все реже идут его получать. Серьезными барьерами на пути повышения качества человеческого капитала российских рабочих выступают, во-первых, ограниченное и нерастущее число предполагающих их высокую квалификацию рабочих мест, а во-вторых, отсутствие со стороны работодателей платежеспособного спроса на высококвалифицированных рабочих. Определение других причин наблюдаемого в последние годы снижения качества человеческого капитала российских рабочих станет задачей дальнейших исследований.

Ключевые слова: *рабочие; человеческий капитал; профессиональное образование; инновационная экономика; реиндустриализация*

[1] Статья подготовлена в рамках проекта РФФИ № 16-03-00098 «Человеческий капитал российских рабочих: состояние, динамика, факторы».

© А.В. Каравай, 2017

STATE AND DYNAMICS OF THE QUALITY OF THE RUSSIAN WORKERS´ HUMAN CAPITAL

Anastasia V. KARAVAY,
Cand. Sci. (Sociology), Senior Research Associate,
Institute of the Social Analysis and Forecasting, RANEPA,
Research Associate,
Federal Center of Theoretical and Applied Sociology of the Russian Academy of Sciences,
Moscow, Russia,
e-mail: karavayav@yandex.ru

Based on the data of the Russian Longitudinal Monitoring Survey (RLMS-HSE) quality of human capital of the Russians workers in its classical definition, analysis is presented in the article. For the purposes of the analysis, the special index and individual indicators have been constructed. It is shown that in domestic labor market there are serious discrepancies between the vocational training of workers and the duties which are carried out by them, since formally identical jobs in many cases are occupied by people with absolutely different level of human capital. Construction of the Index of the quality of general human capital helped to identify the group of workers with its high quality that exceeds the average level of the Russian workers. This group can potentially be a reserve for development and implementation of innovations in the domestic economy. The main advantages of workers with high quality of human capital are knowledge on computer technologies and professional education which does not necessarily correspond, however, to a profile of the performed work. The analysis of dynamics of quality of the human capital of workers has also shown that since the mid-1990s it has been gradually increasing up to 2010. However after 2010 this trend has been reversed: workers not only less often choose the work according to a profile of their professional education, but also are in general less likely to get a got. Serious barriers on the way of improvement of the quality of the Russian workers' human capital are, firstly, limited and not growing number of the jobs that involve high qualification, and secondly, absence of demand for highly skilled workers from employers. Determination of other reasons of the decline in the quality of the Russian workers' human capital observed in recent years is seen as the goal for further research.

Keywords: *workers; human capital; professional education; innovative economy; reindustrialization*

JEL classifications: *I21, I25, I26, J21, J24*

TERRA ECONOMICUS ✧ 2017 Том 15 № 3

Введение

В современном мире темпы развития науки и технологий неизменно сказываются на всех сферах человеческой жизни. Еще сравнительно недавно вошли в нашу жизнь персональные компьютеры, а в настоящем мы все чаще пользуемся в повседневном обиходе системами дистанционного управления домашней техникой, не говоря уже о невозможности представить нашу жизнь без сотовой связи и Интернета. Ускоряются процессы получения, накопления, обработки различной информации, а современные компьютерные программы способны решать многие задачи быстрее и качественнее,

чем человек. В наибольшей степени от развития всех этих процессов «страдают» (а в перспективе – только по нарастающей) представители рутинного, физического труда. Переориентация производства, изменение логистических связей, все большая роботизация производственных и транспортных отраслей в глобальном масштабе предвещают значительное сокращение занятых в них рабочих[2]. С другой стороны, появление новых рабочих специальностей в таких сферах производства, как, например, робототехника, 3D-печать и др. дает основание предполагать, что, хотя как профессиональная группа рабочие в будущем полностью не исчезнут, содержание и характер их труда будут подвержены серьезным изменениям. И эти изменения потребуют от них существенно иного качества их человеческого капитала, по сравнению с тем, которое есть у них сейчас.

Актуальность изучения человеческого капитала рабочих для нашей страны определяется, однако, не только начинающейся технологической революцией, но и тем, что в условиях экономического кризиса 2014–2015 гг., а также введенных против России санкций руководство страны не оставляет попыток провести импортозамещение и реиндустриализацию экономики, перевести ее на инновационные рельсы. В этой связи важно оценить, насколько готовы российские рабочие к такого рода развитию событий.

Проблема качества человеческого капитала рабочих в отечественной и зарубежной науке

Классическая теория человеческого капитала зарождалась в среде экономистов и связана с именами Г. Беккера (*Becker, 1993; 2009*), Т. Шульца (*Schultz, 1961; 1981*), Д. Минцера (*Mincer, 1962*) и др. Эта концепция предполагает, что индивиды принимают решение о получении образования, повышении своей профессиональной подготовки, приобретению каких-то новых навыков и знаний, сравнивая ожидаемую экономическую отдачу от этих действий с альтернативной стоимостью потраченных на них средств и времени. Другими словами, мы имеем дело с инвестициями, совершаемыми человеком на протяжении всей его жизни, и эти инвестиции должны приносить соответствующие отдачи (ренты). Одним из наиболее распространенных и общепризнанных (хотя, естественно, и не лишенным при этом ряда недостатков) инструментов оценки этих рент является уравнение Минцера, которое в его каноническом виде ставит размер заработной платы работников в зависимость от их количества лет обучения и стажа работы[3].

Исследования, посвященные человеческому капиталу, обычно сосредоточиваются на тех слоях населения, в которых его капитализация наиболее высока, например, среди высококвалифицированных специалистов, руководителей, т.е. тех, кто в общей своей массе имеет высшее образование. Рабочие в этом плане в меньшей степени интересуют ученых. Однако постепенно проблема перспектив занятости рабочих в условиях очередной технологической революции, а значит, и качества их человеческого капитала, входит в научный дискурс. Обычно в центре внимания оказывается при этом дополнительное профессиональное образование или переобучение (*Hidalgo et al.,2014; Dauth, 2016; Dauth & Toomet, 2016; Kim et al., 2016*). В России данной проблеме посвящено сравнительно немного исследований. Они свидетельствуют о низком качестве человеческого капитала рабочих и говорят о причинах такого положения – фактическом упразднении учебных заведений начального профессионального образования, ограничивающей спрос на высококвалифицированных рабочих структуре экономики, падении престижа рабочих специальностей среди молодежи (*Константиновский, 2010; Чередниченко, 2014, с. 410–467; Каравай, 2016; Тихонова* и *Каравай, 2017*). Другой фокус исследований отечественных и западных

[2] Будущее рынка труда. Атлас новых профессий (http://atlas100.ru/future/ – Дата обращения: 14.05.2017 г.)

[3] См. более подробно: (*Лукьянова, 2010*).

социологов (*Шкаратан, 1970; Гордон* и *Назимова 1985; Abramowitz & Teixeira, 2009; Fernández, 2011; Savage et al., 2013; Голенкова* и *Игитханян, 2015*) – начавшееся еще в прошлом столетии расслоение рабочих по уровню их квалификации (а значит, и по качеству человеческого капитала). Именно в результате развития этого процесса высококвалифицированные рабочие по уровню своих доходов стали близки к периферии среднего класса, что, в свою очередь, поставило перед теоретиками классовых подходов проблему того, кто в современных условиях может относиться к рабочему классу.

Методика и эмпирическая база исследования

Классическая концепция человеческого капитала определяет его как совокупность знаний навыков и умений, накопленных человеком и используемых им в профессиональной деятельности. Согласно этому подходу Г. Беккера (*Becker, 1993*), человеческий капитал разделяется на общий и специфический. Первый свидетельствует об общем уровне профессиональной подготовки индивидов, наличии у него базовых знаний и умений по профессии, а также о его способности к обучению. Специфический человеческий капитал определяет «ценность» работника на конкретном предприятии и связан с его определенными навыками, включая знание не только особенностей профессиональной стороны своей работы, но и специфику корпоративной культуры и взаимоотношений с коллегами. Данный вид человеческого капитала обычно измеряется количеством лет работы на предприятии (специальным стажем), и с точки зрения классической теории уровень заработной платы растет с увеличением специального стажа, поскольку работник накапливает в процессе труда необходимые на данном предприятии знания, в частности, перенимая их у коллег.

Однако как свидетельствуют проведенные ранее исследования (*Тихонова и Каравай, 2017*), для российских рабочих специальный стаж работы не является значимым дифференцирующим фактором и сравнительно слабо влияет на уровень их среднемесячной заработной платы. Одной из причин этого феномена может быть то, что частая смена работодателей является для рабочих одной из их стратегий профессионального роста (*Аникин, 2009; Кремнева и Лукьянова, 2015, Латова, 2017*). К тому же, согласно результатам последних исследований (*Гимпельсон, Капелюшников* и *Ощепков, 2017*), «премия» за специальный стаж на российском рынке труда объясняется не с точки зрения теории человеческого капитала (чем больше инвестиции в работника, тем он ценнее), а, скорее, с точки зрения теории мэтчинга, когда у работодателя слабы стимулы к «расставанию», поскольку он опасается не найти в такой же степени подходящего работника.

Все эти результаты позволили нам сосредоточиться в своем исследовании на анализе только общего человеческого капитала российских рабочих в его классической трактовке. Мы построили специальный индекс качества общего человеческого капитала (ОЧК), состоящий из трех субшкал[4]. Во-первых, следуя наиболее распространенной во всем мире традиции изучения человеческого капитала, мы оценивали общее количество лет обучения работников, стремясь выделить тех, кто обучался дольше, чем общепринятые 10–12 лет школьного образования. Во-вторых, с помощью субшкалы «Соответствие образования профилю занятости» мы дифференцировали тех работников, кто при прочих равных условиях обладал бо́льшим профессионализмом по сравнению с теми, кто не имел профильного образования. По этой же субшкале учитывалась и различная инвестиционная отдача разных уровней образования. Наконец, третья субшкала – «Навыки» – помогла выделить тех работников, кто хотя бы потенциально способен был осваивать информационные технологии, т.е. владел компьютерной грамотностью и/или иностранными языками. Несмотря

[4] Более подробно описание методики построения индекса ОЧК см. (*Тихонова и Каравай, 2017*)

на то что эти навыки сравнительно слабо задействованы в повседневной профессиональной жизни рабочих (только каждый шестой рабочий по данным РМЭЗ в 2015 г. использовал компьютер непосредственно в своей работе), однако для какой-то их части они были полезными. В результате суммирования полученных субшкал мы построили индекс качества ОЧК рабочих, который позволил нам дифференцировать представителей этой профессиональной группы по качеству их человеческого капитала.

В качестве эмпирической базы нашего исследования мы использовали данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья (РМЭЗ) населения Высшей школы экономики – лонгитюдного исследования, выборки которого уже на протяжении более 20 лет репрезентируют население по полу, возрасту и типу поселения, а большая часть повторяющихся из года в год вопросов в инструментарии позволяет строить временные ряды по анализируемым показателям[5]. Основным массивом для построения индекса качества ОЧК рабочих стали данные 24-й волны РМЭЗ (опросы в которой пришлись на конец 2015 г.). Для анализа динамики мы использовали данные за период с 2010 по 2015 г., так как в инструментарии именно этих лет присутствовали все необходимые для построения индекса качества ОЧК переменные. В то же время по отдельным компонентам индекса мы смогли проследить динамику начиная со второй половины 1990-х гг.

Определение состава группы рабочих в современных условиях выглядит довольно нетривиальной задачей, поскольку уже достаточно давно ведущие исследователи социальной и профессиональной структуры общества (см., напр.: *Goldthorpe, 1968; Шкаратан, 1970; Savage et al., 2013; Wright, 2004*), с одной стороны, расширяют рабочий класс за счет представителей нефизического рутинного труда (преимущественно рядовых работников торговли и бытового обслуживания), а с другой стороны, подчеркивают высокую степень внутренней неоднородности рабочего класса (с выделением в нем «элиты», способной контролировать свой труд). Однако в своем исследовании мы ограничились анализом только рабочих в «классическом» их понимании – как представителей любого физического труда, поскольку нас в первую очередь интересовала профессиональная, а не классовая структура общества. В рамках РМЭЗ рабочие – это представители 7, 8 и 9-го классов по ISCO – профессиональному классификатору, заложенному в выбранные массивы данных, и «рабочую аристократию» мы не выделяли. С другой стороны, поскольку целью исследования был анализ качества человеческого капитала рабочих, потенциально способных участвовать в процессах реиндустриализации экономики, то в этом контексте рядовые работники торговли и бытового обслуживания не представляли особого интереса. Тем более, что в российских реалиях анализ сравнительно «пестрого» состава профессиональной группы работников, входящих в 5 класс по ISCO – «Работники сферы торговли и услуг»[6], и выделение в их составе подгрупп, которые можно включать в рабочий класс в характерной для западных исследований расширительной его трактовке, являются самостоятельной задачей, выходящей за рамки нашего исследования.

Уровень качества ОЧК российских рабочих в конце 2015 г.

Анализ показателей построенного нами индекса качества ОЧК занятого населения в России в 2015 г. показал, что, по сравнению с работающими, в целом качество человеческого капитала российских рабочих было заметно хуже (табл. 1). Согласно используемым данным среди рабочих средние показатели индекса качества ОЧК

[5] См. подробнее: Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (RLMS-HSE)», проводимый Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» и ООО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения Университета Северной Каролины в Чапел Хилле и Института социологии РАН. (Сайты обследования RLMS-HSE: http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms и http://www.hse.ru/rlms)».

[6] Дополнительно об особенностях применения классификатора ISCO в российских реалиях см.: (*Аникин, 2009*).

составляли в конце 2015 г. 2,72 балла (медиана – 2 балла), тогда как у работающих в целом – 4,97 баллов (медиана – 4 балла). Даже среди квалифицированных рабочих этот показатель в среднем не превышал 4 баллов. Так, например, среди представителей 7-го класса по ISCO (рабочие квалифицированного ручного труда[7]) средние значения нашего индекса составляли 3,80 балла (медианные – 2 балла), а в 8-м классе (операторы машин и механизмов[8]) – 2,65 балла (медиана – 2 балла). В то же время почти для 10% неквалифицированных рабочих (9-й класс ISCO[9]) показатели качества ОЧК превышали 4 балла, т.е. их уровень был выше, чем у половины работающих россиян. Последнее обстоятельство, на первый взгляд, выглядит парадоксально, однако анализ возрастных групп свидетельствует, что четверть рабочих с высоким качеством ОЧК, занимающихся неквалифицированным трудом, старше трудоспособного возраста, т.е. их образование и опыт не были востребованы рынком труда[10].

Таблица 1

Распределение показателей индекса качества ОЧК в различных группах рабочих, РМЭЗ, 2015 г., %

Баллы	Профессиональные классы по ISCO			В целом рабочие	Справочно: все работающие
	7-й класс	8-й класс	9-й класс		
0	4,4	5,5	10,3	**6,1**	**2,7**
1	22,0	28,5	38	**27,9**	**14,8**
2	24,5	30,4	28,6	**27,5**	**18,8**
3	13,1	12,5	8,4	**11,8**	**9,5**
4	13,6	7,4	5,4	**9,6**	**8,4**
5	8,4	4,4	5,1	**6,3**	**6,3**
6	3,4	3,7	1,4	**3,0**	**7,6**
7	4,0	2,8	1,4	**3,0**	**7,3**
8	1,6	1,9	0,3	**1,4**	**5,4**
9	2,3	1,6	0,8	**1,7**	**6,3**
10 и более	2,7	1,3	0,3	**1,7**	**12,9**

Если рассматривать состояние ОЧК рабочих разных профессиональных классов покомпонентно, то представители 7-го и 8-го классов в этом плане будут, естественно, отличаться от неквалифицированных рабочих. Никто из последних, ожидаемо, не имел баллов по субшкале «Соответствие образования профилю занятости», так как для их характера занятости в принципе не нужно иметь профессионального образования, а достаточно простой способности к физическому труду. Кроме того, свыше половины неквалифицированных рабочих не владели навыками работы на компьютере. Что же касается общей продолжительности обучения, то тут неквалифицированные рабочие мало отличались от остальных рабочих (табл. 2).

[7] В большинстве случаев (свыше 80%) к данной категории относятся механики, слесари, токари, электрики, монтажники и др., задействованные в добывающей, обрабатывающей и автомобильной промышленностях, а также в строительстве.

[8] Свыше 60% данной группы составляют водители различного вида транспорта, включая железнодорожный и водный, однако чаще всего это водители грузовых автомобилей.

[9] Свыше 60% неквалифицированных рабочих – это грузчики и уборщики.

[10] В принципе, нужно отметить, что в 2015 г. пятую часть группы неквалифицированных рабочих составляли лица старше трудоспособного возраста.

Таблица 2

Некоторые показатели по субшкалам индекса качества ОЧК в различных группах рабочих, РМЭЗ, 2015 г., %[11]

Показатели	Профессиональные классы по ISCO			Рабочие в целом	Справочно: все работающие
	7-й класс	8-й класс	9-й класс		
0 баллов по субшкале «Соответствие образования профилю занятости»	81,5	87,2	100,0	**87,7**	**81,1**
0 баллов по субшкале «Количество лет обучения»[12]	9,7	12,0	15,9	**11,9**	**5,7**
1 балл по субшкале «Количество лет обучения»[13]	54,8	59,3	57,0	**56,9**	**37,5**
0 баллов по субшкале «Навыки»[14]	32,6	40,3	54,7	**40,3**	**23,4**

Как видим, качество человеческого капитала у представителей 7-го класса выше по сравнению с представителями 8-го класса. В отличие от операторов машин и механизмов, квалифицированные рабочие ручного труда в подавляющем большинстве владеют навыками работы на компьютере и сравнительно чаще учатся дольше, чем 10–12 лет. При этом наличие профильного их деятельности профессионального образования в обеих группах квалифицированных рабочих – достаточно редкое явление.

В итоге в современном российском обществе неквалифицированные и квалифицированные рабочие по качеству своего человеческого капитала различаются слабее, чем можно было бы ожидать. Независимо от того в какой профессиональный класс они входят, свыше 60% рабочих имеют профессиональное образование, по меньшей мере, в виде курсов. Кроме того, свыше половины рабочих во всех классах ISCO закончили учебные заведения профессионального образования первой или второй ступени (табл. 3).

Таблица 3

Уровень образования представителей различных групп рабочих, РМЭЗ, 2015 г., %

Уровень профессионального образования	Профессиональные классы по ISCO			Рабочие в целом	Справочно: все работающие
	7-й класс	8-й класс	9-й класс		
Отсутствует	21,6	15,1	32,8	**21,9**	**14,3**
Только профессиональные курсы	7,5	21,3	7,3	**15,1**	**6,0**
Начальное	38,2	35,1	35,8	**34,8**	**20,6**
Среднее специальное	22,5	21,7	20,4	**20,8**	**25,7**
Высшее	10,2	6,8	3,7	**7,3**	**33,4**

Все приведенные выше данные свидетельствуют, что уровень квалификации, формально предполагаемый выполняемой работой, мало что говорит о «личной» квалификации рабочего. Более того, очевидны серьезные несоответствия между профессиональной подготовкой рабочих и выполняемыми ими обязанностями. Среди неква-

[11] В таблице приведены только показатели, свидетельствующие об очень низком качестве человеческого капитала.

[12] Отсутствие баллов по данной субшкале свидетельствует о том, что человек учился менее 10 лет.

[13] Соответствует 10–12 годам обучения.

[14] Учитывая, что практически никто из рабочих, независимо от их принадлежности к профессиональным классам по ISCO, не имеет баллов за знание иностранных языков (в 7-м классе таких – 93,7%, в 8-м – 96,2%, в 9-м – 97,6%), то баллы по субшкале «Навыки» определяются в первую очередь наличием навыков работы на компьютере, а также вероятностью использования этих навыков в профессиональной деятельности (эта вероятность тем выше, чем выше уровень профессионального образования). Подробнее см.: (*Тихонова* и *Каравай, 2017*).

лифицированных рабочих только треть не имеют профессионального образования, а остальные фактически зря потратили время на его получение (хотя, возможно, работодатели требуют наличия определенного уровня образования даже для тех рабочих мест, где оно не нужно). При этом среди квалифицированных рабочих почти каждый пятый не имел в 2015 г. вообще никакого профессионального образования. Очевидно, что система профессионального образования, по крайней мере, в случае рабочих, не выполняет свои функции.

Дифференциация рабочих по качеству человеческого капитала

Для классификации рабочих по качеству их человеческого капитала мы использовали метод двухэтапного кластерного анализа, который позволил выделить два кластера с достаточно высоким качеством разбиения (силуэтная мера связности и разделения 0,7). Большинство рабочих (73,3%) алгоритм кластеризации отнес к кластеру со средним значением индекса качества ОЧК в 1,61 балла (медиана – 2 балла), мы условно назвали ее группой с низким качеством ОЧК. Во втором кластере (26,7% рабочих) средние значения нашего индекса составляли 5,76 баллов (медиана – 5 баллов), его мы условно назвали группой с высоким качеством ОЧК. Пороговым для качества человеческого капитала представителей данных двух групп стало значение индекса в 4 балла, который являлся минимальным в группе с высоким качеством человеческого капитала.

Покомпонентный анализ показывает, что основные различия между рабочими с высоким и низким качеством человеческого капитала заключаются в нескольких показателях (табл. 4). Во-первых, рабочие с высоким его качеством дольше учились (медиана – 14 лет, против 11 лет во второй группе). Во-вторых, в подавляющем своем большинстве они владели наиболее востребованными навыками, особенно работы на компьютере (90,0 против 48,5%), хотя и знание иностранных языков в данной группе встречалось чаще, чем в группе с низким качеством человеческого капитала (19,0 против 3,8%). Что же касается наличия образования по профилю занятости, то в этом плане рабочие с разным качеством человеческого капитала различаются сравнительно слабо – в обеих группах у большинства рабочих его нет, хотя среди рабочих с высоким качеством человеческого капитала профессиональное образование, соответствующее их профилю занятости, встречается все же в три с лишним раза чаще, чем в группе с низким его качеством.

Таблица 4

Некоторые показатели по субшкалам индекса качества ОЧК в группах рабочих с различным его качеством, РМЭЗ, 2015 г., %[15]

Показатели	Качество ОЧК		Рабочие в целом	Работающие в целом
	Низкое	Высокое		
0 баллов по субшкале «Соответствие образования профилю занятости»	92,6	73,7	87,7	81,1
0 баллов по субшкале «Количество лет обучения»	16,2	0,0	11,9	5,7
1 балл по субшкале «Количество лет обучения»	72,5	13,9	56,9	37,5
0 баллов по субшкале «Навыки»	51,5	9,6	40,3	23,4

Рабочие с высоким качеством человеческого капитала заметно моложе остальных (медианный возраст 35 лет против 44 в группе с низким его качеством) и сравнительно чаще проживают в крупных, численностью свыше 500 тыс. жителей, городах (соответственно, 39,5 против 28,1%). Однако особенно сильно рабочие с разным качеством человеческого капитала различаются тем, в каких отраслях они заняты. В основном это касается топлив-

[15] В таблице приведены только показатели, свидетельствующие об очень низком качестве человеческого капитала.

но-энергетического сектора, в котором 43,3% занятых в нем рабочих относятся к группе с высоким качеством ОЧК. Наименее часто рабочие с высоким качеством ОЧК встречаются в сельскохозяйственных отраслях – таких там всего 7,6%. Что же касается отраслей, которые в наибольшей степени будут затронуты теми грядущими технологическими переменами, о которых говорилось в начале данной статьи, то на транспорте и связи 29,2% относятся к кластеру с высоким качеством человеческого капитала, в строительстве – 26,9%, в тяжелой промышленности и ВПК – 31,1%. Это означает, что у отечественной экономики в критически важных для нее отраслях есть небольшой резерв работников, потенциально способных быстро осваивать и применять новые технологии в своей работе.

С другой стороны, мы видим, что возможности рабочих по повышению качества их человеческого капитала серьезно ограничиваются количеством рабочих мест, на которых оно востребовано. В пользу этого предположения говорит не только специфика отраслевой структуры занятости рабочих, но и тот факт, что с 2010 по 2015 г. доля группы с высоким качеством ОЧК в составе рабочих практически не изменилась. Кроме того, как было показано в более ранних работах (*Тихонова* и *Каравай, 2017*), в данной профессиональной группе на протяжении довольно длительного времени наблюдаются наиболее низкие отдачи от инвестиций в образование, по сравнению с другими группами работающих россиян. В связи с этим с точки зрения теории человеческого капитала рабочие действуют рационально, отказываясь от продолжения обучения, так как им это просто невыгодно, поскольку работодатели в общей своей массе не готовы платить за их высокую квалификацию.

Динамика качества человеческого капитала российских рабочих

Отсутствие платежеспособного спроса работодателей на высокое качество ОЧК рабочих не могло не сказаться на динамике данного показателя. Как уже отмечалось выше, мы проследили изменения построенного индекса с 2010 по 2015 г., поскольку в инструментарии именно этих волн были все необходимые нам переменные. Однако отсутствие одной из них (знание иностранных языков) в массиве 2000 г. не помешало нам построить наш индекс и применительно к этой волне, постольку, как мы уже отмечали, у подавляющего большинства рабочих данный навык традиционно отсутствует, и его вклад в значения субшкалы «Навыки» минимален. Как показано на рис. 1, за рассматриваемые 15 лет качество ОЧК рабочих если и росло, то только в первую декаду XXI в.

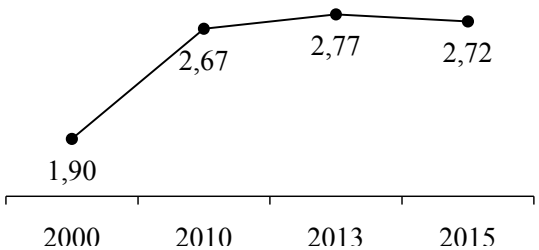

Рис. 1. Динамика средних значений индекса качества ОЧК рабочих, РМЭЗ, 2000–2015 гг., баллы

Покомпонентный анализ позволяет выяснить, за счет чего росло качество человеческого капитала российских рабочих. Во-первых, рабочие не остались в стороне от процессов «информатизации» общества. Начиная с 2000-х гг. доля взрослого населения, пользующего персональными компьютерами, выросла с 22,6% в 2000 г. до 47,1% в 2010 г. и до 56,2% в 2015 г. Среди рабочих доля тех, кто пользовался хотя бы раз в год в любых целях персональным компьютером в 2000 г. составляла 15,7%, в 2010 г. – 41,5%, а в 2015 г. – 59,6%, и даже в возрастной группе 45–55 лет свыше половины рабочих в конце 2015 г. были охвачены цифровыми технологиями. В перспективе рабочие вме-

сте с остальными россиянами все шире будут включаться в компьютерные технологии, а значит, показатели по данной субшкале будут продолжать расти. Бесспорным плюсом этой тенденции является все большая готовность рабочих и к использованию компьютерной техники на своих рабочих местах, поскольку изначально снимаются психологические барьеры в этой области.

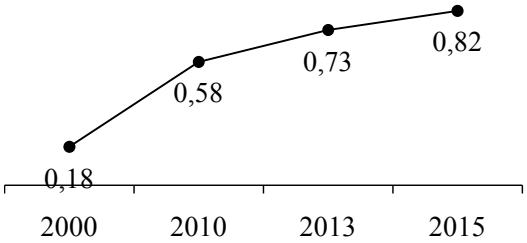

Рис. 2. Динамика средних значений среди рабочих показателей по субшкале «Умение работать на ПК», РМЭЗ, 2000–2015 гг., баллы

Во-вторых, среди рабочих вплоть до 2010 г. росли средние значения по субшкале «Количество лет обучения» (рис. 3). За рассматриваемые два десятилетия почти в 2 раза сократилось число рабочих, обучавшихся менее 10 лет, и одновременно с этим выросло число тех, кто обучался свыше «общепринятого стандарта» в 10–12 лет. Причем эти тенденции прослеживаются во всех профессиональных классах, включая неквалифицированных рабочих – среди них в 1995 г. только 17,1% (при 18,3% в 8-м классе и 27% в 7-м классе по ISCO) имели свыше 1 балла по субшкале «Количество лет обучения», а 20 лет спустя – уже 27,1% (при 28,7% в 8-м классе и 35,5% в 7-м классе).

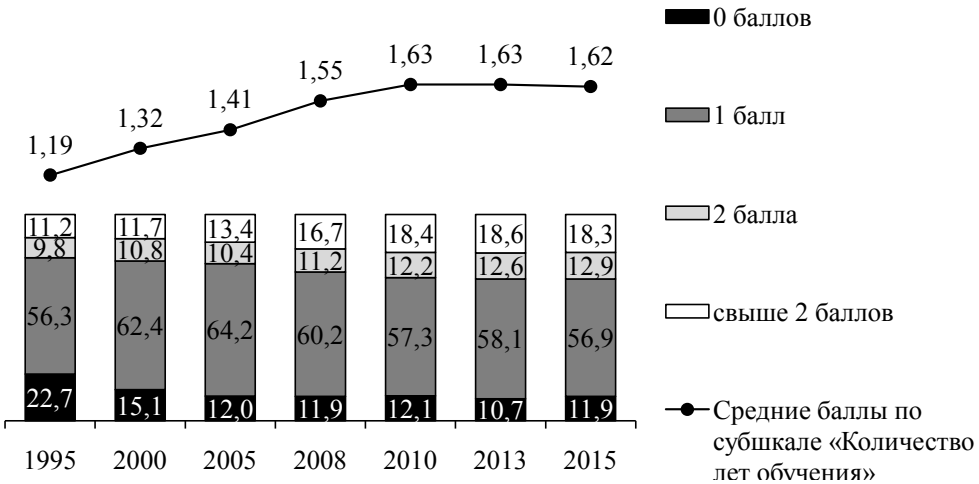

Рис. 3. Динамика доли рабочих с различными баллами по субшкале «Количество лет обучения», РМЭЗ, 1995–2015 гг., %[16]

Как показано на рис. 3, после 2010 г. структура численности рабочих с различными количеством лет обучения перестала изменяться. Для сравнения, надо отметить, что среди работающих россиян не младше 18 лет, с 1995 по 2010 г. также наблюдался рост количества лет обучения. Так, в 1995 г. средние значения по субшкале «Количество лет обучения» составляли 2,02 балла, в 2000 г. – 2,17 балла, в 2005 – 2,37 балла, в 2010 – 2,74 балла, однако и после 2010 г. рост продолжился, в 2015 г. данный показатель для всех работающих россиян не младше 18 лет составлял 2,84 балла.

[16] 0 баллов по субшкале «Количество обучения» свидетельствует о том, что индивид не закончил и 10 классов школы, 1 балл соответствует 10–12 годам обучения, 2 балла – 13 годам обучения и т.д., максимальные 9 баллов – 20 и более годам обучения.

С одной стороны, рост количества лет обучения обусловлен реформой в школьном образовании (переход с 10-летнего образования на 11-летку в конце 1980-х гг.), однако нельзя не отметить, что доля получающих профессиональное образование[17] (не учитывая профессиональные курсы) рабочих с 1995 по 2010 г. выросла в 1,2 раза (рис. 4). При этом за тот же период времени почти в 2 раза выросла среди рабочих доля тех, кто имеет высшее образование. Конечно, высшее образование в данной профессиональной группе в большинстве случаев избыточно. Однако это не отменяет того факта, что вплоть до 2010 г. среди рабочих существовали тенденции к повышению качества их человеческого капитала теми или иными путями, которые после 2010 г. застопорились. В итоге к 2015 г. уже выросла доля рабочих без профессионального образования. Таким образом, после кризиса 2008–2009 гг. в силу каких-то причин среди российских рабочих перестали действовать факторы, стимулирующие их учиться дольше и получать профессиональное образование, либо появились новые барьеры, препятствующие этим процессам.

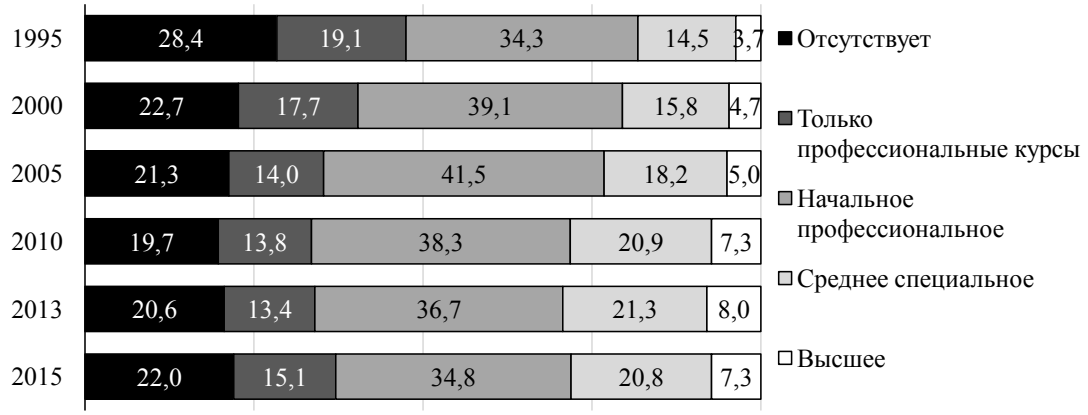

Рис. 4. Динамика доли рабочих с различным официально подтвержденным уровнем профессионального образования, РМЭЗ, 1995–2015 гг., %

Что касается третьей субшкалы «Соответствие образования профилю занятости», то тут еще с 1998 г. наблюдаются постепенное снижение (причем как среди рабочих, так и среди работающих в целом) числа тех, кто характеризуется соответствием профиля полученного образования и выполняемой работы (рис. 5). Основное снижение в этой области наблюдалось в период с 2013 по 2015 г. Так, в 2013 г. среди квалифицированных рабочих ручного труда 77,5% не имели никакого профильного для их деятельности образования, а среди операторов машин и механизмов таких было 63,1%. К 2015 г. эти показатели выросли, соответственно, до 81,5% и 87,2%. Для сравнения, среди работающих россиян не младше 18 лет доля тех, кто не имел никакого образования по профилю занятости, выросла с 75,1 до 80,9% за тот же период. Очевидно, что рабочие, также как и остальные работающие россияне, включены в процессы всеобщей депрофессионализации, когда для занятия той или иной должности достаточно формального наличия определенного уровня образования безотносительно к его профилю.

К сожалению, отсутствие части используемых для построения индекса качества ОЧК переменных не позволило проследить динамику численности доли группы рабочих с высоким качеством человеческого капитала до 2010 г. Однако тренды в динамике основных компонент нашего индекса позволяют предполагать, что до 2010 г. доля рабочих с высоким качеством человеческого капитала постепенно увеличивалась, но

[17] Данный показатель отражает формально подтвержденный уровень образования (дипломы, сертификаты, свидетельства, аттестаты и пр.).

после 2010 г. произошла ее стабилизация и даже смена трендов. Причины таких изменений, несомненно, должны стать предметом дальнейшего отдельного изучения.

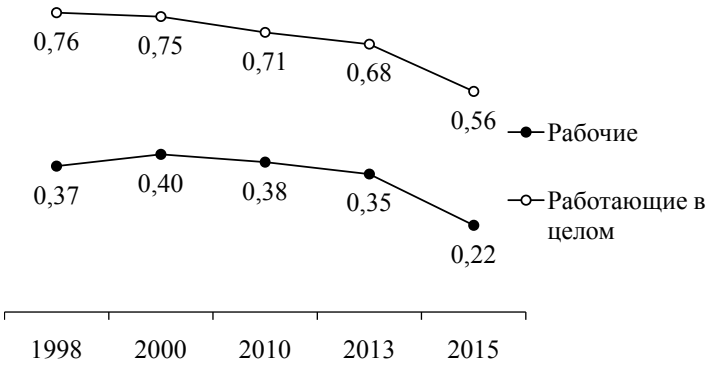

Рис. 5. Динамика средних показателей по субшкале «Соответствие образования профилю занятости», РМЭЗ, 1998–2015 гг., %

Выводы

В своей статье мы проанализировали качество общего человеческого капитала российских рабочих и проследили динамику этого показателя за период с середины 1990-х гг. Результаты нашего исследования свидетельствуют, что существующая система профессионального образования не предназначена для дифференциации рабочих ни по специальности, ни по квалификации, так как, с одной стороны, среди квалифицированных рабочих велика доля тех, кто не имеет никакого профессионального образования (даже в виде профессиональных курсов), не говоря уже о том, что подавляющее большинство квалифицированных рабочих не имеют образования по профилю выполняемой деятельности. С другой же стороны, среди неквалифицированных рабочих свыше 60% потратили время (а государство – финансовые средства) на получение профессионального образования, чтобы оказаться на той работе, где оно совершенно не востребовано. Из-за таких, не характерных для стран с рыночной экономикой особенностей системы профессиональной подготовки рабочих и функционирования рынка труда в России профессиональный классификатор ISCO, широко и успешно применяемый во всем мире, не способен полноценно дифференцировать российских рабочих по качеству их человеческого капитала, хотя, формально, должен это делать – ведь система кодирования в нем учитывает не только характер выполняемой индивидами работы, но и уровень образования, который эта работа предполагает, и даже имеющийся опыт работы по данной или смежной специальности[18].

Рассчитанный нами индекс качества ОЧК помог выделить группу рабочих с высокими (превышающими медианные значения для всех работающих россиян) показателями данного индекса. К 2010 г. группа рабочих с высоким качеством человеческого капитала достигла четверти всех рабочих и с тех пор их численность практически не изменялась. Представители данной группы присутствуют во всех профессиональных классах ISCO, хотя более широко, естественно, они представлены среди квалифицированных рабочих. Рабочие с высоким качеством ОЧК заметно моложе остальных, чаще проживают в крупных городах и в наибольшей степени нашли себе применение в топливно-энергетическом секторе российской экономики. Их преимущество, по сравнению с остальными рабочими, заключается в том, что все они имеют профессиональное образование хотя бы в виде курсов и практически все владеют компьютерной грамотностью. Даже знание иностранных языков в этой группе встречается в 5 раз

[18] См. подробнее: Классификаторы профессий ISCO (https://www.hse.ru/rlms/isco – Дата обращения: 14.05.2017 г.)

чаще, чем среди рабочих с низким качеством человеческого капитала. Что касается соответствия образования профилю выполняемой работы, то хотя оно у рабочих с высоким качеством человеческого капитала встречается чаще, чем у остальных, однако и в этой группе оно есть лишь у меньшинства. В принципе, основываясь на имеющихся данных, мы можем сказать, что рабочие вместе с остальными работающими россиянами все реже устраиваются на работу в соответствии с профилем полученного профессионального образования, которое все чаще носит чисто формальный характер.

Динамика других показателей, входящих в предложенный нами индекс качества ОЧК, показывает, что, во-первых, рабочие не остались в стороне от процессов «информатизации» общества, хотя до сих пор даже на бытовом уровне, не говоря уже о профессиональном, отстают по степени вовлеченности в компьютерные технологии от других работающих россиян. Во-вторых, уровень образованности рабочих рос с середины 1990-х гг. вплоть до начала 2010-х – они все чаще получали профессиональное образование, причем этот рост обеспечивали те, кто учился в учебных заведениях среднего специального и высшего профессионального образования. После 2010 г. данный тренд сменился на противоположный. В силу разных факторов, природу которых еще предстоит выяснить, рабочие больше не заинтересованы в получении профессионального образования. Учитывая, что большинство рабочих, по крайней мере формально, не включены в процессы получения дополнительного профессионального образования и повышения квалификации,это может свидетельствовать об угасающей их заинтересованности в повышении качества их человеческого капитала. В то же время, сравнительно высокое качество человеческого капитала хотя бы четверти российских рабочих и относительно большая, чем в среднем, концентрация представителей этой группы в критически важных для технологического прорыва в России отраслях, говорят о том, что у отечественной экономики есть, хотя и ограниченный, кадровый резерв, позволяющий не просто реализовать на практике задачу реиндустриализации страны, но и попытаться выиграть гонку за успешное развитие в рамках следующего технологического уклада, на пороге которого сейчас стоит человечество.

ЛИТЕРАТУРА

Аникин, В. А. (2009). Тенденции изменения социально-профессиональной структуры России в 1994–2006 гг. (по материалам RLMS) // *Мир России*, т. 18, № 3, с. 114–131.

Гимпельсон, В. Е., Капелюшников, Р. И., Ощепков, А. Ю. (2017). «Новички» и «старожилы»: что говорят показатели специального стажа // Препринт WP3/2017/01. М.: Изд. дом ВШЭ (https://www.hse.ru/mirror/pubs/lib/data/access/ram/ticket/37/148715231924a7a4718050046fad01a51c57318abf/WP3_2017_01.pdf).

Голенкова, З. Т., Игитханян, Е. Д. (2015). Рабочие: трудовой потенциал и адаптационные ресурсы / В кн.: З. Т. Голенкова (ред.). Наемный работник в современной России. М.: Новый хронограф.

Гордон, Л. А., Назимова, А. К. (1985). Рабочий класс СССР: тенденции и перспективы социально-экономического развития. М.: Наука. 221 с.

Каравай, А. В. (2016). Человеческий капитал российских рабочих: состояние и факторы // *Вестник Института социологии*, № 2(17), с. 91–112.

Константиновский, Д. Л. (2010). Рабочая молодежь в российском обществе: ориентации, образование и человеческий капитал, с. 91–115 / В кн.: М. К. Горшков (ред). Социальные факторы консолидации Российского общества: социологическое измерение. М.: Новый хронограф.

Кремнева, Н., Лукьянова, Е. (2015). Рабочая профессия: успех или неудача? Восприятие социального положения рабочего в семейном контексте // *Интер*, № 10, с. 26–38.

Латова, Н. В. (2017). Роль профессионального образования в воспроизводстве российского рабочего класса // *Общественные науки и современность*, № 1, с. 99–113.

Лукьянова, А. Л. (2010). Отдача от образования: что показывает мета-анализ // *Экономический журнал Высшей школы экономики*, т. 14, № 3, с. 326–348.

Тихонова, Н. Е., Каравай, А. В. (2017). Человеческий капитал российских рабочих: общее состояние и специфические особенности // *Мир России*, т. 26, № 3, с. 6–35.

Чередниченко, Г. А. (2014). Образовательные и профессиональные траектории российской молодежи (на материалах социологических исследований). М.: ЦСП и М.

Шкаратан, О. И. (1970). Проблемы социальной структуры рабочего класса СССР (историко-социологическое исследование). М.: Мысль, 423 с.

Abramowitz, A., and Teixeira, R. (2009). The Decline of the White Working Class and the Rise of a Mass Upper-Middle Class // *Political Science Quarterly*, 124(3), 391–422.

Becker, G. (1993). Nobel lecture: The economic way of looking at behavior // *Journal of Political Economy*, 101(3), 385–409.

Becker, G. (2009). Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education. Chicago: University of Chicago press.

Dauth, C. (2016). Do low-skilled employed workers benefit fromfurther training subsidies? // *Beiträge zur Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik 2016: Demographischer Wandel – Session: Labor and Training*, D20-V1.

Dauth, C., and Toomet, O. (2016), On Government-Subsidized Training Programs for Older Workers // *Labour*, 30(4), 371–392.

Fernández, D. C. (2011). Hegemony and the US Working Class // *Latin American Perspectives*, 38(2), 71–85.

Goldthorpe, J. H. (1968). The affluent worker: Industrial attitudes and behaviour. CUP Archive.

Hidalgo, D., Oosterbeek, H., and Webbink, D. (2014). The impact of training vouch-ers on low-skilled workers // *Labour Economics*, 31, 117–128.

Kim, H.-J., Hawley, J. D., Cho, D., Hyu, Y., and Kim, J.-H. (2016). The influence of learning activity on low-skilled workers' skill improvement in the South Korean manu-facturing industry // *Human resource development international*, 9(3), 209–228.

Mincer, J. (1962). On-the-job training: Costs, returns, and some implications // *The journal of political economy*, 70(5), 50–79.

Savage, M. et al. (2013). A new model of social class? Findings from the BBC's Great British Class Survey experiment // *Sociology*, 47(2), 219–250.

Schultz, T. (1961). Investment in human capital // *The American Economic Review*, 51(1), 1–17.

Schultz, T. (1981). Investing in people: The economics of population quality. Los Angeles: University of California Press.

Wright, E. O. (2004). Foundations of a Neo-Marxist Class Analysis / In: E.O. Wright (Ed.), Alternative Foundations of Class Analysis. Cambridge: Cambridge University Press.

REFERENCES

Abramowitz, A., and Teixeira, R. (2009). The Decline of the White Working Class and the Rise of a Mass Upper-Middle Class. *Political Science Quarterly*, 124(3), 391–422.

Anikin, V. A. (2009). Tendencies of change of social and professional structure of Russia in 1994–2006 (on the materials of RLMS). *Mir Rossii*, 18(3), 114–131. (In Russian.)

Becker, G. (1993). Nobel lecture: The economic way of looking at behavior. *Journal of Political Economy*, 101(3), 385–409.

Becker, G. (2009). Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education. Chicago: University of Chicago press.

Cherednichenko, G. A. (2014). *Educational and professional trajectories of the Russian youth (on the materials of sociological research)*. Moscow: Center for Social Forecast and Marketing Publ. (In Russian.)

Dauth, C. (2016). Do low-skilled employed workers benefit fromfurther training subsidies? *Beiträge zur Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik 2016: Demographischer Wandel – Session: Labor and Training*, D20-V1.

Dauth, C., and Toomet, O. (2016), On Government-Subsidized Training Programs for Older Workers. *Labour*, 30(4), 371–392.

Fernández, D. C. (2011). Hegemony and the US Working Class. *Latin American Perspectives*, 38(2), 71–85.

Gimpelson, V. E., Kapelyushnikov, R. I., and Oshchepkov, A. Yu. (2017). "Beginners" and "old residents": what is told by indicators of a special experience. *Preprint* WP3/2017/01. Moscow: Higher School of Economics Publ. (In Russian.)

Goldthorpe, J. H. (1968). The affluent worker: Industrial attitudes and behaviour. CUP Archive.

Golenkova, Z. T., and Igitkhanyan, E. D. (2015). Workers: labor potential and adaptation resources / In: Z. T. Golenkova (Ed.). The employee in modern Russia. Moscow: Noviy Khronograph Publ. (In Russian.)

Gordon, L. A., and Nazimova, A. K. (1985). Working class of the USSR: tendencies and prospects of social and economic development. Moscow: Nauka Publ. (In Russian.)

Hidalgo, D., Oosterbeek, H., and Webbink, D. (2014). The impact of training vouch-ers on low-skilled workers. *Labour Economics*, 31, 117–128.

Karavay, A. (2016). The Human Capital of the Russian Working Class: Status and Factors. *Bulletin of the Institute of Sociology*, 2, 91–112. (In Russian.)

Kim, H.-J., Hawley, J. D., Cho, D., Hyu, Y., and Kim, J.-H. (2016). The influence of learning activity on low-skilled workers' skill improvement in the South Korean manu-facturing industry. *Human resource development international*, 19(3), 209–228.

Konstantinovskiy, D. (2010). Working youth in the Russian society: orientation, education and human capital (pp. 91–115) / In: M. K. Gorshkov (Ed.). Social factors of consolidation of the Russian society: the sociological dimension. Moscow: Noviy Khronograph Publ. (In Russian.)

Kremneva, N., and Lukyanova, E. (2015). Blue-collar occupation: success or failure? The perception of worker's social standing in domestic context. *Inter*, 10, 26–38. (In Russian.)

Latova, N. V. (2017). The role of professional education in reproduction of the Russian working class. *Social sciences and present*, 1, 99–113. (In Russian.)

Lukyanova, A. L. (2010). Return from education: what the meta-analysis shows. *Economic journal of Higher School of Economics*, 14(3), 326–348. (In Russian.)

Mincer, J. (1962). On-the-job training: Costs, returns, and some implications. *The journal of political economy*, 70(5), 50–79.

Savage, M. et al. (2013). A new model of social class? Findings from the BBC's Great British Class Survey experiment. *Sociology*, 47(2), 219–250.

Schultz, T. (1961). Investment in human capital. *The American Economic Review*, 51(1), 1–17.

Schultz, T. (1981). Investing in people: The economics of population quality. Los Angeles: University of California Press.

Shkaratan, O. I. (1970). Problems of social structure of working class of the USSR (historical social research). Moscow: Mysl Publ., 423 p. (In Russian.)

Tikhonova, N. E., and Karavay, A. V. (2017). Human capital of the Russian workers: common state and specific features. *Mir Rossii*, 26(3), 6–35. (In Russian.)

Wright, E. O. (2004). Foundations of a Neo-Marxist Class Analysis / In: E.O. Wright (Ed.). Alternative Foundations of Class Analysis. Cambridge: Cambridge University Press.

DOI: 10.23683/2073-6606-2017-15-3-159-177

ХАРАКТЕРИСТИКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РОССИЙСКИХ РАБОЧИХ И РАБОЧИХ ДРУГИХ СТРАН[1]

Наталия Валерьевна ЛАТОВА,
кандидат социологических наук,
старший научный сотрудник,
Федеральный научно-исследовательский социологический центр
Российской академии наук,
г. Москва, Россия,
e-mail: myshona@rambler.ru

В центре внимания автора статьи – вопрос о том, каково качество человеческого капитала рабочих в современной России в сравнении с аналогичными характеристиками рабочих восьми зарубежных стран. Компаративистский анализ основан на данных исследования Международной программы социальных исследований ISSP «Трудовая деятельность» 2015 г. (выборка из 1475 занятых на производстве рабочих, т.е. не менее 150 человек в каждой стране). Кроме базы данных за 2015 г. использовались данные по аналогичным исследованиям ISSP за 2005 и 1997. Идентификация профессионального статуса проводилась на основе классификатора ISCO-08. Итоговый показатель человеческого капитала демонстрирует значительное отставание человеческого капитала российских рабочих от аналогичных групп трудящихся в развитых зарубежных странах. Хотя российские рабочие имеют хороший общий и специфический человеческий капитал, однако их большим «минусом», нивелирующим позитивные характеристики, является низкий уровень обновления знаний. В России учеба все еще воспринимается как стадия взросления, а не как нормальный образ жизни работников. Динамика за период 2005–2015 гг. хотя и демонстрирует позитивные изменения в человеческом капитале российских рабочих, однако зарубежные страны тоже не стояли на одном месте, поэтому разрыв между человеческим капиталом российских рабочих и аналогичными группами трудящихся в зарубежных странах сохранился. Сопоставление динамики человеческого капитала рабочих Норвегии и Венесуэлы вскрыло два разных подхода к «ресурсному проклятию», которое актуально и для России. Один – это норвежский путь с ориентацией на будущее и с пониманием необходимости вкладываться в программы стимуляции развития человеческого капитала. Второй – венесуэльский путь с социальными программами, обеспечивающими в первую очередь текущее потребление и не формирующими у населения потребности в развитии своих трудовых ресурсов.

Ключевые слова: *рабочие; компаративистское исследование; дополнительное профессиональное образование; повышение квалификации; общий человеческий капитал; специфический человеческий капитал; Россия*

[1] Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, проект «Человеческий капитал российских рабочих: состояние, динамика, факторы» № 16-03-00098.

© Н.В. Латова, 2017

CHARACTERISTICS OF THE HUMAN CAPITAL OF RUSSIAN WORKERS AND WORKERS OF OTHER COUNTRIES

Nataliya V. LATOVA,
Cand. Sci. (Sociology), Senior Researcher,
Federal Center of Theoretical and Applied Sociology of the Russian Academy of Sciences,
Moscow, Russia,
e-mail: myshona@rambler.ru

The author deal with the issue of the quality of the human capital of workers in modern Russia in comparison with the similar characteristics of workers in eight foreign countries. The comparative analysis is based on the data of the International Social Research Program ISSP «Labor Activity», 2015 (selection of 1475 workers occupied on production, i.e. not less than 150 people in each country). In addition to the database for 2015, the data on similar ISSP studies for 2005 and 1997 were used. Identification of the professional status was carried out on the basis of the classifier ISCO-08. The final indicator of the human capital demonstrates a significant lag in the human capital of the Russian workers from similar groups of workers in developed foreign countries. Though the Russian workers have a good general and specific human capital, they lack knowledge renewal. In Russia training is still perceived as a stage of growing up, but not as a normal way of life for workers. Though the dynamics for the period 2005–2015 shows positive changes in the human capital of the Russian workers, but foreign countries were on the march, therefore the gap between the human capital of the Russian workers and similar groups of workers in foreign countries remained. The comparison of the dynamics of the human capital of workers in Norway and Venezuela revealed two different approaches to the «resource curse» which is also relevant for Russia. The first is the Norwegian way with orientation to the future and understanding of need to invest in the programs to stimulate the development of the human capital. The second is the Venezuelan way with social programs that in the first place ensure current consumption and do not form the population's need for the development of their labor resources.

Keywords: *workers; comparative study; additional vocational education; training; general human capital; specific human capital; Russia*

JEL classifications: *J24, Z13*

В современном мире (прежде всего, в развитых странах) человеческий капитал[2] играет все более важную роль, превосходя по своему значению традиционные формы капитала (производственную и финансовую). Знания, полученные в процессе образования, а также умения и навыки, основанные на производственном опыте, превращаются в долговременный капитальный актив, способный приносить доход, амортизироваться и восстанавливаться. Эти положения не вызывают каких-либо сомнений: теория человеческого капитала является научным направлением, давно (примерно полвека назад) получившим общественное признание и ставшим органическим элементом мировой экономической мысли (так, в конце XX в. получила популярность

[2] Понятие человеческого капитала используется нами в его классической трактовке (см.: Беккер, 2003). Это значит, что основной акцент делается на приобретенной работником производственной квалификации (образовательном капитале), в то время как здоровье (физиологический капитал) в статье не рассматривается.

модель экономического роста Мэнкью-Ромера-Вейла [Mankiw et al., 1992]), в которой человеческий капитал фигурирует как одна из главных детерминант). В наши дни обществоведы рассматривают человеческий капитал как ресурс, от которого в решающей степени зависят и дальнейший прогресс развитых стран, и модернизация национальных экономик отстающих стран (включая и Россию [Игнатова и Васильев, 2013]).

Особое внимание исследователей, как правило, привлекают те аспекты анализа человеческого капитала, которые связаны с ресурсами наиболее продвинутых групп населения – со студентами вузов и с теми, кто уже получил высшее образование. Однако эти группы, хотя и демонстрируют существенный численный прирост, но пока еще составляют менее половины населения современных стран (в том числе и развитых) (Employees by sex and occupation, undated). В то же время недостаточное внимание уделяется изучению человеческого капитала многочисленной группы рабочих, от которых зависит эффективность функционирования реального сектора экономики любой страны. За рубежом такого рода исследования концентрируются в основном на проблеме необходимости повышения объема человеческого капитала рабочих (Kim et al., 2016; Hidalgo et al., 2014). В России исследования, касающиеся человеческого капитала рабочих, еще довольно малочисленны (Константиновский, 2010; Чередниченко, 2014, с. 410–467; Каравай, 2016; Тихонова, Каравай, 2017) и, как правило, далеки от прикладного аспекта изменения его качества.

Российские исследователи концентрируют свое внимание на изучении качества человеческого капитала российских рабочих, делая выводы о его недостаточности, однако основанием для такого рода утверждений служит изучение группы российских рабочих либо как таковой («самой по себе»), либо в сравнении с другими группами российских трудящихся. Данный подход, несомненно, дает интересные и объективные научные данные, но он недостаточен для понимания ситуации в целом.

В современную эпоху – эпоху перехода от индустриального общества к постиндустриальному – во всех развитых странах растет «креативный класс», средний уровень квалификации которого по определению выше, чем у рабочего класса. Однако этот переход продлится еще несколько десятилетий, на протяжении которых рабочий класс будет продолжать воспроизводиться – и в России, и в других странах – как особая социальная группа. «Отсталость» рабочих в сравнении с «креативным классом» характеризует формационную закономерность развития мировой цивилизации в целом. Но формационный анализ должен дополняться кросс-культурным, характеризующим сравнительные особенности различных национальных экономик. Поэтому, чтобы исключить предвзятость в анализе, необходимо понять, насколько человеческий капитал российских рабочих сопоставим с человеческим капиталом рабочих зарубежных стран. Вполне возможно, что его относительно (в сравнении с «креативными» группами работников) невысокое качество – это не особенность развития экономики современной России, а универсальный признак постепенного отмирания рабочих профессий как таковых. В свою очередь такой подход позволит определиться и с направлением практических мер, ориентированных на повышение качества человеческого капитала рабочих, если это окажется необходимым.

Для анализа человеческого капитала рабочих разных стран использовалась база данных Международной программы социальных исследований (International Social Survey Programme – ISSP [International Social Survey Programme, undated]). Это – посвященное социальной проблематике ежегодное исследование, проводимое с 1984 г. в ряде стран мира. У программы сформирован набор тем, которые варьируются, как правило, с интервалом в 8–10 лет. В каждой стране выборка является репрезентативной для всего населения и соответствует его общей половозрастной структуре. В России исследование проводится с 1991 г., сначала ВЦИОМом, а затем Левада-Центром.

Наиболее подходящим для анализа человеческого капитала рабочих как тематически, так и по актуальности данных[3] представляется исследование, проведенное в

[3] На данный момент исследование 2015 г. представляет собой самую «свежую» базу данных на сайте ISSP.

2015 г. – «Трудовая деятельность». В этом исследовании участвовало 24 страны, однако для нашего анализа использовались данные только по России и семи другим странам. Страны были отобраны таким образом, чтобы среди них оказались государства разного типа: входившие ранее в состав СССР (Латвия), бывшие социалистические страны Восточной Европы (Чехия), неевропейские страны разного уровня развития (развивающаяся Венесуэла и высокоразвитая Япония), страны западной цивилизации разного типа (Норвегия и Великобритания). Отметим, что у двух из семи отобранных нами зарубежных стран (Венесуэла и Норвегия) есть определенное сходство с Россией в структуре национального производства – это нефтедобывающие страны, в той или иной степени потенциально подверженные «ресурсному проклятию» (Добронравин и Маргания, 2010).

Так как речь в нашем анализе пойдет о человеческом капитале рабочих как особой профессиональной группы, то в исследовании ISSP нас интересуют представители разных стран, относящиеся к группе рабочих. Международная программа социальных исследований на данный момент использует Международную стандартную классификацию профессий ISCO-08 (ISCO-08 Structure, index correspondence with ISCO-88, undated). В рамках этой кодировки рабочими считаются те респонденты, которые относятся к трем группам: квалифицированные рабочие, занятые ручным трудом (7-я группа первого уровня ISCO-08), квалифицированные рабочие, использующие машины и механизмы (8-я группа), и, наконец, неквалифицированные рабочие всех отраслей (9-я группа)[4].

Учитывая, что исследование «Трудовая деятельность» проводилось в 2015 г. уже в четвертый раз, имеет смысл по возможности проследить в динамике те изменения, которые произошли с человеческим капиталом рабочих разных стран. Россия начала участвовать в проектах ISSP со второй волны исследования данной тематики, т.е. с 1997 г. Однако не все данные и не по всем странам являются сопоставимыми в рамках этой волны. Заметно лучше обстоит ситуация с данными за 2005 г. (третье исследование по данной тематике), хотя и здесь встречаются свои «подводные камни». Таким образом, кроме основной базы данных за 2015 г. мы используем данные двух предыдущих волн исследования «Трудовая деятельность» (1997 и 2005 г.), но с некоторыми оговорками.

Показателями качества человеческого капитала в нашем анализе выступали следующие характеристики имеющегося у респондентов образования :

1. Количество лет обучения на постоянной основе. Имеется в виду получение образования в школе, техникуме, университете и в аналогичных учебных заведениях за исключением профессиональных курсов и курсов повышения квалификации.

2. Преемственность характера деятельности и наращивание трудового опыта по определенной специальности. Другими словами, речь идет об ориентации на профессиональную специализацию в процессе трудовой деятельности.

3. Повышение профессиональной квалификации – обновление тех знаний, умений и навыков, используемых в трудовой деятельности, посредством разных форм дополнительного образования.

Рассмотрим более внимательно каждую из этих характеристик российских рабочих, сравнивая их с аналогичными группами трудящихся за рубежом.

Количество лет обучения на постоянной основе – это универсальный показатель, дающий нам представление о том объеме знаний, которым располагают респонденты. Хотя человеческий капитал трактуется разными группами ученых существенно поразному, тем не менее во всех версиях теории человеческого капитала во главу угла ставятся инвестиции в общее расширение кругозора и, особенно, в профессиональное образование. По сути это базовый багаж, необходимый работнику для начала трудовой деятельности по выбранному им направлению. Чем весомее этот багаж, тем шире

[4] Численность этих групп в разных странах в разные годы была различной; в России она находилась в диапазоне от 296 до 359 человек.

стартовые трудовые возможности и богаче выбор специальностей на рынке труда для начинающего свою трудовую деятельность индивида, а также тем больше возможностей для развития и обновления самого производства. В теории человеческого капитала этот компонент называется *общим человеческим капиталом*.

В ряде стран, включая и Россию, данные по количеству лет обучения были получены в базе данных ISSP посредством прямого вопроса: «Сколько лет в целом вы учились в учебных заведениях, в том числе в школе, техникуме, университете и других, где вы проходили обучение на постоянной основе, не считая профессиональные курсы или курсы повышения квалификации без отрыва от основной работы?» В других странах (например, Великобритании) задавался вопрос о возрасте респондента, в котором он закончил образование на постоянной основе. Исходя из полученной информации организаторы опросов делали перерасчет данных с учетом принятого в данной стране возраста поступления в школу. Полученные данные по России и другим отобранным нами странам приведены в табл. 1.

Таблица 1

Присвоение баллов по шкале «Количество лет обучения» и распределение по ней рабочих в разных странах мира, 2015 г., %

Количество лет обучения	Баллы	Страна						
		Россия	Латвия	Чехия	Венесуэла	Япония	Норвегия	Великобритания
Менее 10 лет	0	5,6	13,8	5,6	51,0	21,4	15,3	1,6
10 лет	1	18,2	11,4	2,0	4,8	1,0	6,0	18,0
11 лет	2	13,5	27,4	21,6	27,5	2,4	8,7	39,9
12 лет	3	23,3	20,1	41,2	1,8	51,4	15,3	7,7
13 лет	4	15,2	10,5	13,6	3,0	3,8	16,7	10,9
14 лет	5	10,8	6,4	7,6	9,0	8,6	14,7	7,7
15 лет	6	9,5	5,5	4,0	1,8	1,9	7,3	3,3
16 лет	7	3,4	4,1	1,2	1,2	7,6	6,7	4,4
17 лет	8	0,3	0,9	0,8	-	0,5	3,3	2,2
18 лет	9	-	-	0,8	-	-	3,3	2,7
19 лет	10	-	-	1,6	-	1,0	-	1,1
20 лет и более	11	-	-	-	-	0,5	2,8	0,5

Более темным цветом выделены ячейки с модальным количеством лет обучения для рабочих по каждой стране в отдельности.

Так как для нас важно в первую очередь понять специфику характеристик человеческого капитала российских рабочих, то для дальнейших вычислений мы будем отталкиваться от принятой в Российской Федерации системы образования (Бондаренко и др., 2017, с. 18) и попытаемся понять, насколько на международном уровне эта система уникальна и каким образом она формирует человеческий капитал рабочих как особой профессиональной группы.

Модальное количество лет обучения для рабочих показывает нам стандартный базовый уровень образования (и, следовательно, объем полученных знаний) для данной профессиональной группы в каждой из стран. Почти для всех выбранных нами стран это 11–12 лет обучения на постоянной основе.

К числу исключений в первую очередь надо отнести Венесуэлу, где наблюдается бимодальность в количестве лет обучения по рабочим специальностям. При этом более половины венесуэльских рабочих (51%) подготовлены плохо (их образовательный

багаж составил менее 10 лет), но наличие второй моды (27,5% рабочих получали образование в течение 11 лет) свидетельствует о том, что и здесь намечается тенденция к более длительному обучению. Еще одним исключением с точки зрения количества лет, необходимых для получения базового образования рабочими, стала Норвегия. Во-первых, здесь нет ярко выраженной образовательной моды (см. табл. 1), т.е., по всей видимости, у населения этой страны мы не видим четкой «планки» минимально необходимого объема знаний. Во-вторых, в количестве лет обучения среди рабочих заметно смещение в сторону более продолжительного срока образования, чем в других странах (не 11–12 лет, а 12–14).

Эти два полюса, представленные Венесуэлой и Норвегией (напомним, нефтедобывающими, как и Россия, странами), видятся особенно интересными. Почему в Венесуэле сохраняются такие низкие стандарты образования рабочих при имевшихся (по крайней мере, до 2014 г.) богатых ресурсно-рентных возможностях развития страны? В свою очередь, чем объясняются такие завышенные требования к человеческому капиталу у рабочих в Норвегии?

В случае с Венесуэлой ответ довольно прост. С одной стороны, социальная политика Уго Чавеса в 2000-х гг. повысила доступ небогатых групп населения к образованию (отсюда и появление венесуэльцев с большим количеством лет обучения). Однако, с другой стороны, современная ситуация в стране, описываемая экспертами как «гуманитарная катастрофа» (Зотин, 2016) (Венесуэла пострадала от спада нефтяных цен гораздо сильнее, чем Россия), не дает в настоящем преимущества обладающим качественным человеческим капиталом. В ситуации катастрофической деиндустриализации будущее венесуэльских рабочих очень нестабильно, да и все население этой страны живет настоящим, а не будущим. Таким образом, Венесуэла становится для России тем негативным примером, который демонстрирует результаты «близорукого» менеджмента, с недалеким горизонтом планирования.

В свою очередь, Норвегия выступает примером политики ориентации именно на будущее. По оценкам экспертов, этой «стране предстоит готовиться к временам, когда она не только освободится от “ресурсного проклятия”, но и сама станет импортером углеводородов» (Мовчан, 2017). Уже довольно давно (2003 г.) в Норвегии принята и действует инновационная программа для стимулирования наукоемких технологий, хотя, по мнению тех же экспертов, существенных прорывов в этом направлении в стране пока еще не произошло. Однако, несмотря на отсутствие значимых результатов на этом пути, население Норвегии, по всей видимости, уловило общий посыл руководства страны – «новая экономика» требует подготовки высокообразованных трудовых ресурсов.

После определения общих полюсов, в рамках которых может рассматриваться человеческий капитал рабочих разных стран, нам нужна более точная информация, которую сложно извлечь, исходя только из данных о модальном количестве лет обучения. Поэтому для получения представления об общем человеческом капитале рабочих ($ЧК_{общ}$) той или иной страны, рассчитаем специальный индекс. Чем выше количество лет, затраченных на базовое обучение, тем выше будет балл этого индекса. Шкалу этого индекса $ЧК_{общ}$ построим таким образом, что «менее 10 лет» обучения (т.е. наличие лишь основ общих знаний) будет равно 0 баллов, а 11 баллов присвоим довольно редко встречающемуся варианту «20 лет и более». Каждый год обучения будет прибавлять по 1 баллу в показатель $ЧК_{общ}$.

Итоговая формула расчета общего человеческого капитала рабочих будет выглядеть следующим образом:

$$ЧК_{общ} = ((X_0*0) + (X_1*1) + (X_2*2) + \ldots + (X_{12}*11)) / 11,$$

где X_0 – доля рабочих, обучавшихся менее 10 лет;
X_1 – доля рабочих, обучавшихся на постоянной основе 10 лет;
X_2 – доля рабочих, обучавшихся на постоянной основе 11 лет и т.д.

Полученный таким образом показатель $ЧК_{общ}$ может варьироваться от 0 до 100 баллов, т.е. от ситуации, когда абсолютно все рабочие обучались менее 10 лет (0 баллов), до ситуации, когда у всех количество лет образования более 20 лет (100 баллов). В реальности, конечно, в современном мире эти крайности вряд ли возможны. С одной стороны, образование становится (даже в самых бедных странах, таких как Бангладеш или Эфиопия) все более доступным и массовым, а с другой – обучение в течение более 18 лет является в наши дни скорее исключением, даже в самых развитых странах мира.

Полученные результаты балльных оценок базового человеческого капитала рабочих разных стран представлены на рис. 1.

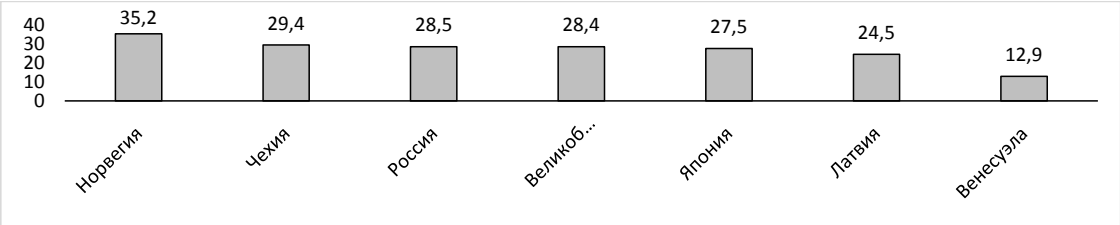

Рис. 1. Общий человеческий капитал рабочих разных стран, 2015 г., баллы

Как видно на рис. 1, в нашей выборке стран вновь выделилось два противоположных полюса, Норвегия и Венесуэла, показатели которых на фоне всех остальных стран обладают ярко выраженной спецификой. Что касается других стран, то несколько более низким объемом общего человеческого капитала обладают рабочие в Латвии, в то время как Чехия, Россия, Великобритания и Япония по этому показателю оказались очень схожими (все попали в интервал оценок 25–29 баллов). В целом данные за 2015 г. свидетельствуют, что общий человеческий капитал у российских рабочих находится на уровне, сопоставимом с уровнем рабочих большинства развитых стран.

Важно теперь понять, происходили ли какие-то существенные изменения с общим человеческим капиталом за последние 10–20 лет в России и в других, зарубежных, странах. Для анализа динамики этого показателя использовались данные исследования «Трудовая деятельность» за 2005 г. и за 1997 г.[5] (рис. 2).

Первый, наиболее общий вывод, который напрашивается по результатам анализа динамики общего человеческого капитала рабочих разных стран, – это повсеместный рост данного показателя за последние десятилетия. Причем, если еще в 1997 г. наблюдался довольно существенный разброс в показателях $ЧК_{общ}$ по разным странам (в Норвегии он составил тогда всего 15,9 баллов, в то время как в Чехии достигал 24,4), то к 2005 г. различия стали менее заметными (разброс порядка 2–4 баллов). Что же касается последних лет, то хотя разброс в показателе снова увеличился, тем не менее у развитых стран сложился определенный стандарт в понимании того, каким должно быть базовое образование рабочих.

[5] В 1997 г. в исследовании участвовало пять стран из нашего списка (включая Россию). Для кодировки специальностей использовалась Международная стандартная классификация профессий ISCO-88, в которой хотя и есть в сравнении с ISCO-08 некоторые изменения, но связаны они не с определением рабочих как профессиональной группы. Таким образом, использование разных версий ISCO не является препятствием к сопоставлению профессиональных групп первого уровня. Однако в 1997 г. Япония и Великобритания применили свои собственные классификаторы профессий (Codebook. ZA Study 3090. Work Orientation II, 2001, p. 94). В случае с Японией в группу рабочих нами были отнесены респонденты из двух категорий: «skilled workers» (квалифицированные рабочие) и «unskilled work» (работа, не требующая квалификации). Что касается Великобритании, то здесь национальный классификатор (*The standard occupational classification* (*SOC*), *undated*) довольно сильно отличается от ISCO. Сопоставление стандартов в данном случае не имеет смысла, так как заведомо будет подвержено высокой вероятности ошибки. В 2005 г. в исследовании не участвовала только Венесуэла. Все остальные страны использовали Международную стандартную классификацию профессий ISCO-88, что дает по ним полную сопоставимость данных с 2015 г.

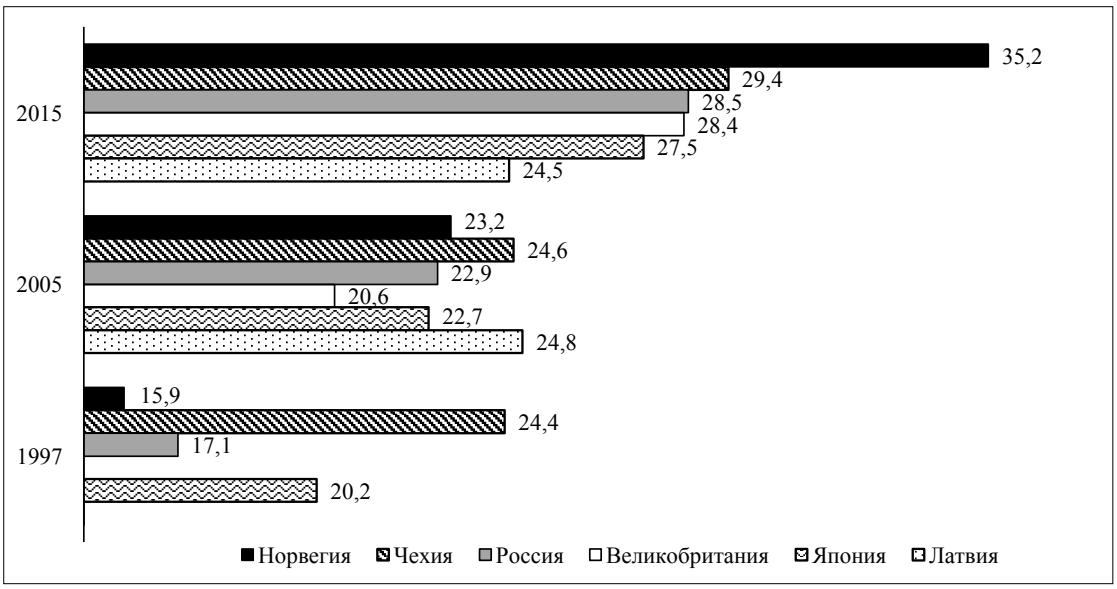

Рис. 2. Динамика показателей общего человеческого капитала рабочих разных стран, 1997–2015 гг., баллы

Второй вывод касается системы образования рабочих именно в России. С конца XX в. образование рабочих в нашей стране явно претерпело существенные изменения. На рис. 2 общий человеческий капитал рабочих в 1997 г. выглядит довольно низким, лишь 17,1 балла. Если вспомнить происходившие в тот период в стране события, то следует обратить внимание, что в сложные для России 1990-е гг. система начального профессионального образования, ориентированная на рабочие профессии, как и страна в целом, вошла в явный кризис. Согласно оценкам специалистов, основной контингент учебных заведений НПО составляли тогда «подростки трудной судьбы» (Ткаченко, 2010, с. 18). В соревновании с вузами и ссузами учреждения НПО безнадежно проигрывали. К тому же в результате кризиса практически прекратилось прохождение учащимися НПО практики на производстве, массовый характер приобрел уход мастеров производственного обучения на выше оплачиваемые должности. В итоге «профобразование для бедных» становилось еще и «бедным образованием»: учреждения НПО «вбирали» самых слабых школьников и выпускали плохо подготовленных работников, обреченных получать невысокую оплату и становиться первыми кандидатами на увольнение. Вряд ли в такой ситуации у будущих квалифицированных рабочих возникал хотя бы малейший стимул (или были бы реальные возможности) продолжать и/или углублять свои профессиональные знания. Таким образом, принятое в 2012 г. решение о слиянии начального и среднего профессионального образования (фактически, о вливании НПО в СПО) лишь ускорило естественный ход событий – постепенное отмирание НПО как рудимента советской эпохи. В то же время такой управленческий ход помог связать разные уровни образования, облегчив переход от одного уровня к другому и повысив шансы на увеличение длительности базового обучения. Итогом этой образовательной политики в России стало повышение показателя общего человеческого капитала рабочих до 28,5 балла в 2015 г. Это, конечно, хуже, чем в Норвегии, где за 1997–2015 гг. этот показатель вырос более чем вдвое, с 15,9 балла в 1997 г. (ниже уровня тогдашней России) до 35,2 баллов в 2015 г. (существенно выше уровня современной России). Но это лучше, чем в Японии, которая в 1997 г. заметно Россию обгоняла (20,2 балла), а в 2015 г. несколько от нее отстала, хотя и увеличила собственный показатель (27,5 балла).

Подытоживая, можно сказать, что, если не касаться проблем качества образования (само по себе количество лет обучения не является прямым свидетельством получения более качественных знаний), то *общий человеческий капитал российских рабочих находится на хорошем уровне*, и с точки зрения формирования необходимой базы для начала трудовой деятельности *российские рабочие в среднем мало уступают своим коллегам за рубежом*, включая самые высокоразвитые страны. Судя по данным 2015 г., российские рабочие постепенно принимают модель, когда образование менее 10 лет воспринимается как не соответствующее требованиям рынка труда, и все чаще продлевают свое базовое обучение сверх стандартов, принятых в системе образования.

Однако нельзя говорить, что такого рода позитивных сдвигов в базовом образовании российских рабочих уже недостаточно. Думается, переход от экономики сырьевой зависимости к инновационной экономике повышает планку требований к квалифицированным рабочим. Пример Норвегии демонстрирует, что в современном обществе есть большие возможности (и потребность) в наращивании общего человеческого капитала рабочих.

Другой важный элемент человеческого капитала – *преемственность характера деятельности и наращивание трудового опыта по определенной специальности*[6]. В данном случае акцент с системы образования переносится на производственную сферу. Здесь речь идет в первую очередь о той стороне человеческого капитала, который называется *специфическим*[7]. Значимость этого показателя заключается в том, что именно в процессе трудовой деятельности полученные в процессе базового обучения знания переходят из теоретической плоскости в практическую и становятся не просто потенциальными способностями человека, а его реальным активом. Собственно говоря, если в случае с количеством лет обучения мы можем лишь с очень большими оговорками интерпретировать большое количество лет обучения как высокое качество человеческого капитала («если тебе дали образование, это еще не значит, что ты его взял»), то в случае с непосредственной трудовой деятельностью это ограничение, пусть и не полностью, снимается. На самом деле, если у нас есть информация, что некий человек на протяжении своей жизни занимается примерно одной и той же трудовой деятельностью, если его трудовые умения и навыки постоянно актуализированы, то, вероятнее всего, он действительно обладает более качественным специфическим человеческим капиталом, чем некто другой, у кого имеющиеся умения и навыки на протяжении его трудовой деятельности не актуализировались.

В исследовании ISSP попытка измерить преемственность характера деятельности и наращивание трудового опыта предпринималась в 1997, в 2005 и в 2015 г. При этом в оригинальной анкете вопрос звучал следующим образом: «Какая часть прошлых умений и навыков используется вами в работе в настоящий момент?» Несмотря на то что в ракурсе изучения человеческого капитала смысл вопроса не вызывает сомнений, тем не менее такого рода «минималистская» формулировка допускает разные трактовки. Это и отразилось в национальных версиях анкеты. Так, в российской анкете данный вопрос в 1997 г. был сформулирован следующим образом: «Если говорить о вашей основной работе, насколько вы можете использовать сейчас в своей работе опыт и рабочие навыки, полученные вами в прошлом?» В анкетах 2005 и 2015 г. формулировка вопроса меняется: «Работали ли вы когда-либо на другой работе, и если да, в какой мере вы можете использовать сейчас на вашем основном рабочем месте опыт и навыки, полученные на прошлых местах работы?» Таким образом, с 2005 г. те российские рабочие, которые постоянно трудились на одном месте работы, на данный вопрос не

[6] Значимость этого показателя наравне с базовым образованием отмечали многие авторы, например: (Эренберг, Смит, 1996, с. 317).

[7] Строго говоря, накопление опыта увеличивает и специфический, и общий человеческий капитал, хотя и в разной степени. Тем не менее, в соответствии с классической теорией человеческого капитала Г. Беккера, для простоты изложения рассматриваемый показатель далее трактуется как характеристика только специфического человеческого капитала.

отвечали. Методологически это не совсем корректно, поскольку работа на одном месте хотя и подразумевает прирост специфического профессионального опыта, однако вовсе не означает, что данный опыт наращивался на тех умениях и знаниях, которые получил рабочий в процессе базового образования. В этом плане более верной кажется интерпретация данного вопроса, предложенная в латвийской анкете: «Как много из предыдущего опыта ваших работ и/или навыков вы можете применять на вашей нынешней работе? (Респонденты, которые не имели других мест работы, отвечают о ранее приобретенных навыках)». Таким образом, в данном вопросе мы столкнулись с необходимостью привести российские данные за разные годы к единому виду, сопоставимому с данными по другим странам.

В результате, сознавая не вполне корректную интерпретацию формулировки данного вопроса в российской анкете в 2005 и 2015 г., мы учли и тех рабочих, которые никогда не меняли места работы и при этом были старше 25 лет (т.е. они уже имели опыт работы по определенной профессии порядка пяти лет), отнеся их к разряду максимально использующих свои предыдущие знания, умения и навыки. Такого рода натяжка, хотя и дает, возможно, некоторую фору российским рабочим, но в целом эта фора очень небольшая.

Данные, характеризующие использование своего прошлого опыта рабочими разных стран, представлены в табл. 2.

Таблица 2

Присвоение баллов по шкале «Преемственность опыта» и распределение по ней рабочих в разных странах мира, 2015 г., %

Объем предыдущего опыта, используемого в текущей работе	Баллы	Россия	Латвия	Чехия	Венесуэла	Япония	Норвегия	Великобритания
Почти не используется	0	15,4	24,5	19,0	45,0	11,5	12,5	17,3
Мало используется	1	25,4	17,5	26,2	24,3	41,5	20,8	28,9
Много используется	2	34,6	26,4	28,6	17,1	30,0	34,7	30,1
Используется почти все	3	24,6	31,6	26,2	13,6	17,0	31,9	23,7

Более темным цветом выделены ячейки с модальным показателем преемственности опыта для рабочих по каждой стране в отдельности.

При сравнении данных по преемственности опыта у рабочих разных стран складывается умеренно позитивная картина. В большинстве случаев крайняя ситуация, когда предыдущие знания и опыт вообще никак не используются в настоящем, встречается среди рабочих разных стран не часто. Как правило, более половины всей группы респондентов заявляли, что бо́льшая часть или практически весь предыдущий опыт находят свое применение в их текущей работе. При этом модальной позицией все же является ответ «много», а не «почти все». Таким образом, среди рабочих разных стран превалирует модель накопления профессионального опыта, но выводить из нее идею сознательной профессиональной специализации пока еще преждевременно.

На общем фоне выделяются Венесуэла и Япония. Случай с Венесуэлой описан нами ранее: отсутствие в этой стране практики использования профессионального опыта объясняется нестабильностью ситуации в стране и ориентацией большинства населения на хотя бы какой-то заработок, а не на продолжительный стаж на конкретном рабочем месте. Пример Японии более интересен. Повсеместно известна практика пожизненного найма, а также ориентация на упорный труд в Стране восходящего солнца. При этих характеристиках кажется малообъяснимым тот факт, что японские рабочие используют предыдущие знания и умения в малом объеме. Тем не менее более

глубокое изучение трудовых практик в Японии находит простое объяснение такого аномально низкого показателя преемственности опыта: «В японских компаниях осуществляется регулярная ротация служащих. Они меняют рабочие места и участки, направления, за которые отвечают» (Прасол, 2007, с. 260). Другими словами, в Японии несколько иное понимание наращивания опыта, оно происходит не столько вглубь (углубление знаний по конкретной трудовой позиции), сколько вширь (расширение знаний о работе фирмы/предприятия как целого). Таким образом, низкий показатель преемственности опыта в данном случае вскрывает национально-культурную специфику человеческого капитала в Японии как стране с сильными коллективистскими и патерналистскими традициями.

Так же, как и в случае $ЧК_{общ}$, для каждой страны мы рассчитали средний показатель специфического человеческого капитала рабочих согласно формуле:

$$ЧК_{спец} = ((Y_0 * 0) + (Y_1 * 1) + (Y_2 * 2) + (Y_3 * 3)) / 3,$$

где Y_0 – доля рабочих, почти не использующих предыдущий профессиональный опыт;

Y_1 – доля рабочих, мало использующих полученные на предыдущих местах работы или до ее начала знания и навыки;

Y_2 – доля рабочих, использующих много таких знаний и навыков;

Y_3 – доля рабочих, использующих почти все приобретенные до занятия их нынешнего рабочего места знания и навыки.

Полученные нами данные (см. рис. 3) свидетельствуют, что в целом *с наращиванием профессионального опыта у российских рабочих дела обстоят даже несколько лучше, чем в большинстве зарубежных стран*. Так же, как и в случае с общим человеческим капиталом, сформировались два полюса: с одной стороны, рабочие Норвегии с высокими показателями специфического человеческого капитала и с другой – рабочие Венесуэлы, у которых данный показатель почти в 2 раза ниже.

Заметим, что активное использование предыдущего опыта в текущей работе норвежскими рабочими приводит к закономерному выводу о высокой степени отдачи их длительного базового обучения. Дело в том, что длительное базовое обучение само по себе может не только служить показателем получения более глубоких профессиональных знаний, но и быть признаком необходимости переобучения и даже возникновения проблем с трудоустройством (невозможность реализовать себя на рынке труда приводит к искусственному продлению периода образования на постоянной основе). Однако, если бы такие проблемы были характерны для рабочих в Норвегии, то, скорее всего, они бы указывали на малый объем актуальности прошлого опыта. В данном же случае мы видим, наоборот, пример обширных базовых знаний, служащих основой их дальнейшего приращения.

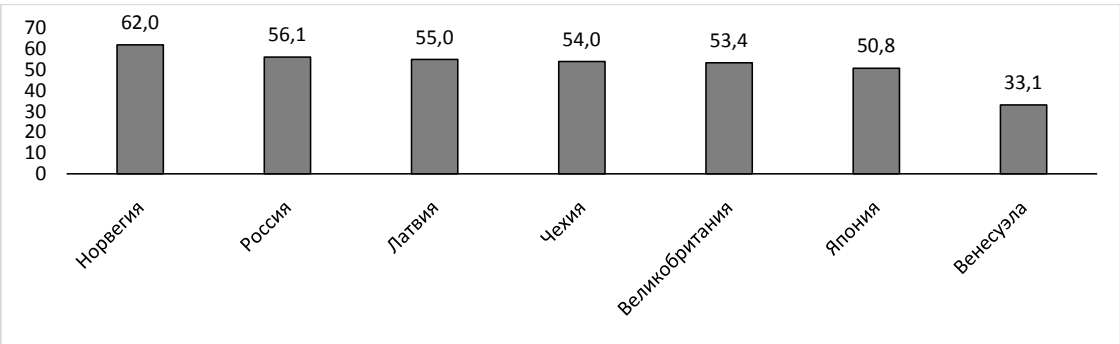

Рис. 3. Специфический человеческий капитал рабочих разных стран, 2015 г., баллы

Динамика специфического человеческого капитала рабочих разных стран демонстрирует (рис. 4), что во всех странах (включая Россию) этот показатель был подвержен колебаниям. Так называемая рабочая аристократия (т.е. высококвалифицированные рабочие, для которых наращивание трудового опыта есть основа их благосостояния) является малочисленной, в то время как большинство обычных рабочих зачастую вынуждены менять свою работу (и профессиональные навыки) в поисках большего заработка. Представляется, что повсеместное использование труда мигрантов, а в будущем – распространение роботизации, приведут к дальнейшему усилению нестабильности в этой области.

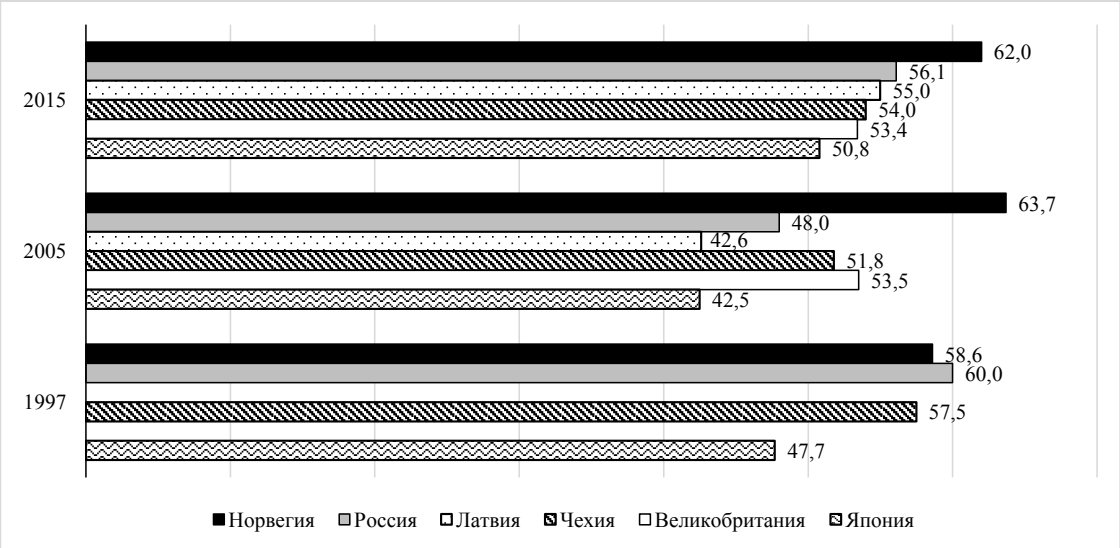

Рис. 4. Динамика специфического человеческого капитала рабочих разных стран, 1997–2015 гг., баллы

Что касается российских рабочих: если в 2015 г. специфический капитал этой группы работников и выглядит более качественным, чем в большинстве других сравниваемых стран, но в сопоставлении со своими данными за 1997 г. он претерпел некоторое ухудшение. Объяснить это можно тем, что современная рабочая молодежь стремится компенсировать низкий социальный статус за счет уровня потребления. Это, в свою очередь, приводит к концентрации внимания не на работе как таковой, а на уровне зарплаты «здесь и сейчас». Однако профессионализация с точки зрения дохода дает отложенный эффект, в результате, «если раньше под успехом понимали совершенствование в профессии и наращивание мастерства, то теперь ее способом становится накопление разных компетенций» (Кремнева, Лукьянова, 2015, с. 32). Иначе говоря, для молодежи выгоднее и проще множественная и непрофильная занятость (различные непрофессиональные подработки), чем наращивание опыта по профессии.

Не менее важным компонентом человеческого капитала современных рабочих является *повышение квалификации* или *дополнительное* образование (Schultz, 1972, p. 35). В данном конкретном случае имеется в виду *обновление того человеческого капитала, который был получен работником при обучении на постоянной основе* – ведь техника, технологии и производство в целом развиваются настолько быстрыми темпами, что полученные при базовом образовании знания очень быстро устаревают. В современном мире приходится регулярно доучиваться, чтобы сохранить свою квалификацию, а чтобы ее повысить, необходимо доучиваться не просто регулярно, но постоянно. Можно сказать, что именно эта идея заложена в концепции обучения в течение всей жизни (lifelong learning). Данная концепция подразумевает ответственность каждого

отдельно взятого человека за свое образование. Сознательное поведение в данном вопросе особенно актуально, поскольку его поощрение со стороны работодателя даже в развитых странах является проблемой, как с точки зрения отдачи от дополнительного образования для работника (повышение заработной платы [Wolter & Weber, 1999]), так и с точки зрения выгодности в целом такого рода дополнительного образования для работодателя (возникновение текучести кадров [Leuven, 2005]). Еще большее значение данный показатель имеет в случае с группой рабочих. Ученые отметили, что как раз в данной категории трудящихся, у которой итак наблюдается самый низкий уровень базового образования, возникает проблема доступа к дополнительному профессиональному образованию (Rainbird, 2000). Таким образом, обновление человеческого капитала для рабочих – их «ахиллесова пята». Поэтому уделим этому показателю особое внимание.

Несмотря на то что, согласно требованиям российского трудового законодательства, повышение квалификации должно проводиться не реже одного раза в пять лет (если не установлены специальные сроки), тем не менее, зачастую такого рода дополнительное профессиональное образование является не получением новых знаний, а лишь его симуляцией. В целом в российской трудовой культуре постоянное повышение квалификации, т.е. обновление человеческого капитала, пока еще не стало нормой. В российских исследованиях с учетом этой национальной специфики зачастую вопрос о повышении квалификации задается в ракурсе пополнения знаний вообще за последние три–пять лет[8]. В итоге российские исследователи получают информацию о склонности россиян расширять свои знания и о понимании ими необходимости такого рода непрерывного образования. Что же касается зарубежных стран, то в большинстве из них концепция образования в течение всей жизни давно уже принята на вооружение, и в исследовании ISSP вопрос по обновлению человеческого капитала звучит в иной форме: «Проходили ли вы в течение последних 12 месяцев какое-либо профессиональное обучение, посещали ли курсы повышения квалификации – по месту работы или где-либо еще?» Таким образом, задается относительно короткий (по российским меркам) промежуток времени, а также сразу отсеивается получение новых навыков, напрямую не связанных с трудовыми обязанностями.

Данные, полученные посредством вышеуказанного вопроса, представлены в табл. 3.

Таблица 3

Присвоение баллов по шкале «Повышение квалификации» и распределение по ней рабочих в разных странах мира, 2015 г., %

Профессиональное обучение за последний год	Баллы	Россия	Латвия	Чехия	Венесуэла	Япония	Норвегия	Великобритания
Затруднились ответить	0	1,4	0,5	0,0	16,8	2,4	2,7	2,7
Нет	0	85,5	70,3	72,0	49,7	65,7	55,3	51,4
Да	1	13,2	29,2	28,0	33,5	31,9	42,0	45,9

Вполне ожидаемо, что профессиональное обучение среди рабочих не очень популярно. Исключительно во всех странах более половины трудящихся этой категории за последний год не занимались повышением своей квалификации ни на трудовом месте, ни где-либо еще. Фиксируемая доля рабочих, которые все же проходили обучение с целью повышения своих трудовых навыков, делит страны на три категории. В первую категорию попадают страны (Великобритания и Норвегия), где уделяется

[8] На получение информации за последние три года ориентированы исследования ИС РАН (например, «О чем мечтают россияне: идеал и реальность»), а также исследования преподавателей, проводимые НИУ ВШЭ («Мониторинг экономики образования»).

сравнительно большое внимание повышению квалификации среди рабочих (в течение года ее повышали более 40%). Вторая группа – те страны, в которых повышение квалификации коснулось от четверти до трети всех рабочих: Венесуэла[9], Япония, Латвия и Чехия. В третью попала только Россия, где эта проблема решается хуже всего, поскольку только каждый восьмой рабочий смог ответить положительно на вопрос о своем опыте повышения квалификации за последний год.

Может показаться довольно странным, что на фоне неплохих показателей общего и специфического человеческого капитала российские рабочие так сильно проигрывают своим зарубежным коллегам в вопросе обновления профессиональных знаний. К сожалению, этот факт не может рассматриваться как случайная ошибка: в литературе уже обращалось внимание, что в России даже среди профессионалов (например, вузовских преподавателей) регулярное повышение квалификации непопулярно, в случае же с рабочими – это редко встречающаяся модель поведения (Russia's Persistent Weaknesses of Human Capital, 2014; Бондаренко, 2017).

Показательно, что вопрос о повышении квалификации в исследовании ISSP фигурирует только начиная с 2005 г. Объясняется это тем, что идея непрерывного образования для всех, согласно которой должен быть обеспечен доступ к высококачественным образовательным услугам в течение всей трудовой жизни в соответствии с возникающими потребностями и предпочтениями людей, была закреплена в качестве приоритетной в Лиссабонской стратегии лишь в 2000 г. (Lisbon European Council 23 and 24 march 2000. Presidency conclusions, 2000). Таким образом, по показателю обновления человеческого капитала нам доступна российская динамика только по двум волнам исследования (рис. 5).

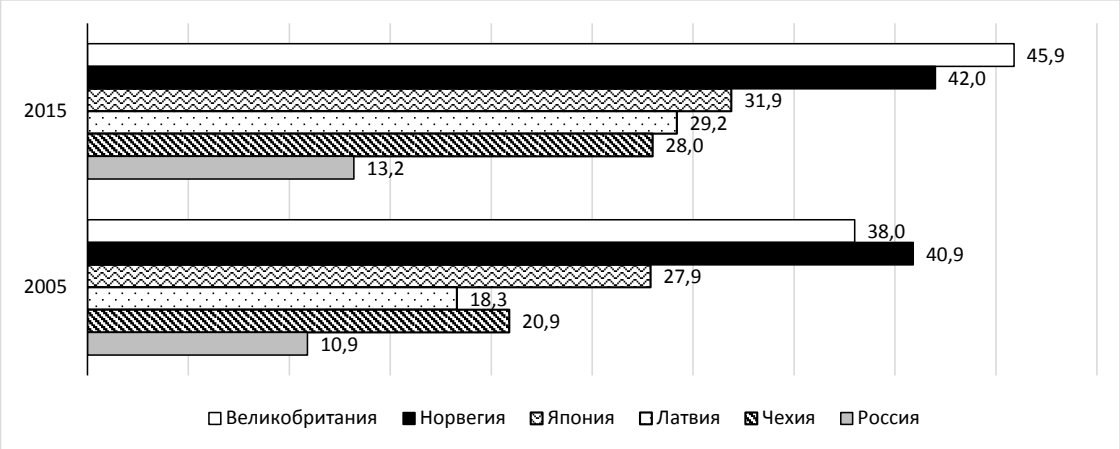

Рис. 5. Динамика повышения квалификации у рабочих разных стран, 2005–2015 гг., баллы[10]

Как видно на рис. 5, данные за последнее десятилетие демонстрируют все большую включенность рабочих в дополнительное профессиональное образование во всем мире. Лидерство в этом направлении принадлежало и продолжает принадлежать развитым западным странам, но и остальные страны явно ориентируются на их пример. *Хуже всего дела с обновлением человеческого капитала обстоят у рабочих в России, причем, если еще в середине 2000-х гг. разрыв между ней и остальными странами в этом отношении уже был большим, то к 2015 г. он увеличился еще сильнее*. Так,

[9] Кажется несколько странным, что в Венесуэле довольно низкий общий и специфический человеческий капитал у рабочих, но в то же время хорошо обстоят дела с повышением квалификации. Тем не менее это несомненный факт – внимание к повышению квалификации рабочих в этой стране уделяется довольно давно (*Loose, 1988*).

[10] С учетом специфики вопроса о повышении квалификации (значимой для нас является только одна позиция на шкале) специальный расчет показателя обновления человеческого капитала рабочих не требовался.

если даже от Латвии и Чехии отставание российских рабочих составляло в 2005 г. 7,4–10 процентных пункта, то к 2015 г. разрыв заметно увеличился до 14,8 процентных пунктов (Чехия) и 16 процентных пункта (Латвия). Таким образом, в то время как в большинстве зарубежных стран рабочие стали намного чаще включаться в дополнительное образование, в России за прошедшие между двумя исследованиями десять лет практически ничего не изменилось (рост лишь на 2,3 процентных пункта). Отметим, что особых изменений не произошло и в Норвегии (хотя по всем показателям рабочие здесь явно лидируют по качеству человеческого капитала), но изначально высокий показатель повышения квалификации у норвежских рабочих позволяет этой стране не концентрировать особого внимания на отсутствии значительного прогресса в обновлении человеческого капитала в данной группе.

Итак, мы рассмотрели три составляющие человеческого капитала рабочих разных стран: общий человеческий капитал, специфический человеческий капитал и обновление человеческого капитала (повышение квалификации). Данные по отдельным показателям продемонстрировали, что по двум из них человеческий капитал российских рабочих находится на достаточно высоком уровне и в целом мало уступает аналогичным показателям по зарубежным странам. Однако третий показатель у российских рабочих оказался чрезвычайно низким.

Для того чтобы стало понятно, насколько это сказывается на общей конкурентоспособности российских рабочих на международном фоне, рассчитаем интегральный показатель человеческого капитала как сумму трех его составляющих[11], изученных нами ранее (табл. 4).

Таблица 4

Интегральный человеческий капитал рабочих разных стран мира, 2005 и 2015 г., баллы

Год	Человеческий капитал	Россия	Латвия	Чехия	Венесуэла	Япония	Норвегия	Великобритания
2015	Интегральный человеческий капитал в том числе:	97,8	108,7	111,4	79,5	110,2	139,2	127,7
	общий ЧК	28,5	24,5	29,4	12,9	27,5	35,2	28,4
	специфический ЧК	56,1	55,0	54,0	33,1	50,8	62,0	53,4
	обновление ЧК	13,2	29,2	28,0	33,5	31,9	42,0	45,9
2005	Интегральный человеческий капитал в том числе:	81,8	85,7	97,3	-	93,1	127,8	112,1
	общий ЧК	22,9	24,8	24,6	-	22,7	23,2	20,6
	специфический ЧК	48,0	42,6	51,8	-	42,5	63,7	53,5
	обновление ЧК	10,9	18,3	20,9	-	27,9	40,9	38,0

Как видим, с учетом всех трех компонентов самый качественный человеческий капитал оказался у рабочих Норвегии и Великобритании (соответственно 139 и 128 баллов в 2015 г.). Среднее качество человеческого капитала демонстрируют рабочие Чехии (111 баллов), Японии (110 баллов) и Латвии (109 баллов). Менее 100 баллов оказалось только у двух стран, это Россия (98 баллов) и Венесуэла (80 баллов). Тем

[11] Суммирование показателей означает, что анализируемые три характеристики являются взаимозаменяемыми, т.е. низкая величина одного показателя компенсируется высокой величиной другого. Действительно, уровни общего и специфического человеческого капитала, а также скорость их обновления могут в значительной степени компенсировать друг друга (например, работник с низким исходным образованием может стать высококлассным рабочим, накапливая практический опыт и повышая свои знания в рамках системы дополнительного образования).

самым, полученный нами интегральный показатель человеческого капитала рабочих меняет угол зрения на перспективы этой группы трудящихся. Дисбаланс в характеристиках человеческого капитала российских рабочих приводит к итоговому «проигрышу» показателя в целом.

Таким образом, с одной стороны, показатель российских рабочих все-таки не самый худший и он лучше, чем у Венесуэлы – страны, у которой на данный момент довольно смутные перспективы экономического развития. Однако, с другой стороны, человеческий капитал российских рабочих существенно отстает от показателей развитых стран Запада (и особенно, от Норвегии, ориентированной на отказ от «черного наркотика»). Динамика за период 2005–2015 гг. хотя и демонстрирует позитивные изменения в человеческом капитале российских рабочих (в 2005 г. интегральный человеческий капитал составлял 82 балла, а в 2015 г. – 99), но зарубежные страны тоже не стояли на месте, и разрыв между человеческим капиталом российских рабочих и аналогичными группами трудящихся в зарубежных странах сохранился. Самое главное, данный разрыв является результатом проблем с дополнительным профессиональным образованием, т.е. с тем компонентом человеческого капитала, который ориентирован на прогресс и инновации.

Подведем итоги.

Компаративистский анализ человеческого капитала рабочих разных стран дает интересные результаты как для понимания специфики разных стран, так и для более глубокого изучения данного показателя в рамках отдельно взятой страны. Так, сопоставление человеческого капитала рабочих Норвегии и Венесуэлы вскрывает два разных подхода к «ресурсному проклятию». Один – с ориентацией на будущее и с осознанием необходимости вкладываться в программы стимуляции развития человеческого капитала; второй связан с социальными программами, обеспечивающими в первую очередь текущее потребление и не формирующими у населения потребности в развитии своих трудовых ресурсов. «На выходе» страна получает либо самодостаточных граждан, способных при необходимости работать в разных отраслях современной экономики, либо население, полностью зависимое от государственного протекционизма.

Компаративистский анализ оказался полезен и для вскрытия культурных, цивилизационных особенностей стран. Именно такого рода специфика определяет человеческий капитал рабочих Японии, где человеческий капитал аккумулируется и становится корпоративным капиталом.

Что касается человеческого капитала российских рабочих, то здесь стала особенно очевидной необходимость рассматривать разные компоненты этого показателя в едином комплексе. Такого рода подход вскрыл проблему дисбаланса в структуре человеческого капитала рабочих в России. Еще в советское время базовое образование населения в нашей стране считалось одним из лучших в мире. Если не вдаваться в нюансы качества этого образования (которое тоже было на должном уровне), то с точки зрения организации системы образования Россия занимала одну из лидирующих позиций. Можно дискутировать, какие качественные изменения внесли постсоветские реформы в систему образования, но (по крайней мере с формальной точки зрения) они несомненно привели к росту общего человеческого капитала российских рабочих. В отношении специфического человеческого капитала в этих группах наблюдаются те же изменения (развитие множественной и непрофильной занятости), которые являются общими тенденциями во многих странах мира. Однако свой общий и специфический капитал российские рабочие понимают все еще в духе индустриальной эпохи, а именно – как раз полученный и навсегда значимый. Увеличение скорости обновления технологий, не говоря уже о приросте продолжительности трудовой жизни, актуализирует проблему постоянного обновления знаний, полученных при базовом образовании. Но с этим показателем в России в целом, а касательно российских рабочих особенно, наблюдается заметно выраженное отставание от зарубежных стран.

Таким образом, с учетом всех его компонентов итоговый показатель человеческого капитала демонстрирует значительное отставание человеческого капитала российских рабочих от рабочих развитых зарубежных стран в силу низких показателей обновления знаний. В России учеба все еще воспринимается как *стадия взросления*, а не нормальный *образ жизни* состоявшихся профессионалов. Это значит, что реалии постиндустриального общества у нас пока еще не вполне и не всеми поняты и усвоены.

ЛИТЕРАТУРА

Беккер, Г. (2003). Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ.

Бондаренко, Н. В. (2017). Становление в России непрерывного образования: анализ на основе результатов общероссийских опросов взрослого населения страны. Информационный бюллетень. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики».

Бондаренко, Н. В., Гохберг, Л. М., Забатурина, И. Ю. и др. (2017). Индикаторы образования: 2017: стат. сб. М.: НИУ ВШЭ.

Добронравин, Н. А., Маргания, О. Л. (ред.) (2010). Нефть, газ, модернизация общества. СПб.: Экономическая школа.

Игнатова, Т. В., Васильев, П. П. (2013). Повышение значимости теории человеческого капитала для управления модернизацией российской экономики // *Journal of Economic Regulation*, т. 4, № 2, с. 49–55.

Зотин, А. (2016). Страна на трех кокаинах. Почему ресурсы не спасли Венесуэлу от краха // *Коммерсант.ru* (https://www.kommersant.ru/doc/3013162).

Каравай, А. В. (2016). Человеческий капитал российских рабочих: состояние и факторы // *Вестник Института социологии*, № 2(17), с. 91–112.

Константиновский, Д. Л. (2010). Рабочая молодежь в российском обществе: ориентации, образование и человеческий капитал, с. 91–115 // В кн.: М. К., Горшков (ред.) Социальные факторы консолидации Российского общества: социологическое измерение. М.: Новый хронограф.

Кремнева, Н., Лукьянова, Е. (2015). Рабочая профессия: успех или неудача? Восприятие социального положения рабочего в семейном контексте // *Интеракция. Интервью. Интерпретация*, № 10, с. 26–38.

Мовчан, А. (2017). Норвегия: нефть, вода и всеобщее благоденствие // *Московский Центр Карнеги* (http://carnegie.ru/2017/03/27/ru-pub-68404).

Прасол, А. Ф. (2007). О специфике труда и отдыха в Японии (культурологический аспект) // *Известия Восточного института*, № 14, с. 256–269.

Тихонова, Н. Е., Каравай, А. В. (2017). Человеческий капитал российских рабочих: общее состояние и специфические особенности // *Мир России*, № 3, с. 6–35.

Ткаченко, Е. В. (2010). О возможности, необходимости и неизбежности интеграции начального и среднего профессионального образования России // *Педагогический журнал Башкортостана*, № 4(29), с. 12–26.

Чередниченко, Г. А. (2014). Образовательные и профессиональные траектории российской молодежи (на материалах социологических исследований). М.: ЦСПиМ.

Эренберг, Р. Дж., Смит, Р. С. (1996). Современная экономика труда. Теория и государственная политика. М.: Изд-во МГУ.

Codebook. ZA Study 3090. Work Orientation II. (2001). Zentralarchiv fuer Empirische Sozialforschung. Koeln (https://dbk.gesis.org/dbksearch/download.asp?db=E&id=15666).

Employees by sex and occupation (undated) // *International Labour Organization* (http://www.ilo.org/ilostat).

Hidalgo, D., Oosterbeek, H. and Webbink, D. (2014). The impact of training vouchers on low-skilled workers // *Labour Economics*, 31, 117–128.

International Social Survey Programme (undated) // *International Social Survey Programme* (http://www.issp.org).

ISCO-08 Structure, index correspondence with ISCO-88 (undated) // *International Labour Organization* (http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/isco/isco08).

Kim, H.-J., Hawley, J. D., Cho, D., Hyu, Y. and Kim, J.-H. (2016). The influence of learning activity on low-skilled workers' skill improvement in the South Korean manufacturing industry // *Human resource development international*, 19(3), 209–228.

Lisbon European Council 23 and 24 march 2000. Presidency conclusions. (2000) // *European Parliament* (http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_en.htm).

Leuven, E. (2005). The economics of private sector training: a survey of the literature // *Journal of Economic Surveys*, 19(1), 91–111.

Loose, G. (1988). Vocational education in transition: a seven-country study of curricula for lifelong vocational learning // *The UNESCO Institute for Lifelong Learning* (http://www.uil.unesco.org/lifelong-learning/vocational-education-transition-seven-country-study-curricula-lifelong-vocational).

Mankiw, N. G., Romer, D. and Weil, D. N. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth // *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 407–437.

Rainbird, H. (2000). Skilling the Unskilled: Access to work-based learning and the lifelong learning agenda // *Journal of Education and Work*, 13(2), 183–197.

Russia's Persistent Weaknesses of Human Capital. (2014) // *The Economist* (http://www.businessinsider.com/russias-persistent-weaknesses-of-human-capital-2014-1).

Schultz, T. W. (1972). Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities. Human Resources // *National Bureau of Economic Research* (http://www.nber.org/chapters/c4126.pdf).

The standard occupational classification (SOC) (undated) // *Office for National Statistics* (https://www.ons.gov.uk/methodology/classificationsandstandards).

Wolter, S. C. and Weber, B. A. (1999). Skilling the unskilled – a question of incentives? // *International Journal of Manpower*, 20(3/4), 254–269.

REFERENCES

Becker, G. (2003). The Economic Approach to Human Behavior. Selected Writings on Economic Theory. Moscow: Higher School of Economics Publ. (In Russian.)

Bondarenko, N. (2017). The formation of continuing education in Russia: an analysis based on the results of the nationwide surveys of the adult population of the country. News bulletin. Moscow: National Research University Higher School of Economics Publ. (In Russian.)

Bondarenko, N., Gokhberg, L., Zabaturina, I. et al. (2017). Indicators of Education in the Russian Federation: 2017: Data Book. Moscow: National Research University Higher School of Economics Publ. (In Russian.)

Cherednichenko, G. A. (2014). Educational and professional trajectories of the Russian youth (on the materials of sociological research). Moscow: Center for Social Forecast and Marketing Publ. (In Russian.)

Codebook. ZA Study 3090. Work Orientation II. (2001). Zentralarchiv fuer Empirische Sozialforschung. Koeln. GESIS – Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften (https://dbk.gesis.org/dbksearch/download.asp?db=E&id=15666).

Dobronravin, N. and Marganiya, O. (eds.) (2010). Oil, gas, modernization of society. Saint Petersburg: Economic School Publ. (In Russian.)

Ehrenberg, R. G. and Smith, R. S. (1996). Modern Labor Economics. Theory and Public Policy. Moscow: Moscow State University Publishing House. (In Russian.)

Employees by sex and occupation (undated). *International Labour Organization* (http://www.ilo.org/ilostat).

Hidalgo, D., Oosterbeek, H. and Webbink, D. (2014). The impact of training vouchers on low-skilled workers. *Labour Economics*, 31, 117–128.

Ignatova, T. V. and Vasiliev, P. P. (2013). The increasing role of human capital theory for management of modernization of Russian economy. *Journal of Economic Regulation*, 4(2), 49–55. (In Russian.)

International Social Survey Programme (undated). *International Social Survey Programme* (http://www.issp.org).

ISCO-08 Structure, index correspondence with ISCO-88 (undated). *International Labour Organization* (http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/isco/isco08).

Karavay, A. (2016). The Human Capitalof the Russian Working Class: Status and Factors. *Bulletin of the Institute of Sociology*, 2(17), 91–112. (In Russian.)

Kim, H.-J., Hawley, J. D., Cho, D., Hyu, Y. and Kim, J.-H. (2016). The influence of learning activity on low-skilled workers' skill improvement in the South Korean manufacturing industry. *Human resource development international*, 19(3), 209–228.

Konstantinovskiy, D. (2010). Working youth in the Russian society: orientation, education and human capital, pp. 91–115. In: M. K., Gorshkov (ed.) Social factors of consolidation of the Russian society: the sociological dimension. Moscow: New Chronograph. (In Russian.)

Kremneva, N. and Lukyanova, E. (2015). Working career: success or failure? The perception of workers' status in family context. *Interaction. Interview. Interpretation*, 10, 26–38. (In Russian.)

Leuven, E. (2005). The economics of private sector training: a survey of the literature. *Journal of Economic Surveys*, 19(1), 91–111.

Lisbon European Council 23 and 24 march 2000. Presidency conclusions. (2000). *European Parliament* (http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_en.htm).

Loose, G. (1988). Vocational education in transition: a seven-country study of curricula for lifelong vocational learning. *The UNESCO Institute for Lifelong Learning* (http://www.uil.unesco.org/lifelong-learning/vocational-education-transition-seven-country-study-curricula-lifelong-vocational).

Mankiw, N. G., Romer, D. and Weil, D. N. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 407–437.

Movchan, A. (2017). Norway: oil, water and prosperity. *Carnegie Moscow Center* (http://carnegie.ru/2017/03/27/ru-pub-68404). (In Russian.)

Prasol, A. (2007). On the specifics of work and leisure in Japan (culturological aspect). *Oriental institute journal*, 14, 256–269. (In Russian.)

Rainbird, H. (2000). Skilling the Unskilled: Access to work-based learning and the lifelong learning agenda. *Journal of Education and Work*, 13(2), 183–197.

Russia's Persistent Weaknesses of Human Capital. (2014). *The Economist* (http://www.businessinsider.com/russias-persistent-weaknesses-of-human-capital-2014-1).

Schultz, T. W. (1972). Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities. Human Resources. *National Bureau of Economic Research* (http://www.nber.org/chapters/c4126.pdf).

The standard occupational classification (SOC) (undated). *Office for National Statistics* (https://www.ons.gov.uk/methodology/classificationsandstandards).

Tikhonova, N. and Karavay, A. (2017). The Human Capital of Russian Workers: The Overall State and Its Specifics. *Universe of Russia*, 3, 6–35. (In Russian.)

Tkachenko, E. (2010). About Possibility, Necessity and Inevitability of Integration of Initial and Average Vocational Training of Russia. *Pedagogical Journal of Bashkortostan*, 4(29), 12–26. (In Russian.)

Wolter, S. C. and Weber, B. A. (1999). Skilling the unskilled – a question of incentives? *International Journal of Manpower*, 20(3/4), 254–269.

Zotin, A. (2016). Country in three cocaine. Why resources did not save Venezuela from collapse. *Kommersant.ru* (https://www.kommersant.ru/doc/3013162). (In Russian.)

DOI: 10.23683/2073-6606-2017-15-3-178-196

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА РЫНКА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ[1]

Вячеслав Витальевич ВОЛЬЧИК,
доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону, Россия,
e-mail: volchik@sfedu.ru;

Александр Александрович ЖУК,
доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону, Россия,
e-mail: zhukaa@sfedu.ru;

Максим Александрович КОРЫТЦЕВ,
доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону, Россия,
e-mail: vaishn@yandex.ru

TERRA ECONOMICUS ✧ 2017 Том 15 № 3

Институциональные и организационные изменения в российской сфере высшего образования происходят перманентно, хотя и с разной интенсивностью. Реформы в сфере высшего образования тесно связаны с рыночно ориентированной риторикой. Истоки такого подхода к реформам берут начало в концепциях нового менеджмента в общественном секторе (New public management, NPM), что связано с акцентированием внимания на формировании рынков образовательных услуг. Результативность изменений в сфере высшего образования во многом зависит от качества конкурентной среды. Конкурентная среда представляет собой совокупность конкурентных взаимодействий рыночных агентов, координируемых установленными на каждом конкретном отраслевом рынке институциональными ограничениями, направленными на получение конкурентных преимуществ и их максимально выгодную реализацию на рынке. Исходя из такой трактовки конкурентной среды необходимо отметить, что относительно вузов и рынка образовательных услуг создание конкурентных условий сопряжено с институциональными и организационными ограничениями. В данной работе осуществлен анализ развития конкурентной среды сферы образования Ростовской области. Особое внимание уделяется новейшим институциональным инновациям, связанным с созданием ведущих региональных вузов: федерального и опорного университетов.

Конкурентные процессы в сфере высшего образования связаны с сильным влиянием мер государственного регулирования, ориентирующего вузы на до-

[1] Работа выполнена в рамках государственного задания Минобрнауки России № 26.6124.2017/8.9 «Идентификация институтов и организационных механизмов слияния вузов в контексте социально-экономического развития региона».

© В.В. Вольчик, А.А. Жук, М.А. Корытцев, 2017

стижение целевых показателей развития. Большое влияние на конкурентные процессы оказывают институциональные ловушки, являющиеся результатом эволюции институциональной среды российского высшего образования. В контексте формирования конкурентной среды надо учитывать, что реформируемые вузы региона сталкиваются с проблемой создания рынков, которые будут участвовать в формировании спроса на кадры высокой квалификации, наукоемкую продукцию и инновации, необходимые для устойчивого роста региональной экономики.

Ключевые слова: *институциональные изменения; конкурентная среда; слияние вузов; институциональные ловушки; Ростовская область*

COMPETITIVE ENVIRONMENT OF THE HIGHER EDUCATION MARKET IN THE ROSTOV REGION

Vyacheslav V. VOLCHIK,
Doct. Sci. (Econ.), Professor,
Southern Federal University,
Rostov-on-Don, Russia,
e-mail: volchik@sfedu.ru;

Alexander A. Zhuk,
Doct. Sci. (Econ.), Professor,
Southern Federal University,
Rostov-on-Don, Russia,
e-mail: zhukaa@sfedu.ru;

Maxim A. KORYTSEV,
Doct. Sci. (Econ.), Professor,
Southern Federal University,
Rostov-on-Don, Russia,
e-mail: vaishn@yandex.ru

TERRA ECONOMICUS ✧ 2017 Том 15 № 3

Institutional and organizational change in the field of higher education in Russia occur permanently, though its intensity varies. Reforms in higher education are closely linked to market-oriented rhetoric. This approach to reforms originates from the New public management (NPM) concept, which emphasizes educational services markets building. The effectiveness of change in higher education largely depends on the quality of the competitive environment. The competitive environment is a set of competitive interactions of market agents coordinated by institutional constraints established on each specific market, and exploitation of the relative comparative advantages of each organization. This interpretation of the competitive environment, implies that creation of competitive conditions for institutions of higher education and market for educational services involves institutional and organizational constraints. This paper presents the analysis of the competitive environment development in higher education in the Rostov region (South of Russia). Particular attention is paid to the latest institutional innovations related to the creation of the leading regional universities: Southern Federal University and Don State Technical University.

Competitive processes in higher education are associated with a strong influence of state regulation that orient universities to achieve development targets. The

institutional traps that are the result of the evolution of the institutional environment of Russian higher education have a big impact on competitive processes. In the context of a competitive environment creation, it should be borne in mind that the reformed universities in the region are faced with the problem of creating markets that will affect the demand for high-skilled personnel, knowledge-intensive products and innovations needed for sustainable growth in the regional economy.

Acknowledgements: *The study was funded by the Ministry of Education and Science of the Russian Federation, the research project No 26.6124.2017/8.9*

Keywords: *institutional change; competitive environment; mergers of institutions of the higher education; institutional traps; Rostov region*

JEL classifications: *I25, I28, P25*

Постановка проблемы

Трансформация российского социально-экономического порядка на рубеже 90-х гг. прошлого века была ориентирована на фундаментальные преобразования структуры базовых экономических институтов, доминировавших в административно-плановой экономике. Одной из целей рыночных преобразований выступали создание и укрепление конкурентного механизма как предпочтительного и доминантного способа координации деятельности экономических субъектов с целью повышения эффективности реаллокации вовлеченных в хозяйственный оборот ограниченных ресурсов.

Трансформационные процессы не обошли стороной и систему высшего образования, которое перестало отвечать требованиям и вызовам развивающейся рыночной экономики. Процесс институциональных изменений в сфере образования подвергся значимому влиянию особых начальных факторов, таких как негативные эффекты эволюции экономических институтов, породившие развитие большого количества институциональных ловушек (см., напр.: *Жук, 2011a; 2011c; 2012*), негативно сказывающихся на эффективности функционирования российских рынков. Другой специфической чертой институциональной структуры как российской экономики в целом, так и ее отраслевых рынков выступает разнонаправленность являющихся составными частями экономических институтов формальных норм и сформированных вокруг них неформальных практик, что приводит к асимметрии мотивации субъектов рынка (*Жук* и *Белокрылова, 2016*).

Институциональные изменения в сфере высшего образования осуществляются перманентно, хотя и с разной интенсивностью. Наверное, это обусловлено отчасти самой природой образовательной деятельности, которая связана с постоянным развитием науки и меняющимися потребностями общества. В современной экономической науке укоренилось мнение, что институты имеют значение, хотя нет консенсуса в рамках различных школ относительно влияния и взаимовлияния институтов на экономические процессы. На постсоветском пространстве институциональные изменения в сфере образования отчасти связаны с рыночными механизмами и формированием рынка образовательных услуг, однако многие из этих трансформаций, такие как формализация оценки труда, изменение условий найма, бюрократизация управления образованием согласуются с мировыми тенденциями (*Sidhu, 2013*).

В конце 2006 г. в России распоряжениями Правительства РФ были созданы федеральные университеты: Сибирский федеральный университет[2] и Южный федеральный

[2] Распоряжение Правительства РФ от 04.11.2006 № 1518-р // *Собрание законодательства РФ*, 20.11.2006, № 47, ст. 4923.

университет[3], целью которых декларировалось «обеспечение эффективной государственной поддержки модернизации системы высшего профессионального образования и повышения конкурентоспособности ведущих отраслей экономики» Сибирского и Южного федерального округов. Фактически именно эти события дали старт масштабной трансформации системы высшего образования в России, повлекшей за собой появление сети федеральных вузов, национальных исследовательских вузов, опорных вузов, а также практику повышения эффективности существующих вузов путем их объединения, но без придания особых статусов.

Как логическое продолжение данной политики в 2016 г. в Ростовской области был образован опорный вуз, выигравший конкурс Минобрнауки, проходивший в октябре–декабре 2015 г. Таким опорным вузом стал Донской государственный технический университет, объединившийся в ходе реорганизации с Ростовским государственным строительным университетом. Таким образом, в Ростовской области в настоящее время функционируют федеральный и опорный университеты, являясь лидерами высшего образования и науки региона.

Настоящее исследование представляет собой попытку оценить промежуточные результаты функционирования университетов нового формата за первое десятилетие работы, а также их влияние на показатели социально-экономического развития Ростовской области.

Конкуренция и политика в сфере высшего образования

Рыночные реформы в сфере высшего образования в российской экономике по времени совпали с процессами реформирования университетского образования в большинстве развитых стран. В основе идеологии реформирования высшего образования как в России, так и за рубежом лежали принципы неолиберальной экономической политики. Чаще всего такая политика направлена на увеличение рыночного сегмента в сфере высшего образования, сокращение бюджетных расходов на образование, а также внедрение программ, ориентированных на достижение целевых показателей (*Коллини, 2016*).

Анализируя конкуренцию в сфере высшего образования, мы должны учитывать специфику академической сферы как в плане управления (самоуправления), так и в плане производимого специфического «образовательного продукта» с очень сложными механизмами обеспечения и контроля его качества. Снижение государственного финансирования и увеличение объема платных образовательных услуг еще не создают эффективных рынков. Рынки образовательных услуг, исходя из специфики благ, не могут соответствовать критериям совершенной конкуренции, поэтому анализ таких рынков требует особого внимания к соответствующей институциональной структуре и государственной политике (*Вольчик* и *Кривошеева-Медянцева, 2015*).

Конкуренция в экономической теории рассматривается в ее связи с эффективностью включенных в нее организаций. Политика, направленная на повышение конкурентности академической сферы, имплицитно или эксплицитно в своей риторике затрагивает проблему повышения эффективности. Но сложность в определении качества производимых в университетской среде благ детерминирует проблему должного функционирования конкурентных механизмов в данной среде. Существование на протяжении почти полутора десятков лет «образовательного пузыря» на российском рынке высшего образования иллюстрирует специфическую проблему недобросовестной конкуренции в высшей школе (*Балацкий, 2014*).

Принимая во внимание специфику производимых благ в области высшего образования, необходимо понимать, что конкуренция в данной сфере не может анализироваться по лекалам моделей, разработанных в теории отраслевых рынков для промыш-

[3] Распоряжение Правительства РФ от 23.11.2006 № 1616-р // *Собрание законодательства РФ*, 27.11.2006, № 48, ст. 5085.

ленности. Рынок высшего образования, если этот термин применим, можно назвать специфическим квазирынком, где решающее значение имеют с трудом поддающиеся (если вообще поддающиеся) количественной оценке факторы, например, такие как репутация.

Использование институциональных механизмов квазирынков получило широкое распространение в современном общественном секторе в ряде развитых и даже развивающихся стран. В частности, речь идет о системе здравоохранения (*Propper, Burgress & Wilson, 2006; Шейман, 2007*), школьного (*Bradley & Taylor, 2010; Корытцев, 2010*) и высшего образования (*Enders, 2004; Fisher et al., 2009; Kirby, 2011*), системе социального обеспечения и др. Смысл подобных преобразований связан со стремлением к поощрению развития конкурентных отношений в общественном секторе, традиционно подчинявшемся прямым административным методам управления в рамках целых отраслей, в том числе и в условиях рыночной (смешанной) экономики в развитых странах. При этом подобные «рыночные» схемы не исключают полностью различных административных форм управления отраслями общественного сектора, что определяется специфическим характером предоставляемых на этом рынке смешанных благ, предполагающим их полное или частичное бюджетное финансирование, асимметрией информации, характерной для подобного рода благ (образовательных и медицинских услуг в частности) и ряд других обстоятельств, не позволяющих эффективно трансформировать их в классические рынки при полном устранении государства из данной сферы (*Ле Гранд, 2011*). Последнее подразумевало бы, разумеется, их исключение из системы бюджетного финансирования и, соответственно, прекращение финансирования этих сфер со стороны налогоплательщиков.

Указанные характеристики во многом справедливы также в части учреждений системы высшего образования. Преимущественно бюджетное софинансирование этой сферы сохраняется практически повсеместно в мире. Этому сектору свойственна асимметрия информации, одновременно признается существование здесь позитивных внешних эффектов, которые мотивируют государственную власть финансово стимулировать рост предложения образовательных услуг со стороны учреждений высшего образования, что способствует повышению образовательного и культурного уровня и обеспечивает степень приемлемой социальной адаптации значительных слоев населения.

Подобные преобразования в сфере высшего образования, направленные на стимулирование конкурентных отношений, также осуществлялись в контексте развития подходов нового менеджмента в сфере общественного сектора (New public management, NPM), предполагающих в том числе широкое внедрение различных форм количественных оценок результативности образовательного процесса (*Boer, Enders & Schimank, 2007*). На практике возникающие комбинации квазирыночных структур имеют свою ярко выраженную национальную специфику, что влияет на степень их эффективности при функционировании в конкретной отрасли и стране.

Однако при проведении реформ в сфере образования рыночная неолиберальная риторика (хотя часто и в имплицитной форме) доминирует. Согласно этой риторике вузы должны соответствовать критериям эффективности, успешно действовать на внутреннем и внешнем рынке образовательных услуг, интегрироваться с бизнесом и в идеале выйти на уровень самоокупаемости. В основе данной риторики, в частности, лежит концепция «предпринимательского университета». Эти идеи получили значительное распространение за рубежом.

Концепция предпринимательского университета сформировалась и начала свое развитие в одно время с новым менеджментом в общественном секторе. Одной из главных причин формирования предпринимательских университетов называют требования времени (высшее образование становится массовым и глобальным): улучшение образования, внедрение новых технологий и большая самостоятельность в дея-

тельности на образовательных рынках (*Clark, 1998*). Однако на практике, например в Великобритании, реформирование университетов по предпринимательской модели с вертикальным управлением не снизило, а наоборот, усилило зарегулированность университетского образования со стороны государства (*Коллини, 2016*).

В русле идей NPM происходит тейлоризация академического труда в терминах макдоналдизации макуниверситетов на фоне того факта, что у работников Макдональдса зачастую организация труда и перспективы карьеры лучше, чем в университетах (*Lorenz, 2014, p. 18*). Однако процесс реформ высшего образования является неизбежным как ответ на вызовы времени и фундаментальные технологические и социально-экономические изменения. Успех подобной политики во многом зависит от комплементарности проводимых мер регулирования существующих институтов, что связано с созданием значимых стимулов и мотивов для основных акторов.

Институциональная трансформация сферы высшего образования Ростовской области

Зарождение современной сферы высшего образования Ростовской области (в тот период Область Войска Донского) началось в 1870-х гг. с первых призывов о создании в Новочеркасске института, что подкреплялось развитием экономики региона. Верховный Совет 2 марта 1907 г. высочайше утвердил Положение «Об учреждении Донского политехнического института в городе Новочеркасске»[4], согласно которому «признавалось целесообразным создание Донского Политехнического института в городе Новочеркасске», «для открытия института предписывалось откомандировать лиц, принадлежащих к составу Варшавского Политехникума» с сохранением за ними всех «прав и преимуществ, предусмотренных Варшавским генерал-губернаторством», также предписывалось «открыть подписку на сбор пожертвований на устройство Новочеркасского Политехнического института, при условии, что не менее 827 000 рублей составят местные пожертвования без учета сумм от всероссийского сбора пожертвований».

Донское казачество сыграло ключевую роль в устройстве института. Так, 22 тыс. руб. передала Войсковая администрация, 200 тыс. руб. собрало торговое казачество, 100 тыс. руб. – представители донского дворянства, а при содействии П. А. Столыпина из войскового капитала было решено направить 500 тыс. руб.[5] В итоге уже в сентябре 1907 г. Донской политехнический институт принимает первых слушателей, несмотря на то что официальный статус получит лишь в 1909 г.[6]

В 1930 г. институт был реорганизован: разделен на семь самостоятельных институтов, а в 1933 г. на базе выделенных трех институтов (геологоразведочного, химико-технологического и энергетического) сформирован Северо-Кавказский индустриальный институт, в 1934 г. получивший название Новочеркасского индустриального института, затем в 1948-м переименованный в Новочеркасский политехнический институт. В 1993 г. он приобретает статус университета, а в настоящее время именуется «Южно-Российский государственный политехнический университет (Новоческасский политехнический институт) имени М. И. Платова».

С переездом Императорского Варшавского университета в 1915 г. и его официальным открытием 27 октября (9 ноября по старому стилю) того же года начинается история университета в Ростове-на-Дону. С тех пор университет неоднократно менял свое название: Донской университет (1917 г.), Северо-Кавказский университет (1925 г.), Ростовский-на-

[4] Полное собрание законов Российской Империи: Собрание третье: с 1 марта 1881 года по 1913 год: в 33 т., т. 27. СПб.; Пг.: Гос. тип., 1885–1916, № 28966 (http://elib.shpl.ru/ru/nodes/3620-t-27-1907-ot-28754-29943-i-dopolneniya-1910#page/164/mode/inspect/zoom/6).

[5] Официальный сайт ЮРГТУ (НПИ), раздел «История университета» (https://www.npi-tu.ru/index.php?id=5460 – Дата обращения: 18.09.2017).

[6] Полное собрание законов Российской Империи: Собрание третье: с 1 марта 1881 года по 1913 год: в 33 т., т. 29. СПб.: Гос. тип., 1885–1916, № 32142 (http://elib.shpl.ru/ru/nodes/3625-otd-nie-1-ot-31330-32882-i-dopolneniya-1912#page/497/mode/inspect/zoom/4).

Дону университет (1930 г.), Ростовский-на-Дону государственный университет (1934 г.), Ростовский государственный университет (с 1957 по 2006 г.). Следует отметить, что в советский период университет также подвергался реорганизации. В 1930 г. из Северо-Кавказского университета были выделены Медицинский институт, Финансово-экономический институт, Институт промышленности и труда, Институт пищевой промышленности и экономики обмена и распределения. Особо стоит отметить, что при росте количества вузов Ростовской области, классическим университетом оставался лишь Ростовский государственный университет.

Первый этап институционализации начался в 1992 г., когда был дан старт появлению подсистемы негосударственного образования[7], одновременно с этим начался рост количества государственных вузов, который к 2005/2006 гг. в целом по России привел к росту количества вузов в 2 раза, а студентов и вовсе в 2,5 раза до чуть более чем 7 млн чел. (табл. 1). Такой лавинообразный рост продиктовал необходимость упорядочивания и глубокого контроля за деятельностью образовательных учреждений, в частности лицензирования[8] образовательных учреждений.

Таблица 1

Динамика количества вузов и студентов по России, ЮФО и Ростовской области

Год	Всего вузов/количество студентов (тыс. чел.)		Государственные и муниципальные вузы/ количество студентов (тыс. чел.)		Негосударственные вузы/количество студентов (тыс. чел.)	
Россия в целом						
1980/81	494	3045,7	494	3045,7	-	-
1990/91	514	2824,5	514	2824,5	-	-
1996/96	762	2790,7	569	2655,2	193	135,5
2000/01	965	4741,4	607	4270,8	358	470,6
2005/06	1068	7064,6	655	5985,3	413	1079,3
2010/11	1115	7049,8	653	5848,7	462	1201,1
2015/16	896	4766,5		4061,4		705,1
Ростовская область						
1980/81		107,3		107,3	-	-
1990/91	17	89,6	17	89,6	-	-
1995/96	24	89,7	19	86,9	5	2,8
2000/01	31	150,4	18	139,3	13	11,1
2005/06	31	213,7	19	196,8	12	16,9
2010/11	25	210,0	14	188,6	11	21,4
2015/16	18	149,2	9	139,0	9	10,2

Источник: *составлено авторами по:* Российский статистический ежегодник. (2005). Стат. сб. М.: Росстат, с. 265–267; Российский статистический ежегодник. (2011). Стат. сб. М.: Росстат, с. 237–239; Российский статистический ежегодник. (2013). Стат. сб. М.: Росстат, с. 213–214; Российский статистический ежегодник. (2016). Стат. сб. М.: Росстат, с. 203–205; Регионы России. Социально-экономические показатели. (2003). Стат. сб. М.: Росстат; Регионы России. Социально-экономические показатели. (2010). Стат. сб. М.: Росстат; Регионы России. Социально-экономические показатели. (2016). Стат. сб. М.: Росстат, с. 394.

Этот период характеризуется также тотальной сменой статусов и названий вузов: в частности, институты для повышения собственного престижа в глазах абитуриентов,

[7] Закон Российской Федерации от 10.07.1992 № 3266-1 «Об образовании» // *Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации,* 1992, № 30, ст. 1797.

[8] Приказ Госкомвуза РФ от 07.02.1994 № 108 «Об утверждении Временного положения о лицензировании учреждений среднего, высшего, послевузовского профессионального и соответствующего дополнительного образования в Российской Федерации» (зарегистрировано в Минюсте РФ 25.02.1994 № 499) // *Российские вести,* 1994, № 41.

студентов, работодателей и в целом общественности переоформлялись в академии и университеты. Хотя необходимо отметить, что тенденция к объединению вузов и переименованию в университеты характерна не только для России, но и для Великобритании, там тоже происходили подобные процессы (*Коллини, 2016*). К 1998 г. из 16 областных государственных институтов только два сохранили статус, пять стали академиями, восемь приобрели статус университетов (табл. 2). Одновременно с этим государственные вузы открывают новые факультеты, специальности, расширяют наборы. В результате в 1990/1991 учебном году студентов в области насчитывалось 89,6 тыс. чел., а в 2005/2006 учебном году в государственных вузах обучалось 196,8 тыс. чел., к которым добавлялись 16,9 тыс. студентов негосударственных образовательных учреждений.

Таблица 2

Вузы Ростовской области и их характеристики по состоянию на 1998 г.

№	Наименование вуза	Кол-во преп.	в том числе докт. наук	в том числе канд. наук	Кол-во студентов
	Государственные вузы	8022	844	4051	86 487
1	Азово-Черноморская государственная агроинженерная академия (г. Зерноград)	282	19	113	3308
2	Донская государственная академия сервиса (г. Шахты)	295	22	142	4032
3	Донской государственный аграрный университет (с. Персияновка)	334	36	161	4189
4	Донской государственный технический университет	525	55	270	4194
5	Ростовская государственная консерватория	136	27	55	486
6	Ростовская государственная экономическая академия	371	35	187	5989
7	Ростовская государственная академия сельхозмашиностроения	251	16	147	2232
8	Ростовский архитектурный институт	131	6	46	817
9	Ростовский государственный строительный университет	393	61	237	4716
10	Ростовский государственный медицинский университет	536	65	307	3571
11	Ростовский государственный педагогический университет	567	56	249	6746
12	Ростовский государственный университет	1090	150	549	10 913
13	Ростовский государственный университет путей сообщения	503	52	232	5558
14	Северо-Кавказская академия государственной службы	83	14	48	2497
15	Таганрогский государственный педагогический институт	324	19	138	4048
16	Таганрогский государственный радиотехнический университет	672	65	341	6559
17	Новочеркасская инженерно-мелиоративная академия	354	43	160	4403
18	Новочеркасский государственный технический университет	1175	103	669	12 229

Окончание табл. 2

№	Наименование вуза	Кол-во преп.	в том числе докт. наук	в том числе канд. наук	Кол-во студентов
	Негосударственные вузы	421	79	180	2403
1	Институт управления, бизнеса и права	114	14	46	613
2	Южно-Российский гуманитарный институт	62	15	34	363
3	Донской юридический институт	51	10	26	410
4	Таганрогский институт управления и экономики	46	7	25	190
5	Аксайский филиал института инфраструктуры и предпринимательства	32	6	10	182
6	Ростовский филиал Московского института защиты предпринимательства	51	10	12	320
7	Ростовский институт бизнеса и права	25	7	9	68
8	Ростовский институт иностранных языков	22	7	14	74
9	Донецкий филиал Институт управления, бизнеса и права	18	3	4	183
	Итоговое количество по сфере образования	8443	923	4231	88 890

Источник: *Смирнов, (1998, с. 20)*.

Очевидно, что количественный рост как образовательных программ, так и студенческой массы не мог не сказаться на качестве образования. Так, ряд исследователей проблем функционирования сферы образования в России отмечали снижение интереса студентов к исследовательской работе, получению новых знаний (*Балацкий, 2007, с. 79*). Падение качества образования также связывают с динамикой профессорско-преподавательского состава, которая демонстрировала рост на 21% при удвоении количества студентов (*Арапов, 2004, с. 37*). Подобные размеры нагрузки на преподавателей не обеспечивают свободного и продуктивного общения со студентами, становятся преградой к саморазвитию преподавателей, обновлению действующих и разработке новых учебных курсов, востребованных временем и экономической ситуацией. Также не последнюю роль играет низкая социальная, моральная и материальная оценка (*Бобков, 2010, с. 57*) обществом научной деятельности.

Неудивительно, что в таких условиях сфера образования обросла массой институциональных ловушек. В частности, это институциональные конфликты между сферой высшего образования и рынком труда, между учебой и работой, между «старой» системой высшего образования и «новым» рынком труда (*Балацкий, 2007, с. 80*), «диссертационная ловушка» (*Балацкий, 2005; Жук, 2011а; Калимуллин, 2005, с. 14*), недофинансирование университетов, сильное административное давление, высокий спрос на «диплом о высшем образовании», а не на обретение реальных знаний (*Веретенникова, 2009, с. 8–10*) и др.

С 2001 г.[9] в рамках эксперимента в ряде субъектов Российской Федерации, а с 2009 г.[10] уже и на постоянной основе «государственная (итоговая) аттестация обучающихся, освоивших образовательные программы среднего (полного) общего образования, проводится в форме единого государственного экзамена (ЕГЭ)». В рамках новой системы аттестации выпускники школ вместо экзаменов по форме (в частности сочинения по литературе, диктанта по русскому языку, экзамена с решением задач и примеров по математике), сохранившейся еще с советской системы образования с оценками по

[9] Постановление Правительства РФ от 16.02.2001 № 119 «Об организации эксперимента по введению единого государственного экзамена» // *Российская газета*, 24.02.2001, № 41.

[10] Федеральный закон от 09.02.2007 № 17-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации “Об образовании” и Федеральный закон “О высшем и послевузовском профессиональном образовании” в части проведения единого государственного экзамена» // *Российская газета*, 14.02.2007, № 31.

5-балльной шкале, проходят тестирование по всем предметам с оценкой по шкале в 100 баллов. Но, в отличие от системы аттестации, действовавшей ранее, результаты данных испытаний засчитываются высшими учебными заведениями как вступительные. Данная система разрабатывалась, согласно Е. В. Мишуковой, для решения определенных сложных задач:

«1) обеспечить реальную эквивалентность государственных документов о полученном среднем (полном) общем образовании;

2) восстановить преемственность между высшим и общим образованием на этапе перехода с одной ступени на другую, реально превратить конкурс в высшие учебные заведения в конкурс знаний;

3) зачислять в вуз на основе конкурса документов. Эта мера в сочетании с введением предусмотренных Планом действий Правительства социальных и экономических мер повысит доступность качественного высшего образования для талантливой молодежи из малообеспеченных семей и отдаленной от вузовских центров местности» (*Мишукова, 2001*).

Насколько эти задачи были актуальны и адекватны? Очевидно, что уровень образования ни в СССР, ни в постсоветской России не был идентичным в столичных городах, в областных центрах и в сельской местности. Стоило решать эту проблему? Бесспорно, да. Стоило повышать качество среднего образования за пределами больших городов? Конечно, да. Возможно ли решить задачу повышения качества образования введением единого экзамена? Вопрос достаточно спорный. Старая система также предполагала единые темы сочинений по литературе, задачи по математике и другим предметам, равно как были единые критерии их оценки. Разумеется, что при оценке собственных учеников человеческий фактор играл свою роль, но в основной своей массе студенты демонстрировали учебу и оценки в вузе на уровне оценок, полученных в школе.

Одной из причин введения ЕГЭ, между строк, читается проблема коррупции (*Клямкин* и *Тимофеев, 2000*) при поступлении и зачислении в вузы, в частности теневая подготовка к вступительным экзаменам (*Рощина, 2003, с. 18*), неформальная система завышений оценок на самих вступительных экзаменах. Не стоит отрицать наличие данной проблемы и в процессе самого получения высшего образования (*Титаев, 2005*). Необходимо отметить, что Ростов и Ростовская область исследователями отмечаются как регион, в котором жители были особо ориентированы на неформальные схемы поступления в вузы (*Там же, с. 16*). Как следствие, введение ЕГЭ было также призвано исключить участие представителей вузов из процесса зачисления абитуриентов и снизить их влияние на отбор студентов.

Выиграли ли от этого студенты? По мнению ряда исследователей, ЕГЭ не решил проблему коррупции, а лишь перевел ее в иную плоскость (*Смирнов, 2012*), а сам единый государственный экзамен еще на стадии проведения эксперимента не приводил к существенным изменениям качественного состава зачисленных абитуриентов (*Эфендиев* и *Решетникова, 2004*). Объясняется это тем, что кроме самих оценок при поступлении необходимо учитывать материальное состояние семьи и сможет ли она обеспечить студенту финансовую возможность обучаться в центральных вузах, осваивать культурные ценности, социальные традиции и т.д. Также нельзя не отметить, что введение ЕГЭ переместило среднее образование из плоскости передачи знаний от учителя ученику в плоскость механического натаскивания учащихся на успешную сдачу итогового экзамена. Автор этих строк сам являлся свидетелем того, как студентка 1-го курса при зачтении доклада водила пальцем по тексту и читала практически по слогам. К сожалению, это оказался совсем не розыгрыш. Увы… Пропасть между школьным и университетским образованием лишь увеличивается, что подтверждается и нашими исследованиями, интервью, проведенными с преподавателями ведущих вузов региона, а также их анкетированием. Подавляющая часть опрошенных отмечает падение качества образования, к сожалению, в том числе и высшего.

Очевидно, что сама система аттестации выпускников школ и потенциальных абитуриентов еще не сформировалась окончательно и проходит этапы «тонкой настройки». Постоянно совершенствуется и процедура самого ЕГЭ во избежание нарушений его проведения, утечки тестовых заданий до экзамена, уточнения содержания заданий, изменения правил подачи документов по результатам ЕГЭ в вузы (известны случаи, когда абитуриенты подавали заявления о поступлении в сотни вузов на десятки специальностей, впоследствии количество возможных к подаче заявлений было ограничено), изменения пороговых баллов при зачислении в отдельные вузы и т.д. В таком процессе совершенствования, кроме позитивных моментов, заложена и опасность контрпродуктивности, когда сами участники системы государственной аттестации уже плохо понимают, что происходит и как это работает.

Кроме внутренней институционализации, прошедшей эволюционным путем, факторы которой мы рассмотрели выше, сфера высшего образования подверглась и внешней институционализации. Речь идет о присоединении России к Болонскому процессу в сентябре 2003 г. (*Гамидуллаев, 2008, с. 115*) и переходе от традиционной системы образования к общепринятой в европейских странах. Хотя здесь стоит оговориться, что в европейских странах тоже присутствует масса различий в системах высшего образования, но подробно на этом мы останавливаться не будем.

Присоединившись к Болонской декларации, страны-участницы принимали на себя ряд обязательств, в частности с 2005 г. выдавать всем выпускникам вузов единые приложения к дипломам бакалавра и магистра европейского образца, а также к 2010 г. привести систему высшего образования в соответствие единым требованиям (*Карпенко* и *Бершадская, 2013, с. 2*). Основными задачами в рамках Болонского процесса для Европейских стран стали создание системы единых, сравнимых и всем понятных степеней, развитие сотрудничества в сфере образования, повышение статуса европейского образования в мире. Для России этот процесс обернулся переходом на двухуровневую систему высшего образования (бакалавр – магистр) с отказом от привычного специалитета, а также внедрением несвойственных традиционной постсоветской системе образования рейтингов, модулей, кредитной системы, академической мобильности и т.д. Болонская система также предполагает наличие третьего уровня – докторантуры с возможностью получения степени доктора наук, которая предполагает, что кандидатская степень в РФ эквивалентна докторской (Ph.D.) по Болонской системе. Аналога российской докторской степени Болонская система не предусматривает, хотя похожие системы до сих пор действуют в ряде европейских стран, в частности в Германии и Франции.

Необходимо отметить, что один из основных мотивов внедрения двухступенчатой системы высшего образования – потенциальная возможность выпускников бакалавриата и магистратуры беспрепятственно устраиваться на работу за пределами РФ, а также признание мировым сообществом данных степеней и дипломов, как следствие отсутствие необходимости выпускникам проходить процедуры нострификации в стране, куда индивид пожелает мигрировать на работу. Переход к этой системе позволял также разрабатывать совместные программы российских и иностранных вузов с одновременной выдачей двух дипломов: российского и иностранного. К сожалению, в подобных программах принимали участие далеко не самые известные иностранные университеты, и такие программы становились больше рекламным продуктом, нежели высококачественным по содержанию и авторитетным по выдаваемым дипломам. В итоге данная задача пока не решена, россиянам приходится в зависимости от профессии либо пересдавать экзамены, либо проходить обучение заново, либо проходить курсы повышения квалификации.

Еще один важный аспект заключается в том, что постсоветское и зарубежное образование сильно отличалось по содержанию. В отечественных реалиях в конце 90-х гг. прошлого века переход к бакалавриату осуществлялся путем сокращения программы специалиста на 1 год, а к магистратуре путем приращения на год (*Вахитов, 2013*). Более того, изначально сообществом степень бакалавра не воспринималась как оконченное

высшее образование, поэтому до 98% (*Карпенко* и *Бершадская, 2013, с. 7*) выпускников бакалавриата продолжали свое обучение в специалитете или магистратуре. В начале 2000-х многие выпускники ростовских вузов могли похвастаться коллекцией дипломов о высшем образовании: после 4-го курса – диплом бакалавра, после 5-го – специалиста, а часть (преимущественно для отсрочки от армии) продолжали обучение еще год–полтора в магистратуре. В итоге на руках у выпускника диплом на любой вкус.

Тем не менее в настоящее время бакалавриат и магистратура являются основными уровнями получения высшего образования в России, на этих программах обучается подавляющее большинство студентов вузов, в частности в ЮФУ в 2016 г. обучались на программах бакалавриата 16 036 студентов, магистратуры – 6046 студентов, а по программам специалитета всего 1518 студентов.

Завершающим этапом институционализации сферы высшего образования в России в настоящее время стало принятие нового, ныне действующего Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации»[11], вступившего в силу с 2013/2014 учебного года. Данный закон формализовал уровни образования как завершенный цикл с единой совокупностью требований, упразднил конструкцию получения второго высшего образования, трансформировал обучение в аспирантуре в подготовку научно-педагогических кадров (*de facto* в третий уровень высшего образования), ввел новую категорию – подготовку кадров высшей квалификации при обучении в докторантуре. При этом не стоит забывать, что сохраняется прежняя система ученых степеней кандидата и доктора наук[12], которые присуждают диссертационные советы. Мы остановились лишь на ключевых изменениях в высшем образовании, проведенных этим законом, не описав исчерпывающее их количество. Тем не менее процесс институционализации завершенным считать преждевременно, так как всего за четыре года существования на 1 сентября 2017 г. в него было внесено уже 43 изменения.

Конкурентная среда высшего образования Ростовской области

Под конкурентной средой мы понимаем совокупность конкурентных взаимодействий рыночных агентов, координируемых установленными на каждом конкретном отраслевом рынке институциональными ограничениями, направленных на получение конкурентных преимуществ и их максимально выгодную реализацию на рынке (*Жук, 2011b, с. 15*).

Анализ конкурентной среды высшего образования Ростовской области стоит начать с характеристики действующих в ней субъектов. В области существует 18 вузов (9 государственных и 10 негосударственных), обучающих 149,2 тыс. чел., из которых подавляющее большинство –это студенты государственных вузов – 139 тыс. чел., оставшиеся 10,2 тыс. чел. обучаются в негосударственных вузах (табл. 1). Очевидно, что с подобной долей студентов (6,8%) от общего количества обучающихся негосударственные вузы сколь-нибудь значимой роли на данном рынке не играют.

Сами вузы Ростовской области представлены таковыми с новым статусом и определенным опытом прохождения реформ, связанных с объединением и переходом в новое качество. Так в области действуют федеральный вуз – ЮФУ и опорный вуз – ДГТУ. По своим масштабам с ними могут конкурировать и ЮРГПУ (НПИ) и ДонГАУ.

Региональные вузы конкурируют в области разнообразия направлений и программ, а также цен, предъявляемых своим абитуриентам. На примере общественно-научных направлений охарактеризуем, каким образом вузы борются за своего потенциального студента и как его в итоге привлекают (табл. 3). Из девяти государственных вузов только медицинский университет и консерватория не предлагают абитуриентам программу по общественно-научным направлениям, что нас сильно удивило и откровенно порадовало. Бакалаврские программы по направлению «Юриспруденция»

[11] Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» // *Российская газета*, 31.12.2012. № 303.

[12] Постановление Правительства РФ от 24.09.2013 № 842 «О порядке присуждения ученых степеней» // *Собрание законодательства РФ*, 07.10.2013, № 40 (ч. III), ст. 5074.

представлены шестью вузами, в том числе тремя техническими, все они предлагают абитуриентам сэкономить в сравнении с федеральным университетом и освоить данные программы практически в 2,5 раза дешевле. Похожая ситуация складывается и по направлению «Экономика и управление»: каждое учебное заведение предлагает стандартный набор программ, несмотря на присутствие в отрасли двух узкоспециализированных в этом направлении вузов – экономического университета и института управления (филиала РАНХиГС). Что касается цен, то здесь ситуация аналогичная: непрофильные технические университеты максимально занижают цены для повышения привлекательности своих программ, хотя в данном случае отрыв в ценообразовании уже гораздо меньше. Что примечательно, в непрофильных технических университетах количество программ по экономике и управлению больше, чем на экономическом факультете ЮФУ. Дополнительным фактором конкурентной борьбы выступает установление нижнего порога баллов при зачислении студентов в ЮФУ, что переориентирует потоки абитуриентов с недостающими баллами в другие вузы. Считаем данную ситуацию показательной в свете бытующего общественного мнения об избытке экономистов и юристов в стране и поручения руководителей страны переключиться на подготовку специалистов в естественнонаучном направлении. Стоит также акцентировать внимание на том, что ситуация с магистратурой выглядит похожим образом и по ценам, и по предлагаемым образовательным программам.

Таблица 3

Стоимость обучения в бакалавриате по общественно-научным направлениям подготовки основных государственных вузов РО для абитуриентов 2017 г. (руб.) при полном возмещении затрат

Направление подготовки	Форма обучения	ЮФУ	ДГТУ	РГЭУ (РИНХ)	ЮРИУ РАНХиГС	ДонГАУ	ЮРГПУ (НПИ)	РГУПС
38.03.01 – экономика	очная	130 000	75 000	75 000	97 900	64 840	74 100	61 600
	заочная	39 000	37 000	40 000	48 200	30 000	30 000	29 100
38.03.02 – менеджмент	очная	88 000	75 000	75 000	96 950	64 840	74 100	50 000
	заочная	30 000	37 000	40 000	45 700	30 000	30 000	29 100
38.03.03 – упр. персоналом	очная	-	-	75 000	-	-	74 100	47 700
	заочная	-	-	40 000	-	-	30 000	24 800
38.03.04 – гос. и мун. упр.	очная	-	-	75 000	97 900	-	74 100	47 700
	заочная	-	-	40 000	60 800	-	30 000	24 800
38.03.05 – бизн. – информатика	очная	88 000	75 000	75 000	-	-	74 100	-
	заочная	-	-	40 000	-	-	-	-
38.03.06 – торговое дело	очная	-	75 000	75 000	-	-	-	-
	заочная	-	37 000	40 000	-	-	-	-
38.03.07 – товароведение	очная	-	75 000	75 000	-	64 840	-	-
	заочная	-	37 000	40 000	-	30 000	-	-
38.03.08 – фин. и кредит	очная	-	-	75 000	-	-	-	-
	заочная	-	-	40 000	-	-	-	-
38.05.01 – экон. безопасность	очная	-	-	75 000	99 900	-	-	52 500
	заочная	-	-	40 000	-	-	-	-
39.03.01 – социология	очная	88 000	-	-	-	-	-	-
	заочная	-	-	-	-	-	-	-
39.03.02 – соц. работа	очная	-	75 000	-	-	-	-	-
	заочная	-	25 000	-	-	-	-	-
40.03.01 – юриспруденция	очная	160 000	80 000	80 000	97 000	-	74 100	66 100
	заочная	40 000	39 000	40 000	62 700	-	37 500	33 800

Источник: *составлено авторами в процессе исследования.*

С просьбой оценить происходящие изменения в вузах региона и анонимно ответить на вопросы нашего опросника мы обратились к коллегам из университетов региона[13]. Полученные результаты крайне любопытны. Например, 29% опрошенных считают, что престиж обучения во вновь образованных университетах упал, 27% посчитали, что он вырос и оставшиеся 44% респондентов не усмотрели каких-либо изменений в престиже обучения в «новом» вузе. Аналогичный результат по вопросу популярности новых вузов среди абитуриентов, студентов и их родителей. В то же время 69% преподавателей университетов отмечают увеличение количества образовательных программ, но вот рост качества самих программ отметили лишь 32%, при этом 27% респондентов отметили снижение качества предлагаемых программ. С сожалением 36% опрошенных констатируют снижение качества выпускников (50% посчитали, что качество выпускников не изменилось), при том, что занятость профессорско-преподавательского состава возросла (так считают 77% опрошенных), особенно в части увеличения «бумажной» работы, что отметили 90% наших коллег, этот процесс происходит при усилении контроля деятельности научно-педагогических работников со стороны руководства (72%). Не остались без внимания академические свободы, уровень которых снизился, по мнению 50% опрошенных. Само объединение университетов прошло не всегда корректно по отношению к работникам (47%), и в итоге никак не повлияло на экономику региона (68%). После объединения коллективы недосчитались некоторых своих коллег (55% принявших участие в опросе), ощутили снижение доверия внутри коллектива (53%), сложности при выполнении трудовых обязанностей (69%) и, как следствие, сделали вывод, что качество и доступность образования для студентов не претерпели значимых изменений (51% опрошенных).

Еще одним субъектом рынка высшего образования региона выступают, конечно, студенты и абитуриенты. Хочется отметить заметный рост количества студентов из дальнего зарубежья, представленных странами Африки, Южной Америки, Азии. Заметное количество студентов прибыли из арабских стран, к примеру из Ирана. Традиционно много студентов ростовских вузов представляют республики бывшего СССР и все регионы нынешних ЮФО и СКФО. Мы привлекли также к настоящему исследованию студентов ростовских университетов и обратились к ним с просьбой заполнить анонимные анкеты[14]. Мы с интересом констатировали, что студенты по сей день не воспринимают бакалавриат как окончательный уровень своего образования. Лишь 16,5% готовы остановиться на этом уровне, подавляющее большинство (58%) планируют закончить магистратуру, и, что нас порадовало, 9% респондентов хотят учиться далее и защитить кандидатскую, а 4,4% не теряют надежды обрести степень доктора наук. К нашему сожалению, нашлись и те, кто еще не определился до какого уровня будут повышать свою квалификацию (чуть более 11% опрошенных). Мы установили также, что абитуриенты при поступлении принимают во внимание особые статусы вуза, руководствуются этим при принятии решений о подаче документов в тот или иной университет (69%) и не обращают внимание на наличие вспомогательной инфраструктуры (спортивных сооружений и секций, концертных залов, студенческих клубов) (66% респондентов), практически то же количество опрошенных рассчитывают на повышение зарплат при получении образования следующего, более высокого уровня (65%). Студенты отмечают также сокращение бюджетных мест (48%) и увеличение платных (43%). Интересно, что, оценивая статус вуза при поступлении, студенты полагают, что после реорганизации университетов ни популярность вуза (41%), ни престижность обучения в нем (41%) не поменяются, да и потребность в выпускниках реформированных вузов также останется неизменной (54%). На этом фоне поддержку реформирования университетов выражают лишь 18% опрошенных. Половина (50%) выпускников испытывают сложности с трудоустройством.

[13] Нами было проведено анкетирование 138 преподавателей государственных и частных вузов Ростовской области, данная выборка респондентов является целевой.

[14] Нами было проведено анкетирование 250 студентов из государственных и частных вузов Ростовской области, данная выборка респондентов является целевой.

Стоит отметить, что конкурентная среда высшего образования изобилует институциональными ловушками. В частности, лишь усугубляется так называемая диссертационная ловушка. Теперь аспиранты обучаются на третьем уровне образования, они вынуждены посещать занятия и сдавать традиционные экзаменационные сессии, по итогам обучения защищать выпускную квалификационную работу. При этом нет четкого понимания того, как эта работа коррелирует с диссертацией, которую на соискание ученой степени придется защищать в диссертационном совете. Не снят также вопрос с финансовой стороной обучения в аспирантуре: стипендия не позволяет учиться, не задумываясь о дополнительных источниках дохода. Оптимизма при принятии решения о продолжении обучения в аспирантуре выпускникам магистратуры не прибавляет и тенденция сокращения ППС. В регионе с 2011 по 2016 г. количество штатных научно-педагогических сотрудников сократилось с 10 805 до 8991 чел.[15] и, по ощущениям людей, вовлеченных в сферу высшего образования в настоящее время, это не предел.

Очередной институциональной ловушкой системы образования стала возможность обучения в магистратуре по направлению, отличному от оконченной бакалаврской программы. В итоге на программах магистратуры экономики и управления сплошь и рядом можно обнаружить выпускников филологов, философов, журналистов, математиков. В результате базовых знаний нет, а новые закладывать не на что. Это не позволяет в полной мере реализовать исследовательский потенциал обучения в магистратуре. В ходе проведенного анкетирования среди студентов подавляющее большинство (58%) планируют в своем образовании достичь уровня магистратуры. Также небольшая часть студентов рассматривают магистратуру как второе высшее образование (20%). Однако судя по наблюдениям авторов уровень подготовки бакалавров, поступающих в магистратуру, зачастую остается низким, что препятствует качественному освоению магистерских курсов.

Признаки институциональной ловушки мы усматриваем также в новой системе конкурсного отбора научно-педагогических работников. Сама по себе реальная конкурсная система должна повысить уровень работающих в университете преподавателей, но краткосрочные договоры (на один–два года) и постоянный страх не быть переизбранными не добавляют оптимизма преподавателям, ограничивают возможности и перспективы реализации долгосрочных программ, ведь те же аспиранты прикрепляются к научному руководителю на три года, да и научная работа студентов не ограничена курсовой раз в год.

Несколько заключительных замечаний

В сфере высшего образования целенаправленно проводится политика, направленная на повышение рыночной ориентированности вузов. Данная политика основывается на широко распространившихся начиная с 80-х гг. XX в. идеях неолиберального подхода к реформированию общественного сектора. Однако формирование конкурентной среды в сфере высшего образования связано со значительными сложностями: асимметричностью информации, институциональными ловушками и особенностями функционирования квазирынков.

Несовершенная конкуренция на рынке образовательных услуг осложняется политикой государства в русле методов нового менеджмента в сфере общественного сектора, использование которых предполагает выполнение вузами целевых показателей развития как индикатора эффективности их функционирования. Таким образом, получается своеобразная конкуренция между вузами за достижение показателей, напоминающая советскую работу на «выполнение плана», что связано с формированием сильных нерыночных стимулов (*Тамбовцев, 2015*).

Процессы слияния вузов, связанные с институциональными изменениями в сфере высшего образования, затрагивают процессы разного уровня: общероссийского, ре-

[15] Статистический ежегодник. Ростовская область в цифрах. 2015. (2016). Стат. сб. Ростов н/Д., с. 221.

гионального и организационного. Институциональные инновации, направленные на формирование крупных ведущих университетов (федеральных, опорных, национальных исследовательских), воздействуют на конкурентную среду рынка образовательных услуг, что сопряжено со среднесрочными и долгосрочными эффектами развития региональных научно-образовательных кластеров.

Реорганизуемые вузы региона сталкиваются с проблемой создания рынков, которые будут участвовать в формировании спроса на кадры высокой квалификации, наукоемкую продукцию и инновации, необходимые для устойчивого роста региональной экономики. Но развитие эффективных рынков должно сопровождаться созданием институтов, формирующих стимулы и мотивы для инвестиций в человеческий и интеллектуальный капитал.

Эволюция институциональной и организационной структуры рынка высшего образования также не избежала негативных эффектов, таких как недобросовестная конкуренция, наличие институциональных ловушек и разрушение социальных ценностей, присущих академической среде. Специфика институтов сферы высшего образования должна учитываться при реализации мер регулирования, что требует наряду с постоянным мониторингом конкурентной среды осуществления также институционального мониторинга. Его проведение в сфере высшего образования будет способствовать выявлению некомплементарных институтов и механизмов регулирования, а также содействовать разработке релевантных планов развития региональных вузов.

ЛИТЕРАТУРА

Арапов, М. В. (2004). Бум высшего образования в России: масштабы, причины, следствия // *Общественные науки и современность*, № 6.

Балацкий, Е. В. (2005). «Диссертационная ловушка» // *Свободная мысль – XXI*, № 2.

Балацкий, Е. В. (2007). Институциональные конфликты в сфере высшего образования // *Экономика образования*, № 3.

Балацкий, Е. В. (2014). Как из высшего образования в России раздули пузырь // *Проблемы управления в социальных системах*, № 7(11).

Бобков, В. (2010). Образование и наука: адекватны ли они задачам модернизации? // *Экономист*, № 10.

Вахитов, Р. Р. (2013). Болонский процесс в России // *Отечественные записки*, № 4, с. 124–143.

Веретенникова, Н. В. (2009). Институциональные ловушки российской системы высшего образования // *Вестник Томского государственного университета. Экономика*, № 1(5), с. 8–10.

Вольчик, В. В., Кривошеева-Медянцева, Д. Д. (2015). Исследование институциональной структуры сферы образования: основные концепты и теоретические рамки // *Terra Economicus*, т. 13, № 2.

Гамидуллаев, С. Н. (2008). Болонский процесс: перспективы России // *Вестник Российской таможенной академии*, № 3.

Жук, А. А. (2011a). «Диссертационная ловушка» на пути к построению инновационной экономики // *Вопросы экономики*, № 9, с. 121–133.

Жук, А. А. (2011b). Конкурентная среда рынков: институционально-экономические характеристики // *Современная конкуренция*, № 4(28).

Жук, А. А. (2011c). Провалы институционального строительства конкурентной среды // *Экономические науки*, № 78, с. 44–49.

Жук, А. А. (2012). «Налоговая ловушка» развития предпринимательства в России // *Вопросы экономики*, № 2, с. 132–139.

Жук, А. А., Белокрылова, О. С. (2016). Мониторинг конкурентной среды российского рынка государственных и муниципальных закупок // *Современная конкуренция*, т. 10, № 5, с. 81–88.

Калимуллин, Т. Р. (2005). Российский рынок диссертационных услуг // *Экономическая социология*, т. 6, № 4.

Карпенко, О. М., Бершадская М. Д. (2013). Болонский процесс в России (http://www.muh.ru/content/niipo/081201_statya_bershadskaya.pdf – Дата обращения: 02.08.2017)

Клямкин, И., Тимофеев, Л. (2000). Теневая Россия: экономико-социологическое исследование. М.: РГГУ.

Коллини, С. (2016). Зачем нужны университеты. М.: ВШЭ.

Корытцев, М. А. (2010). Реформа бюджетных учреждений и перспективы формирования конкурентных структур в сфере профессионального образования // *Journal of Economic Regulation*, т. 1, № 1, с. 47–55.

Ле Гранд, Дж. (2011). Другая невидимая рука. М.: Изд-во Ин-та Гайдара.

Мишукова, Е. В. (2001). Единый государственный экзамен. Идея, сущность, принципы // Институт повышения квалификации и профессиональной переподготовки работников образования Оренбургского государственного педагогического университета (http://bank.orenipk.ru/Text/t19_141.htm – Дата обращения: 05.09.2017).

Рощина, Я. М. (2003). Формальные и неформальные издержки поступления в вуз: сколько мы готовы платить? // *Экономическая социология*, т. 4, № 1.

Смирнов, С. А. (1998). Становление и институционализация высшего негосударственного образования в современной России: Автореф. дис. … канд. социол. наук: 09.00.01 – социальная философия (социологические науки). Ростов н/Д.: РГУ.

Смирнов, И. П. (2012). Размышления о реформе российского образования // *Профессиональное образование. Столица*, № 7, с. 45–51.

Тамбовцев, В. Л. (2015). О научных основаниях реформ в сфере высшего образования // *Вестник Омского университета*, серия «Экономика», № 2, с. 66–70.

Титаев, К. Д. (2005). Почем экзамен для народа? Этюд о коррупции в высшем образовании // *Экономическая социология*, т. 6, № 2, с. 69–82.

Шейман, И. М. (2007). Теория и практика рыночных отношений в здравоохранении. М.: Изд. дом ГУ – ВШЭ.

Эфендиев, А. Г., Решетникова, К. В. (2004). Первые результаты ЕГЭ: анализ социальных последствий и тенденций // *Вопросы образования*, № 2, с. 297–303.

Boer, J., Enders, J. and Schimank, U. (2007). On the Way towards New Public Management? The Governance of University Systems in England, the Netherlands, Austria, and Germany (pp. 137–152) / In: D. Jansen (Ed.), New Forms of Governance in Research Organizations. Springer, Dordrecht.

Bradley, S. and Taylor, J. (2010). Diversity, Choice and the Quasi-market: An Empirical Analysis of Secondary Education Policy in England // *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, issue 1, 72, 1–26.

Clark, B. R. (1998). Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformation. Issues in Higher Education // *ERIC* (http://eric.ed.gov/?id=ED421938 – Access date: August 28, 2017).

Enders, J. (2004). Higher education, internationalisation, and the nation-state: Recent developments and challenges to governance theory // *Higher Education*, issue 3, 47, 361–382.

Fisher, D., Rubenson, K., Jones, G. and Shanahan, T. (2009). The political econo-my of post-secondary education: a comparison of British Columbia, Ontario and Québec // *Higher Education*, 57, 549–566.

Kirby, D. (2011). Strategies for widening access in a quasi-market higher ed-ucation environment: recent developments in Canada // *Higher Education*, issue 3, 62, 267–278.

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*, 52, 5–26 (http://doi.org/10.13154/mts.52.2014.5-26).

Propper, C., Burgress, S. and Wilson, D. (2006). Extending choice in English health care: the implications of the economic evidence // *Journal of Social Policy*, 35, 537–557.

Sidhu, R. (2013). Risky custodians of trust: Instruments of quality in higher education // *International Education Journal: Comparative Perspectives*, 9(1), 69–84.

REFERENCES

Arapov, M. V. (2004). The Boom of Higher Education in Russia: Scales, Causes, Consequences. *Social Sciences and Modernity*, 6. (In Russian.)

Balatsky, E. V. (2005). «The Dissertation Trap». *Svobodnaya mysl – XXI*, 2. (In Russian.)

Balatsky, E. V. (2007). Institutional conflicts in higher education. *Economics of Education*, 3. (In Russian.)

Balatsky, E. V. (2014). How did the bubble inflate out of higher education in Russia. *Problems of Management in Social Systems*, 7. (In Russian.)

Bobkov, V. (2010). Education and science: are they adequate for modernization? *The Economist*, 10. (In Russian.)

Boer, J., Enders, J. and Schimank, U. (2007). On the Way towards New Public Management? The Governance of University Systems in England, the Netherlands, Austria, and Germany (pp. 137–152) / In: D. Jansen (Ed.), New Forms of Governance in Research Organizations. Springer, Dordrecht.

Bradley, S. and Taylor, J. (2010). Diversity, Choice and the Quasi-market: An Empirical Analysis of Secondary Education Policy in England. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, issue 1, 72, 1–26.

Clark, B. R. (1998). Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformation. Issues in Higher Education. *ERIC* (http://eric.ed.gov/?id=ED421938 – Access date: August 28, 2017).

Collini, S. (2016). Why universities are needed. Moscow: Higher School of Economics Publ. (In Russian.)

Efendiev, A. G. and Reshetnikova, K. V. (2004). The first results of the USE: the analysis of social consequences and trends. *Issues of Education*, 2, 297–303. (In Russian.)

Enders, J. (2004). Higher education, internationalisation, and the nation-state: Recent developments and challenges to governance theory. *Higher Education*, issue 3, 47, 361–382.

Fisher, D., Rubenson, K., Jones, G. and Shanahan, T. (2009). The political econo-my of post-secondary education: a comparison of British Columbia, Ontario and Québec. *Higher Education*, 57, 549–566.

Gamidullaev, S. N. (2008). The Bologna Process: Russia's Prospects. *Bulletin of the Russian Customs Academy*, 3. (In Russian.)

Kalimullin, T. R. (2005). The Russian market of dissertational services. *Economic Sociology*, 6(4). (In Russian.)

Karpenko, O. M. and Bershadskaya, M. D. (2013). The Bologna process in Russia (http://www.muh.ru/content/niipo/081201_statya_bershadskaya.pdf – Date of access: August 2, 2017). (In Russian.)

Kirby, D. (2011). Strategies for widening access in a quasi-market higher ed-ucation environment: recent developments in Canada. *Higher Education*, issue 3, 62, 267–278.

Klyamkin, I. and Timofeev, L. (2000). Shadow Russia: economic and sociological research. Moscow: Russian State University for the Humanities Publ. (In Russian.)

Korytsev, M. A. (2010). Reform of budget institutions and prospects for the formation of competitive structures in vocational education. *Journal of Economic Regulation*, 1(1), 47–55. (In Russian.)

Le Grand, J. (2011). Another invisible hand. Moscow: Gaidar Institute Publ. (In Russian.)

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*, 52, 5–26 (http://doi.org/10.13154/mts.52.2014.5-26).

Mishukova, E. V. (2001). Unified State Exam. Idea, essence, principles. Institute for Advanced Studies and Professional Retraining of Educators of Orenburg State Pedagogi-

cal University (http://bank.orenipk.ru/Text/t19_141.htm – Date of access: September 5, 2017). (In Russian.)

Propper, C., Burgress, S. and Wilson, D. (2006). Extending choice in English health care: the implications of the economic evidence. *Journal of Social Policy*, 35, 537–557.

Roshchina, Ya. M. (2003). Formal and informal costs of admission to the university: how much are we willing to pay? *Economic sociology*, 4(1). (In Russian.)

Sheiman, I. M. (2007). Theory and practice of market relations in health care. Moscow: Publishing House of the Government University – Higher School of Economics. (In Russian.)

Sidhu, R. (2013). Risky custodians of trust: Instruments of quality in higher education. *International Education Journal: Comparative Perspectives*, 9(1), 69–84.

Smirnov, I. P. (2012). Reflections on the reform of the Russian education. *Professional Education. The capital*, 7, 45–51. (In Russian.)

Smirnov, S. A. (1998). Formation and institutionalization of higher non-state education in modern Russia: author's abstract. Dissertation in fulfillment of requirements for Cand. Sci. (Sociology): 09.00.01 – social philosophy (sociological sciences). Rostov-on-Don: Rostov State University Publ. (In Russian.)

Tambovtsev, V. L. (2015). On the scientific foundations of reforms in the sphere of higher education. *Bulletin of the Omsk University, series «Economics»*, 2, 66–70. (In Russian.)

Titaev, K. D. (2005). How much is the exam for the people? Etude on corruption in higher education. *Economic Sociology*, 6(2), 69–82. (In Russian.)

Vakhitov, R.R. (2013). Bologna process in Russia. *Otechestvennye zapiski*, 4, 124–143. (In Russian.)

Veretennikova, N. V. (2009). Institutional traps of the Russian higher education system. *Bulletin of Tomsk State University. Economics*, 1, 8–10. (In Russian.)

Volchik, V. V. and Krivosheeva-Medyantseva, D. D. (2015). Investigation of the institutional structure of the education sphere: the main concepts and theoretical framework. *Terra Economicus*, 13(2). (In Russian.)

Zhuk, A. A. (2011a). «The Dissertation Trap» on the Way to Create an Innovative Economy. *Voprosy Ekonomiki*, 9, 121–133. (In Russian.)

Zhuk, A. A. (2011b). Competitive environment of markets: institutional and economic characteristics. *Contemporary competition*, 4. (In Russian.)

Zhuk, A. A. (2011c). Failures of the institutional engineering of the competitive environment. *Ekonomicheskie Nauki*, no. 78, 44-49. (In Russian.)

Zhuk, A. A. (2012). «The Tax Trap» of Entrepreneurship Development in Russia. *Voprosy Ekonomiki*, 2, 132–139. (In Russian.)

Zhuk, A. A. and Belokrylova, O. S. (2016). Monitoring of the competitive environment of the Russian market of state and municipal purchases. *Contemporary competition*, 10(5), 81–88. (In Russian.)

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

TERRA ECONOMICUS
(ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ)

2017

Том 15

Номер 3

Учредитель и издатель: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Южный федеральный университет»

Адрес издателя: 344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, 105/42
Тел.: +7 (863) 218 40 00, 219 97 49, **e-mail:** info@sfedu.ru, **сайт:** http://sfedu.ru/

Адрес редакции: 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88, к. 211
Тел.: +7 (863) 250 59 54, **e-mail:** terraeconomicus@mail.ru, **сайт журнала:** http://te.sfedu.ru/

Сдано в набор: 15.09.2017. Подписано в печать: 20.09.2017
Выход в свет: 25.09.2017
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Officina Serif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 26,30. Уч.-изд. л. 24,75.
Тираж 558 экз. Заказ № 89. С. 197
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.