Саратовский государственный университет имени Н. Г. Чернышевского

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ: УСЛОВИЯ, СТИМУЛЫ, ОГРАНИЧЕНИЯ

Под редакцией *Е. В. Огурцовой*

Саратов
Издательство Саратовского университета
2015

УДК 330.356(470+571)
ББК 65.9(2Рос)
Э94

Авторы:
Т. И. Трубицына (гл. 1), О. Ю. Красильников (гл. 2), Е. В. Огурцова (общ. ред., предисл., гл. 3), О. Ю. Челнокова (гл. 4), Г. А. Черемисинов (гл. 5), Н. В. Митяева (гл. 6), Т. Л. Коновалова (гл. 6), Е. В. Порезанова (гл. 7), А. Р. Трубицын (гл. 8), В. А. Максимов (гл. 9), В. С. Федоляк (гл. 10), И. Ф. Суханова (гл. 11), М. Ю. Лявина (гл. 11), О. В. Сенокосова (гл. 12), Т. Б. Оберт (гл. 13)

Э94 **Эффективность экономики России: условия, стимулы, ограничения** / Т. И. Трубицына, О. Ю. Красильников, Е. В. Огурцова [и др.]; под ред. Е. В. Огурцовой. – Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2015. — 256 с.: ил.

ISBN 978-5-292-04369-0

В монографии освещены теоретические и методологические вопросы содержания эффективности экономики, рассмотрены экономические, социальные, духовно-нравственные критерии ее оценки. Особое внимание уделено анализу условий повышения эффективности функционирования российской экономики, формированию механизма взаимодействия ее структурных элементов.

Для научных работников, преподавателей, аспирантов и специалистов, занимающихся разработкой экономической политики, а также всех тех, кто изучает экономическую теорию, практику экономических преобразований в отечественной экономике.

Ил. 10. Табл. 25.

Рецензент:

доктор экономических наук, профессор *Л. В. Санкова*
(Саратовский государственный технический университет им. Ю. А. Гагарина)

Работа издана по тематическому плану 2015 года
(утвержден Ученым советом Саратовского государственного университета, протокол № 3 от 24 февраля 2015 г.)

УДК 330.356(470+571)
ББК 65.9(2Рос)

ISBN 978-5-292-04369-0

© Саратовский государственный университет, 2015

ПРЕДИСЛОВИЕ

Эффективность экономики – многогранное понятие. Под эффективностью понимают и предпосылку положительной динамики экономики, и результат ее развития. Она является основным критерием оценки качества экономических процессов: производства, распределения, обмена, потребления, результативности функционирования системы, прогрессивности и перспективности хозяйственного строя. Неэффективность экономики ведет к серьезным системным трансформациям, деструктивным изменениям отраслевой и воспроизводственной структур. Необходимость реиндустриализации российской экономики, так явно обозначившаяся на фоне экономических санкций, введенных в отношении России в 2014 году, предполагает выход российской экономики на высокотехнологический экономический уровень. Проведение реиндустриализации непосредственно связано с эффективным осуществлением воспроизводственных процессов, что актуализирует проблемы стимулов и ограничений, факторов динамики российской экономики, качества экономического развития, обеспечения условий создания эффективной экономической структуры, позволяющей в полном объеме использовать потенциал страны.

Современная экономика чрезвычайно динамична, социально-экономические отношения существенно меняются, как и понимание эффективности их реализации в современных условиях. Коллектив кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета имени Н. Г. Чернышевского при участии ученых других саратовских вузов подготовил системно-аналитическое исследование одной из наиболее актуальных проблем отечественной экономики – проблемы эффективности экономики, условий и факторов, ее обусловливающих. В коллективной монографии исследуются важнейшие аспекты эффективности функционирования экономической системы: структурная эффективность экономики; соответствие уровня

хозяйствования в России экономическому потенциалу страны; качество функциональной структуры российской экономики, определяющее воспроизводство промышленного капитала; эффективность интеграции хозяйствующих субъектов; инвестиционная активность бизнеса; институционализация производства общественных благ и механизм их предоставления; поведенческая экономика, мотивация и качество принятия решений; социальная ответственность бизнеса; содержательная характеристика эффективности региональной экономики, эффективность рынка труда; развитие конкурентных отношений в современной экономике. Авторы монографии, используя различные подходы и многообразный экономический инструментарий, глубоко раскрывают причинно-следственную зависимости выстраиваемых экономических отношений и результатов функционирования хозяйственной системы. Наряду с рыночными критериями применяются социальные критерии оценки эффективности развития национальной экономики, расчеты экономической эффективности дополнены оценками социальной эффективности хозяйственной деятельности. В работе поднимаются теоретико-методологические проблемы духовно-нравственного измерения эффективности социально-экономического развития России. Особое место отведено импортозамещению как основы достижения эффективности национальной экономики России.

Глава 1

СООТВЕТСТВИЕ УРОВНЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В РОССИИ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ ПОТЕНЦИАЛУ СТРАНЫ

Понятие «потенциал» (от лат. *potentia*) означает скрытая возможность, мощь[1]. С экономической точки зрения потенциал национальной экономики понимается как накопленный труд прежних поколений, как природные богатства, принадлежащие стране в результате ее географического положения, как совокупность интеллектуальных возможностей людей как социальной общности. Существуют различные виды потенциала страны: природный, промышленный, военный, организационный и т.д. Потенциал всегда представляет собой нереализованные возможности развития, является базой развития экономики, основой мощи страны и того положения, которое она занимает в мировом сообществе, основой отношения других стран.

Понятие «потенциал национальной экономики» может применяться в узком и широком смысле слова. В узком смысле под потенциалом национальной экономики понимается совокупность отраслей хозяйства, выпускающих все виды продукции, создающих все виды услуг. В широком смысле это понятие отражает представляет собой совокупность всех возможностей экономической направленности, которыми обладает национальная экономика.

Национальная экономика базируется на системе экономических потенциалов, которая включает в себя производственный, научно-технический, трудовой, инвестиционный, информационный и другие виды по-

[1]Проблемой потенциала в экономике занимались многие ученые. А. И. Анчишкин в начале 70-х годов XX века обращал внимание на то, что это совокупность ресурсов, занимающих в процессе производства место факторов производства (см.: *Анчишкин А. И.* Прогнозирование роста социалистической экономики. М., 1973. С. 14).

тенциала. Пока не существует общепризнанной международной оценки экономического потенциала стран, не определены и его показатели. Поэтому, как правило, оценку потенциала национальной экономики дают эксперты на основе сопоставления показателей развития страны, характеристик ее природных и интеллектуальных богатств. По данным доклада Всемирного банка, Россия уже в 2003 году по показателю валового национального дохода вошла в двадцатку самых богатых стран мира.

Существует два подхода к оценке потенциала национальной экономики. Первый основывается на выявлении совокупности ресурсов, которыми обладает страна. Второй базируется на предполагаемых результатах использования этих ресурсов. Обычно потенциал национальной экономики оценивается с точки зрения материально-вещественных ресурсов страны, имеющихся возможностей эффективно использовать эти ресурсы, но не по отдельности, а в совокупности. Потенциал национальной экономики рассматривается и оценивается также по его составляющим. В таком случае применяют показатели оценки объема и использования отдельных видов потенциала (трудового, научного и др.).

Ресурсы национальной экономики соотносятся с понятием «потенциал». Они не только являются составляющей частью, но и нередко выступают выразителем потенциала. Ресурсы рассредоточены по регионам, по отраслям, по предприятиям, выявляются на каждой ступени развития общества, производительных сил страны. Потенциал же определяется как характеристика национальной экономики, не всегда зависящая от этапа ее развития. Различая перспективный и достигнутый потенциал национальной экономики, можно составить представление о будущих возможностях той или иной страны. Использование потенциала показывает, как применены ресурсы, как они превратились в новые объемы производства и предложения товаров и услуг, новые основы развития потребностей населения страны.

При накоплении потенциала национальная экономика получает новые возможности развития. Но накопление не означает неиспользование, сбережение этого потенциала. Дело в том, что неиспользованные некоторые виды потенциала национальной экономики просто пропадают (например, интеллектуальный потенциал перестает быть таковым через определенное время, быстро исчезает информационный потенциал).

Применительно к национальной экономике все виды потенциала (экономические и неэкономические) можно рассматривать как базу развития. На использование потенциала национальной экономики влияют определенные факторы:

- эффективность организации экономики в целом и ее структурных подразделений, эффективное управление экономикой;
- эффективность производства;
- современный уровень развития науки и преобладание наукоемких производств;
- рост современных видов транспорта, связи, коммуникаций;
- развитие информационных систем и информационных технологий, характерных для информационного общества;
- постоянная разведка природных ресурсов и организация их использования в объемах, необходимых для успешного развития экономики;
- устойчивые международные связи и взаимодействия, вхождение в мировое сообщество на равных с другими странами началах.

Измерение потенциала национальной экономики страны проводится в сопоставлении с потенциалом других стран. Такое сравнение позволяет определить роль страны в мирохозяйственных процессах, ее возможности по сравнению с другими странами. Учитываются размер территории, разведанные на ней полезные ископаемые, в каком технологическом укладе преимущественно функционирует экономика страны, численность населения, продолжительность его жизни, уровень образования жителей и множество других показателей. Измеряется потенциал национальной экономики категорией «национальное богатство».

Особое значение для экономического потенциала страны имеет, кроме природных ресурсов, трудовой потенциал. Его можно рассматривать как наличие не использованных пока возможностей осуществления труда. Трудовой потенциал формируется численностью трудоспособного населения, детей, трудоспособных пенсионеров. Воздействует на трудовой потенциал половозрастная структура населения, продолжительность жизни людей в стране, рождаемость и смертность. Учитываются воздействия на трудовой потенциал, профессионально-квалификационный состав населения, уровень его образования, удельный вес безработных и виды безработицы. На трудовой потенциал оказывают влияние размещение населения по территории страны, плотность населения на территориях внутри страны. Очень важно соотношение имеющегося образовательного уровня и видов квалификации населения с теми потребностями к квалификации работников, которые предъявляют все сферы хозяйствования.

Основой трудового потенциала является кадровый потенциал. Кадровый потенциал оценивается по ряду показателей: численность населения в стране, соотношение городского и сельского населения, половой состав, уровень образования, адекватность квалификационного состава населения и потребностей экономики в определенных видах квалификации. Кадровый потенциал оценивается по уровню естественного прироста населения страны (с учетом динамики естественного прироста), структуре и величине безработицы (поскольку разные виды безработицы различно воздействуют на кадровый потенциал). Например, структурную безработицу можно расценивать как возможность наращивания кадрового потенциала, а застойная безработица означает уменьшение этого потенциала. Немаловажное значение имеет удельный вес молодежи в структуре занятого населения. Изучается кадровый потенциал и по количеству работающих, занятых в определенных отраслях экономики.

Развитие трудового потенциала имеет свои закономерности:

– качество, структура и образование трудового потенциала должны соответствовать потребностям отраслей, предприятий, регионов;
– в мире происходит старение населения. Это идет и в России. Поэтому учет трудового потенциала населения разного возраста важен для эффективного развития этого потенциала;
– в настоящее время происходит переход довольно большого количества работников в сферу услуг, в финансовую сферу. Эта сфера требует иных навыков, квалификации, знаний, другого возрастного состава, чем сфера производства товаров. Следовательно, необходимо переучиваться, получать новые профессии, непрерывно повышать квалификацию, что меняет саму систему трудового потенциала;
– различные формы безработицы отражаются на трудовом потенциале национальной экономики специфично. Поэтому при формировании трудового потенциала необходимо учитывать и такую закономерность;
– усилилась миграция населения внутри стран, в другие страны и из других стран. Формирование трудового потенциала происходит в нестабильной системе миграции, что резко меняет множество процессов функционирования трудового потенциала, его накопление, использование;
– важнейшей закономерностью развития трудового потенциала являются внутренние для национальной экономики процессы соотношения производительности, интенсивности труда и заработной платы.

Их соотношение обусловливает привлекательность или непривлекательность миграции населения, работников, существование определенных видов безработицы, их квалификацию;

– управление трудовым потенциалом в современных условиях принципиально отличается от того управления, которое было в период существования СССР, поскольку государство не может полностью регулировать процессы формирования и использования трудового потенциала. Основное значение при этом имеет частный бизнес.

При анализе трудового потенциала важно использовать такую категорию, как «экономическая активность населения». В отечественной экономической теории эта категория не использовалась до 90-х годов XX века. При формировании рыночных отношений возникла необходимость применять эту категорию, поскольку она отражает рыночное бытие трудового потенциала, осмысление собственного бытия в рыночных конкурентных условиях. Параметрами экономической активности населения являются численность населения и уровень экономически активного населения (занятость и безработица). По меркам развитых стран экономическая активность населения России остается очень высокой.

Научно-технический потенциал национальной экономики представляет собой совокупность знаний о природе, обществе, технике и технологии в сочетании с возможностями их технико-технологической реализации. В этот потенциал включаются не только новые знания, получение этих знаний, открытия и изобретения, но и возможности прикладного их использования в производстве, социально-экономических процессах, развитии человека. В этот же потенциал входит развитие инженерно-технических кадров, работников высокой квалификации, способных воплотить в реальности научно-технические достижения. В этом потенциале наличествует и та часть управления, которая связана с технико-технологическими процессами, развитием интеллекта и воплощением его в результатах национальной экономики.

Составные части научно-технического потенциала следующие:

– фундаментальная и прикладная наука;
– кадры – ученые, инженеры, рабочие высокой квалификации, управленцы, занимающиеся процессом организации науки, технико-технологической реализацией ее результатов;
– материально-техническое обеспечение науки и наукоемкого производства;

– наукоемкое производство, которое позволяет не только осваивать достижения научно-технического прогресса, но и доводить его до уровня рыночной реализации, чтобы затем передать в производство как создание нового товара, услуги;
– организационно-управленческие процессы, соотносящиеся с наукоемким производством, фундаментальной и прикладной наукой, подготовкой для этих элементов кадров;
– инновации;
– информационное обеспечение научно-технического творчества, наукоемкого производства и подготовки кадров.

При оценке состояния научно-технического потенциала России многие авторы обращают внимание на высокий уровень его интеллектуальной составляющей, развитие фундаментальной науки даже при недостатке ее финансирования. Однако использование этого потенциала пока слабое. Создание новых знаний требует очень больших затрат. Их недостаточно и для науки, и для освоения научных разработок. Частный капитал пока не заинтересован в таких затратах, а бюджетное финансирование не может быть значительно увеличено. Кроме того, освоение научно-технических достижений резко усиливает предпринимательский риск, на что не могут идти современные бизнесмены в массовом порядке. Инновационных предприятий в нашей стране мало. В 1995 году они составляли только 0,7% общего количества предприятий страны. К настоящему времени их удельный вес составляет немногим более 2%.

В современных условиях хозяйствования в России особую роль играет инвестиционный потенциал, который нужно отличать от понятия «инвестиции». Инвестиционный потенциал представляет собой совокупность возможностей осуществлять инвестиционную деятельность, которыми располагает национальная экономика. Инвестиции же представляют собой уже осуществляемую инвестиционную деятельность. Состав инвестиционного потенциала таков:

– реальные инвестиции;
– строительный комплекс как производитель строительных работ, строительных материалов, конструкторских и архитектурных проектов и разработок;
– наличие природных и искусственных строительных материалов;
– работники, владеющие всеми необходимыми профессиями для осуществления инвестиционной деятельности по отраслям, предприятиям, регионам страны;

– развитая инвестиционная инфраструктура, куда относятся: проектные организации, консалтинговые бюро по инвестиционным процессам, изыскательские и землеустроительные организации, страховые компании, научные организации, развивающие строительные технологии.

Инвестиционный потенциал является интегральным показателем национальной экономики. От него зависит конкурентоспособность страны в мирохозяйственных отношениях. Управляется инвестиционный потенциал инвестиционной политикой, осуществляемой государством, регионами, фирмами. При этом используются самые разные инструменты: программно-целевой метод, бюджетное финансирование, изменение денежно-кредитной и банковской политики, ориентация их на выдачу кредитов для развития реальной экономики. Могут использоваться разные организационные методы, например создание свободных экономических зон для оживления в них инвестиционных процессов.

В современных условиях состояние национальной экономики в значительной мере зависит от того, как развита информатизация страны, ее регионов, предприятий. Информационный потенциал отличается от всех других видов тем, что только используемая информация обеспечивает прирост национального богатства. Неиспользуемая информация теряет свою значимость для современного развития, хотя с познавательной точки зрения она важна. Информация быстро устаревает, накапливаться долго не может, поскольку оказывается очень часто бесполезной по истечении определенного времени.

Информационный потенциал национальной экономики формируется как совокупность технико-технологических возможностей получения, хранения, преобразования, пополнения, передачи, использования информации, с одной стороны. С другой стороны, этот потенциал формируется возможностью людей, предпринимателей, государства, других структур пользоваться информацией, заказывать необходимую информацию, информационной грамотностью всех субъектов хозяйствования страны. Поэтому обеспечить должный информационный потенциал только компьютеризацией экономики, развитием самых современных информационных технологий невозможно. Необходимо обеспечивать информационную грамотность субъектов хозяйствования. Информация всегда является результатом интеллектуальной деятельности, и потребляться она может при определенном уровне развития интеллекта.

Информационный потенциал национальной экономики в значительной степени зависит от развитости информационной инфраструктуры,

которая позволяет бесперебойно получать информацию, передавать, корректировать ее, при необходимости пополнять и обеспечивать использование субъектами хозяйствования. Информация бывает официальная, распространяемая легальным путем, и теневая (слухи, домыслы, экономический шпионаж, экономические и политические мифы). Причем теневая информация очень часто активнее влияет на хозяйствование.

Информационный потенциал воплощает в себе результаты научно-технической революции, зависит от научно-технического потенциала. Но есть и обратная связь: зависимость научно-технического потенциала от информационного потенциала национальной экономики. Умножение информационных потоков, их усложнение, обогащение на основе отбора специфической для определенных целей информации означают развитие информационного потенциала страны. Если экономика не может адекватно воспринимать информационные сигналы, менять собственное поведение, то в стране возникает информационный кризис. Тогда нужно менять средства получения, передачи, обработки информации, возможности воспринимать и использовать информацию участниками экономических процессов. Старение информационной системы проявляется в уменьшении коэффициента восприятия информационных сигналов, в искажении этих сигналов передающими системами, в невозможности соответствующего реагирования на эти сигналы. Иными словами, происходит сбой всей информационной системы. Это означает, что нужна новая информационная система. Возникают новые информационные элементы, средства получения, передачи, хранения и обработки информации. Иначе говоря, меняется содержание информационного потенциала национальной экономики[2]. Информационный потенциал национальной экономики имеет стратегическое значение, но одновременно используется в тактических целях текущего развития этой экономики. Стратегическое значение информационного потенциала заключается в том, что позволяет стране на перспективу сформировать цели ее развития, построить взаимоотношения с другими странами, очертить ориентиры существования национальной экономики и всех видов ее потенциала. В определенной

[2]Ю. Яковец выделяет ряд информационных циклов. Он считает, что есть: 1) ритмично происходящие информационные циклы, связанные с обновлением поколений машин и технологий, проявляющиеся как среднесрочные циклы; 2) циклы в 20–30 лет, связанные с долгосрочными колебаниями инвестиционной активности, сменой поколений людей; 3) полувековые кондратьевские циклы, исходным пунктом которых является смена научных парадигм, технологических укладов; 4) многовековые цивилизационные циклы, начинающиеся с зарождения и утверждения новой цивилизации (см.: *Яковец Ю.* Перспективные информационные технологии // Вопр. экономики. 1995. № 3 С. 74).

степени это позволяет осуществлять долговременное управление хозяйственной системой, влияние этой системы на политическую, социальную и другие системы страны. Информационный потенциал характеризуется в настоящее время наличием дорогостоящих систем связи, цена которых непрерывно возрастает. Поэтому возникает опасность консервации таких технических средств, отставания от научно-технического прогресса, что может сказаться на уменьшении информационного потенциала национальной экономики.

Для повышения эффективности использования информационного потенциала национальной экономики необходимо:

- увеличить поток достоверной информации по всем видам экономической деятельности в стране;
- активизировать работу государственных информационных структур, которые бы обеспечивали не только получение информации, но и ее разъяснение, комментирование, чтобы информация стала понятной и доступной всем субъектам хозяйствования, могла бы использоваться при разрешении сложных экономических ситуаций;
- интегрировать информационные ресурсы государства, регионов, отраслей и предприятий, чтобы участники экономических процессов могли свободно использовать необходимую информацию. Это можно сделать при выполнении государственной программы «Электронная Россия»;
- широко использовать сеть Интернет. В 2003 году государство приняло решение создавать интернет-центры в любом населенном пункте. Конечно, это выполнить очень трудно, учитывая то, что много населенных пунктов с небольшой численностью населения, но развивать эту информационную технологию крайне необходимо в России;
- развивать информационную инфраструктуру по всей территории страны.

Компьютеризация России осуществляется довольно быстрыми темпами. За пять лет количество компьютеров в стране увеличилось в 8 раз. Скорость развития информационных технологий в России высока. Так, на первом месте в мире по доле пользователей Интернета населением находится Швеция (77%), второе место занимает Австралия, где 73% населения используют Интернет. В России пользуются Интернетом 23% населения (восьмое место в мире). Эффективно использовать информационный потенциал можно только при соблюдении информационной безопасности. В 2000 году в России была принята «Доктрина информацион-

ной безопасности Российской Федерации». В ней содержится ряд ограничений по использованию информации. Здесь же обращается внимание на то, что одной из самых уязвимых сфер информационных процессов являются сбор, обработка, хранение и передача финансовой, налоговой, таможенной, биржевой информации. Но именно эта информации наиболее востребована хозяйствованием. Нередко происходит несанкционированный доступ множества коммерческих посредников к информации. Информация искажается, усиливается ее асимметрия. Это ведет к тому, что ухудшается использование информационного потенциала национальной экономики. Поэтому охрану информационной безопасности, по нашему мнению, также можно включить в состав информационного потенциала.

Современное развитие информационного потенциала тесно связано с его рыночной востребованностью. Если растет интерес рыночной применимости информации, то быстрее будут развиваться все составные части информационного потенциала национальной экономики.

Потенциал можно накапливать (расширять его воспроизводство) или использовать как простое воспроизводство. Можно также сокращать потенциал, не принося позитивных результатов экономике страны. При накоплении потенциала, его расширенном воспроизводстве экономика получает новые возможности для развития. Мы считаем, что накопление потенциала не тождественно его сбережению. Сбережение представляет собой консервацию данного состояния потенциала, а не его использование. Дело в том, что многие формы неиспользованного потенциала просто пропадают (речь идет о таких формах экономического потенциала, как инвестиционный, кадровый, информационный и некоторые другие).

Поэтому применительно к экономике потенциал является базой ее эффективного развития, но только при активном использовании большинства форм потенциала: в воспроизводстве растет количество специализированных отраслей и производств, а это означает создание возможности для роста производительности труда. От степени развитости потенциала зависит конкурентоспособность экономики страны. При этом координируются производительная и потребительная сила. Производительная сила представляет собой потенциальную возможность созидать товары, товарные услуги, развивать рабочую силу до современного уровня, которые бы обеспечивали прогрессивные позиции общенациональному развитию. Потребительная сила – это совокупность потребностей населения, фирм, муниципального и государственного управления страны. Производительная сила страны формирует ее конкурентоспособность созидания материального и интеллектуального производств про-

изводить товары, товарные услуги, развитие всех видов деятельности. Потребительная же сила соотносится с тем, что вызывает постоянную необходимость и возможность производительного и личного потребления. Производительная и потребительная сила не существуют отдельно. Они обусловливают друг друга, вызывают соотносящуюся друг с другом динамику[3].

Экономический потенциал увеличивается только при эффективном его использовании. В противном случае, как мы отметили выше, происходит потеря этого потенциала в стране. Проанализируем, как обстоят дела с использованием экономического потенциала в России.

В 2013 году прирост российской экономики равнялся 1,3 %. При этом промышленное производство увеличилось всего на 0,4%, а сельское хозяйство – на 6,2%. Требуется серьезное осмысление того, что же породило такое состояние нашей экономики в 2013 году. Это тем более необходимо, так как подобного процесса наша экономика еще не знала: были провалы, кризисы, но такого маленького прироста не было никогда. К тому же нужно помнить, что 40% этого прироста составили финансовые услуги, по сути дела, накачивание финансового воздуха.

На наш взгляд, для этого есть немало причин. Из множества обстоятельств мы выделили несколько, наиболее значимых, по нашему мнению. Во-первых, речь идет о той величине планового прогноза, которую правительство представило как определенную экономическую планку на 2013 год для увеличения валового внутреннего продукта. Известно, что на каждый год разрабатываются три сценария возможного экономического развития: оптимистический, средний и пессимистический. Это было сделано и для 2013 года. Официальный прогноз Министерства экономического развития является ориентиром для экономики страны и для внешнего мира, который опирается на эти разработки. До 2013 года базовым был инновационный прогноз. При этом речь шла не только об

[3]Между производительной и потребительной силами существует взаимодействие, выступающее в определенных институциональных формах организации хозяйства. Производительная и потребительная силы могут выступать как генератор их совместного действия, как побуждающие друг друга причины. Но каждая из этих сил, создавая импульс для действия другой силы, опосредует одна другую, поскольку абсолютно самостоятельно ни производительная, ни потребительная силы региона не могут существовать. Насколько производительная сила обусловлена потребительной силой, настолько и потребительная сила обусловлена потребительной силой. Поэтому они создают взаимный импульс действию. Происходит взаимопереход одной силы региона в другую силу региона. Так, производительная сила переходит в потребительную силу тем, что создает товар, товарную услугу, которые уже являются материалом осуществления потребительной силы.

инновационности экономического развития, но и об его инвестиционности, развитии инфраструктуры и прочих экономических перспективах. Одновременно в прежних прогнозах речь шла о темпах, превышающих среднегодовые темпы прироста мировой экономики.

К 2013 году в нашей стране был подготовлен прогноз величины прироста производства мировой экономики, согласно которому эта величина оказалась меньше, чем ожидалось прежде. Таким образом, был создан миф о невозможности развития российской экономики нормальными темпами. Этот миф в 2013 году усиленно воплощался в жизнь. Известно, что когда понижают планку, резко сокращаются усилия по достижению поставленных целей. Это и произошло в экономике страны в 2013 году. Консервативный сценарий экономического развития резко демобилизовал все экономические действия. Одновременно большие усилия были сосредоточены на завершении олимпийских строек. Динамика развития российской экономики в 2013 году существенно уступала темпами прироста мировой экономике.

Прогнозы развития экономики должны мобилизовать усилия в сфере хозяйствования. Они дают макроэкономические оценки происходящего в экономике страны и показывают ориентиры на будущее. Бизнес не может сформировать такие укрупненные оценки и ориентиры. Он дает узкие, в лучшем случае отраслевые оценки и ориентиры, которые воплощаются в макроэкономических прогнозах. Вообще-то обычно речь в прогнозах развития бизнеса идет о конкретном предприятии, группе предприятий, кластере. В бизнес-прогнозах всегда формируется определенный запас экономической прочности, запас резервов на случай обострения рисков бизнеса. Подобные задачи макроэкономический прогноз должен перед собой ставить. В реальности на 2013 год прогноз, как мы отметили, не мобилизовал, а демобилизовал усилия бизнеса. Это, думается, и послужило одной из причин очень низкого темпа прироста экономических показателей России. Определенная мифичность формирования консервативного варианта официального прогноза не может не учитываться при обозначении реальной экономической политики. В 2014 году продолжалось озвучивание очень низкого прогноза темпов прироста экономики страны. Но здесь учитывались объективные условия (введение санкций, кризисные условия существования страны). Однако мы считаем, что такая позиция официального экономического руководства не является позитивным направлением, на которое должно ориентироваться развитие российской экономики. Ни о каком опережающем развитии при таких условиях не может быть и речи.

Во-вторых, мифотворчество в системе официальных ориентиров экономического роста страны отрицательно сказалось и на инвестиционных планах компаний, формирующихся при взаимодействии с федеральными ведомствами страны. Ни одна крупная компания не будет рисковать собственным капиталом, направлять этот капитал в виде крупных инвестиций, если федеральные управляющие организации в лице Министерства экономического развития панически настроены, показывают самый низкий уровень возможных приростов экономики. При самых благоприятных инвестиционных условиях (инвестиционный климат, инвестиционная инфраструктура) корпорации оставят капитал у себя и не превратят его в инвестиции, поскольку не видят перспектив общего экономического развития страны в ближайшем будущем. В нашей же стране эти условия не столь блестящи. Поэтому и не формируются крупные инвестиционные портфели. Кроме того, до введения экономических санкций в середине 2014 года была сильна ориентация корпораций на экспорт, на внешнеэкономическую конъюнктуру. При наличии экономических санкций со стороны США и ЕС происходит дальнейшее ухудшение восприятия крупными компаниями ситуации внутри страны. Получается, что возможности бизнеса в полной мере Министерством экономического развития не учитываются, а возникает очередной миф о несостоятельности отечественного бизнеса в решении крупных экономических задач, в том числе и инвестиционных. Возможности бизнеса оказываются на вторичных ролях, не проявляют себя. Никакие мультипликационные и синергетические эффекты при этом не берутся в расчет. На них просто экономическое руководство не обращает внимания. Вместо того, чтобы ориентировать бизнес на оживление экономического роста, происходит обратная ситуация. По расчетам экономистов мультипликационный эффект мог бы позволить увеличить ВВП страны на 2,5%, что почти в 2 раза выше, чем реальный рост в 2013 году.

Целевое развитие экономики страны при названных выше мифах не может быть активным. Инвестиционная активность субъектов экономики России не в состоянии стать реальностью. Происходит разрыв между возможностью потенциального развития этих субъектов, заложенной в них самих, и руководящим федеральным направлением этого развития. Иначе говоря, организация экономического развития ухудшает реализацию потенциальных возможностей, заложенных в крупном бизнесе страны. Мы согласны с мнением М. Узякова, заместителя директора Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, что консервативный вариант прогноза развития экономики страны должен служить предостережением бизнесу – чего ему следует остерегаться. Такой прогноз не

может быть руководством к действию. Взаимодействие крупного бизнеса и федерального экономического ориентирования, на наш взгляд, должно проявляться в том, чтобы стимулировать бизнес, с учетом экономических рисков нацеливать его на активные действия и предостерегать от возможных крупных рисков и провалов в хозяйственной деятельности.

Третьим мифом, культивируемым в современных условиях, является преувеличение роли барьеров конкурентоспособности отечественной продукции. Суть этого явления состоит в том, что слишком большое внимание обращается на то, что в стране немало технологических ограничений, которые сдерживают конкурентоспособность отечественной продукции на мировой арене. На самом деле происходят несколько иные процессы. Действительно, ограничения возможностей новых технологий существуют. Но подобные ограничения были всегда, в том числе в период прежней холодной войны. Однако политические и бизнес-процессы очень часто осуществляются по противоположным векторам. Бизнес, ориентируясь на экономическую выгоду, не соблюдает тех запретов и санкции, которые в политических целях вводит то или иное государство. Так, прогрессивные технологии проникали в производство СССР путем заключения чисто экономических договоров между иностранными и отечественными компаниями. В настоящее время экономическая выгода имеет еще большее значение и играет роль активатора, а не тормоза использования самых современных технологий. Учитывая, что прогрессивные технологии сложно внедрять, реальное распространение таких технологий не зависит от политических решений, принимаемых государственными структурами той или иной страны. Например, распространение современных технологий в иной стране опирается на аппаратное, программное и интеллектуальное обеспечение. Именно эти три компонента составляют ядро технологий и внедряются разными способами. Поэтому прямой административный запрет на такие технологии в реальной экономике зачастую не работает. Кроме названных трех компонентов особое значение имеет сеть поддержки технологий. Наличие интернет-технологий в настоящее время позволяет реализовать современные высокие технологии без учета административных барьеров данного процесса, развивать рынок таких технологий независимо от административных санкций по отношению к России. В нашей стране активизируется воздействие на экономический рост современных технологий, поскольку отечественная научная и техническая мысль разрабатывает оригинальные современные технологии, которые могут обеспечить рост экономики более быстрыми темпами. Значит, дело за организацией такого применения.

Распространение традиционных массовых технологий является составным элементом национального потенциала и позволяет увеличивать темпы прироста валового внутреннего продукта. Дело в том, что ряд отраслей не требует высоких технологий. Для ускорения экономического роста в таких отраслях вполне достаточно использования традиционных массовых технологий, соблюдения технологической дисциплины. Обычно продукция этих отраслей ориентирована на внутренний рынок. Для обеспечения более высокого прироста производства ВВП необходимо развитие внутреннего рынка, увеличение загрузки производственных мощностей, наращивание собственных доходов, превращающихся в инвестиционные расходы, что очень актуально для хозяйствования в условиях обострения отношений с Западом, для периода существования экономических санкций, в том числе в 2015 году. Иначе говоря, мы считаем, что необходима внутренняя перестройка взаимодействия государства и бизнеса, чтобы бизнес был ориентирован на наращивание производства.

Конечно, есть отрасли, где высокие технологии являются базой роста производства. К таким отраслям относится нефте- и газодобыча. Но в этих отраслях многие высокие технологии отечественным производствам известны. Дело за организацией их реального применения. Многоступенчатость переработки добытых ресурсов, наличие государственных программ энергосбережения, соблюдение технологических требований, развитие альтернативных энергетических технологий – все это способствует экономическому росту производства в этих отраслях, когда постепенно происходит преобразование рынка продавца такой продукции в рынок ее покупателя. По расчетам ученых потребуется 10–12 лет на такое преобразование рынка, а следовательно, современные технологии будут реализовываться согласно совершенно иным требованиям. Необходимо сокращать операционные издержки, снижать капиталоемкость технологических процессов, изменять структуру прав собственности на месторождения и перерабатывающие мощности. Поэтому постепенно будут меняться государственные принципы, на которых развивается эта отрасль в той или иной стране. Значит, будет меняться вклад таких отраслей в прирост валового внутреннего продукта России.

Замедление темпов роста экономики является очень большой угрозой безопасности России. Происходит распространение глобального тренда снижения темпов прироста валового внутреннего продукта. Но наличие такого тренда не означает неизбежность снижения в России темпов экономического роста. До кризиса 2008–2009 годов темпы прироста отечественного продукта были намного выше. Следовательно, именно

внутренние факторы играют при этом определяющую роль. Приведенные в табл. 1 величины подтверждают это положение, поскольку именно все, что относится к внутреннему состоянию экономики, либо тормозит, либо обеспечивает ускорение экономического роста страны.

Таблица 1

Степень влияния факторов, ограничивающих рост промышленного производства в России (2013–2014 гг.), %[4]

Факторы	2013	2014
Недостаточный спрос на внутреннем рынке	47	45
Высокий уровень налогообложения	40	44
Недостаток финансовых средств	39	36
Неопределенность экономической обстановки	33	34
Изношенность и отсутствие оборудования	26	26
Недостаток квалифицированных рабочих	24	23
Недостаточный спрос на внешнем рынке	18	19

Позитивное направление развития экономического роста в России как проявление эффективного использования ее потенциала может осуществляться в условиях нового организационного эффекта, определяемого кластерным подходом. Известно, что кластеры меняют не только организацию производства и инфраструктурное обеспечение экономического роста, но и социокультурные, политические составляющие компетенций и стандартов. Это означает, что современный экономический рост не может ориентироваться только на увеличение производства ВВП, он должен обеспечиваться множеством иных, непроизводственных, факторов. При этом происходит капитализация не только материальных, но и социальных составляющих экономики. Иначе говоря, меняется сама структура экономического роста, который становится проявлением глобальной системы безопасности в мире и в каждой стране. В связи с изменением значения и структуры экономического роста национальной экономики происходит трансформация зоны ответственности страны в мировой экономике. При наличии системы различных экономических санкций, существовавших в 2014 году и наличествующих в 2015 году применительно к России, резко усложняется возможность поддержания такой зоны ответственности. Это же ухудшает положение во всей системе безопасности в мире, поскольку не может быть полной изоляции такой крупной страны, как Россия от экономик других стран мира.

[4]Сост. на основе данных статьи: *Березина Е.* Спад будет преодолен. URL: http://www.rg.ru/2014/02/11/moshnost.html (дата обращения: 02.03.2014).

Поэтому учет всеми странами мира исторических и социокультурных реалий по отношению к России является обязательным при соблюдении каждой страной своих собственных экономических интересов. Налаживание диалога между странами, создание негосударственных структур содействия преобразующим инвестициям являются новыми факторами современного обеспечения экономического роста и обеспечения использования экономического потенциала.

Непременным условием обеспечения использования экономического потенциала страны является постоянное поддержание проектных инноваций. При этом мы имеем в виду не только создание федеральных и муниципальных проектов и их соответствующее финансирование, но и развитие проектов, финансируемых бизнесом. Очень важно при этом примерно равномерное распределение таких проектов по регионам (конечно, речь не идет о проектах, связанных с месторождениями полезных ископаемых, особым развитием транспорта, и других, ориентированных на специфические условия). Неравномерность инвестиционных проектов в России проявляется в том, что гиперболизировано создание торговых площадей во многих регионах. Так, на 1000 жителей в Европе приходится от 400 до 600 м^2 качественной торговой площади. А, например, в Краснодаре, Санкт-Петербурге таких площадей в 2 с лишним раза больше (от 917 до 607 м^2 на 1000 человек населения). Эти проекты должны ориентироваться не только на количество населения, но и на его покупательную способность. Иначе возникает избыток торговых площадей, капитал затрачивается нерентабельно (так обстоит дело, например, в Саратове, где покупательная способность населения низкая, а реализованных проектов по созданию торговых площадей слишком много).

Важным фактором активного использования экономического потенциала России является поддержка со стороны государства и муниципалитетов развития так называемых «газелей». Именно эти корпорации обеспечивают ориентацию экономики на венчурное развитие, на привлечение развивающих инвестиций. Если в начале 2000-х годов в нашей стране доля «газелей» как быстрорастущих компаний была 8%, то в 2014 году – только 2% всей экономики. До экономического кризиса 2008–2009 годов наша страна опережала по количеству «газелей» другие развитые страны мира, а теперь их количество примерно в 2 раза меньше, чем в таких странах. «Газели» же формируют темпы экономического роста, способствуют внедрению в экономику высоких технологий. При этом развивается средний бизнес, поскольку «газели» являются их корпорациями. За последние пять лет наибольшее воздействие на обеспечение экономического роста страны оказывали именно предприятия среднего

и быстрорастущего малого бизнеса. Поэтому для «газелей» необходимы особые условия поддержки производства. За последние пять лет компании, которые относятся к системе «русских газелей», увеличили темпы роста более чем на 30%. Причем эти компании не контролирует ни государство, ни иностранные стратегические инвесторы, ни российские холдинги. Такая самостоятельность «газелей» позволяет им вести независимую экономическую деятельность и развиваться в соответствии с задачами собственной стратегии. Инновационно активные «газели» наращивают собственные позиции в экономике России. Значит, это направление совместно с инновационной вовлеченностью других фирм может стать перспективным в развитии многих компаний страны, что обеспечит в будущем улучшение использования ее экономического потенциала.

Нестабильность экономики России значительно осложняет рост производства, других показателей, но ряд факторов обеспечивает возможность стабилизации экономики фирм и в этой ситуации. Во-первых, к таким факторам мы относим вложение фирмами собственных и заемных средств в основной капитал. Данное направление позволяет фирме стать устойчивой и развиваться стабильно. Исследование, проведенное журналом «Эксперт» в 2013 году, показало, что разрыв по инвестициям в основной капитал между стабильно существующими фирмами и прочими фирмами равен шестикратной величине. Иначе говоря, создание собственного фундамента развития является базой обеспечения условий для эффективного использования экономического потенциала страны. Во-вторых, необходимо обеспечивать максимально возможную инновационность экономики фирм, о чем мы говорили выше. Только современные активы создают реальную защищенность фирм, регионов, страны в современном нестабильном мире. Инновации должны стать повседневной практикой экономического развития в массовом варианте. Это обеспечит рост ВВП.

Казалось бы, названы достаточно банальные позиции, но именно они реально обеспечивают использование экономического потенциала страны в современных условиях. Одновременно необходимо менять модель экономического развития России на самодостаточную экономику. При этом необходимо понимать, что западные партнеры не будут спешить с установлением нормальных экономических отношений с нашей страной. Механизмы санкций и контрсанкций будут в той или иной степени существовать, и при высоких процентных ставках будут продолжать угнетаться инвестиции. Такое использование экономического потенциала будет означать возрастание роли государства в хозяйствовании России. Но это в современных условиях неизбежно.

Глава 2

СТРУКТУРНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИКИ

Категория экономической эффективности выражает всеобщий закон экономии времени и представляет собой в общем виде отношение результата производства и затрат на его получение или применяемых материальных, трудовых, финансовых ресурсов. Целью и критерием прогрессивного развития структуры экономики является рост эффективности ее функционирования. Структурные изменения могут не только увеличить или снизить эффективность экономической системы, но и в ряде случаев никак не повлиять на ее состояние. Относительная нейтральность структурных изменений объясняется взаимным погашением разнонаправленных сдвигов в распределении факторов производства на среднюю величину показателей эффективности. Однако в целом систему структурных изменений правомерно считать специфическим фактором динамики эффективности функционирования экономики.

Исследования показали, что для каждого вида экономической деятельности в определенный момент времени существуют оптимальная организация и размеры хозяйственных элементов, а также межхозяйственных связей, финансовых и материальных потоков. В результате достигается органическое слияние человеческого и вещественного факторов производства, эффективное функционирование всех звеньев экономической системы.

Известный теоретик организационно-производственного направления в российской экономической мысли А. В. Чаянов замечал, что «...в каких бы размерах ни строилось хозяйство, оно всегда имеет пропорциональность частей и известную закономерность их соотношения, свойственную каждой системе хозяйства, обусловленную технической целесообразностью и необходимостью. Всякое нарушение этой гармонии приводит к неизбежному и ощутимому понижению производитель-

ности затрат труда и капитала, так как выводит хозяйство из оптимального сочетания производственных факторов. ... Для каждой системы хозяйства, учитывая местные условия, можно путем ряда организационных расчетов определить как технически наиболее целесообразное соотношение его производственных факторов, так равно и абсолютные размеры самого хозяйства, обеспечивающие наименьшую себестоимость продуктов, а следовательно, и наибольший доход»[1].

В данном случае необходимо уточнить, что понятия эффективности и оптимальности существенно отличаются друг от друга. Различие заключается в том, что не всякая оптимальная с точки зрения гармонии и пропорциональности структура хозяйства будет наиболее эффективной в тех или иных конкретных условиях (например, в период экономического спада или в военное время). Однако при прочих равных условиях оптимальность хозяйственной структуры – непременный признак и необходимая составляющая эффективного функционирования экономической системы.

По мнению Э. П. Горбунова, с которым мы вполне согласны, «критерием оптимальности структуры экономики является соответствие распределения отдельных сфер приложения общественного труда пропорционально количественно определенным потребностям общества»[2] или, в нашей формулировке: соответствие структуры потребностей структуре размещения производственных ресурсов при данном уровне развития материально-технического базиса общества.

Следует различать эффективность структурных изменений (сдвигов) в экономике и эффективность самой экономической структуры (рис. 1)[3].

Необходимо учитывать, что исследование эффективности экономической структуры и эффективности структурных изменений затруднено тем, что в процессах экономического развития не все параметры экономической структуры и эффекты их динамики поддаются количественному измерению, следовательно, не все они оказываются сопоставимыми. До настоящего времени нет, например, строгих экономических показателей, соизмеряющих качество и количество труда и продукта, степень удовлетворения общественных потребностей. Кроме того, не все эффекты структурных изменений проявляются сразу, нередки разрывы во времени (временные лаги) между самими сдвигами и их последствиями.

---

[1] *Чаянов А. В.* Крестьянское хозяйство. М., 1989. С. 253.

[2] *Горбунов Э. П.* Структура и эффективность общественного производства. М., 1974. С. 50.

[3] *Красильников О. Ю.* Структурные сдвиги в экономике. Саратов, 2001. С. 49.

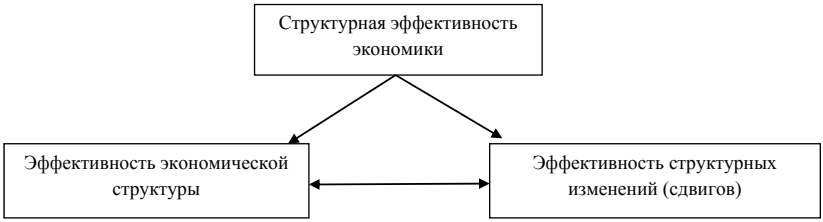

Рис. 1. Показатели структурной эффективности экономики

Показатели эффективности экономической структуры и структурных изменений (сдвигов) в экономике находятся в противоречивом взаимодействии. Экономическая структура как статическая категория является непременным условием будущих структурных преобразований, но одновременно сопротивляется им, стремясь сохранить имеющееся интегральное качество и целостность хозяйственной системы. В то же время структурные изменения (сдвиги) как динамическая категория «взламывают» устоявшуюся структуру экономики, заставляя ее развиваться в определенном (не всегда прогрессивном) направлении. Рассмотрим указанные показатели структурной эффективности экономики подробнее.

Эффективность экономической структуры

Структуру экономики следует признать эффективной, если имеет место рост объемов производства, производительности труда, фондоотдачи, снижение материалоемкости, а также соответствие производимой продукции потребностям общества. Эффективная экономическая структура призвана решать две основные задачи: способствовать выпуску широкого ассортимента продукции в соответствии с дифференцированными производственными и личными потребностями и обеспечить высокие темпы экономического роста.

Исходя из цели, которую общество стремится достигнуть в процессе функционирования экономической структуры, можно принять следующие показатели ее эффективности:

– степень удовлетворения индивидуальных и общественных потребностей, рост материального благосостояния населения;
– рост валового внутреннего продукта и национального дохода;
– формирование оптимальных отраслевых и региональных пропорций воспроизводства;
– увеличение прибыльности и рентабельности работы предприятий;
– эффективность функционирования экономических институтов.

Конечной целью всяких структурных изменений являются удовлетворение индивидуальных и общественных потребностей и реализация соответствующих интересов. В то же время сама система потребностей неоднородна: ее составными частями являются материальные, духовные, социальные потребности. Специфика этих потребностей определяет их место в экономической системе, как в количественном, так и в качественном аспектах. В условиях товарно-денежных отношений степень удовлетворения потребностей зависит от целой системы промежуточных показателей:

– на макроэкономическом уровне – это увеличение доли страны в мировой экономике, повышение производительности труда и темпов экономического роста, оптимизация систем распределения, потребления и накопления совокупного продукта, формирование оптимальной структуры воспроизводства, основных народнохозяйственных пропорций;
– на мезоуровне – оптимизация отраслевой и региональной структур экономики в плане ликвидации аномальных диспропорций, а также структурных асимметрий, порождающих дезинтеграционные процессы;
– на микроуровне – увеличение прибыльности и рентабельности работы отдельных предприятий (фирм), оптимизация их производственной, организационной, технологической и управленческой структур;
– на наноуровне – рост реальных доходов населения и снижение их дифференциации;
– общим для всей системы промежуточных показателей структурной эффективности экономики являются параметры, отражающие результативность функционирования экономических институтов (собственности, рынка, государства и др.).

Основным показателем эффективности экономической структуры в народнохозяйственном аспекте является максимизация национального дохода, поскольку его размер и характер распределения и использования предопределяют масштаб и структуру потребления, а также темпы экономического роста. В процессе экономического развития возникает определенная зависимость между величиной затрат и получаемым результатом в форме прироста национального дохода. Величина и структура этих затрат зависят от уровня развития производительных сил и производственных отношений, а также соответствующей структуры производства и потребления.

Распределение национального дохода является, во-первых, результатом уже существующей структуры (материалоемкости и энергоемкости производства), во-вторых, условием изменения этой структуры (инвестиции). Увеличение в структуре национального дохода доли элементов (секторов, отраслей экономики), требующих относительно меньших затрат на получение единицы продукции, ограничено структурой общественных потребностей и соответствующими пропорциями между этими элементами. Данные границы расширяются, с одной стороны, благодаря взаимозаменяемости многих продуктов, а с другой – благодаря внешней торговле. Технологическая взаимозаменяемость ряда видов сырья и топлива открывает возможность выбора тех из них, производство, транспортировка и переработка которых требует наименьших затрат общественного труда. Кроме того, взаимозаменяемость можно понимать шире. Так, увеличение запасов многих продуктов может быть достигнуто как наращиванием объемов их производства, так и увеличением производительности труда, снижением потерь при хранении, транспортировке и переработке. Следовательно, один и тот же конечный результат может быть достигнут при разной отраслевой, региональной и воспроизводственной структуре экономики.

Конечный и промежуточные показатели эффективности экономической структуры находятся в противоречивом взаимодействии, так как не всегда рост физического и стоимостного объема валового внутреннего продукта соответствует улучшению качества структуры экономики и адекватному росту степени удовлетворения потребностей и реализации интересов хозяйственных субъектов.

Рассмотрение промежуточных показателей структурной эффективности экономики показывает, что структуру национального хозяйства России вряд ли можно назвать эффективной. На макроэкономическом уровне в последние годы наблюдается снижение доли страны в мировом валовом продукте и замедление темпов экономического роста (рис. 2).

Если снижение ВВП в 2009 году можно было объяснить причиной влияния мирового экономического кризиса, то негативная макроэкономическая динамика после 2010 года, по мнению некоторых ученых, обусловлена сугубо внутрироссийскими хозяйственными условиями. По словам Р. С. Гринберга, «рост цены на бочку нефти остановился... Вот и экономика остановилась. Тут все сошлось. Мы впервые переживаем рукотворную стагнацию. Раньше можно было говорить, что это у них

[4]По данным Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts (дата обращения: 21.07.2014).

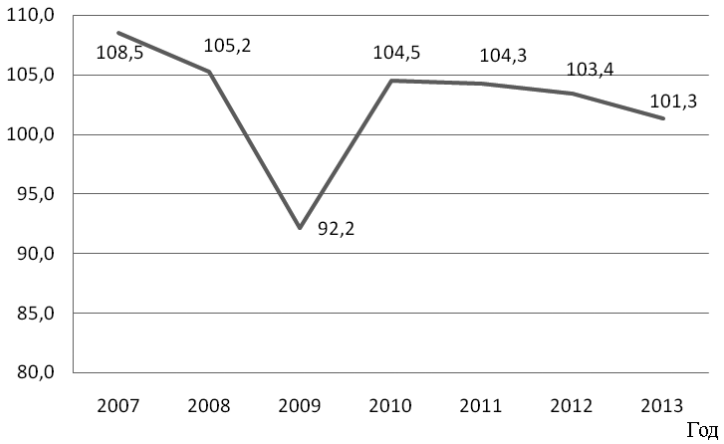

Рис. 2. Индексы физического объема ВВП России, % к предыдущему году[4]

там (на Западе) кризис, а мы страдаем. Теперь не так. Бюрократический гнет в экономике колоссальный. Но главное – падение инвестиций, как частных, так и казенных»[5].

Спад инвестиций произошел, прежде всего, из-за государства, завершившего масштабные мегапроекты (саммит АТЭС во Владивостоке, универсиада в Казани, олимпиада в Сочи). Это объясняет невысокую долю накопления в ВВП. По данным О. Н. Смолина, она составляет 12,2%, в то время как для динамичного развития экономики доля накопления должна быть не ниже 20–25%[6]. Основной же причиной снижения темпов экономического роста, по нашему мнению, стало падение производительности труда. Подтверждением тому является несомненная корреляция данных рис. 2 и табл. 2.

Снижение производительности труда в 2012 году объясняется не столько падением государственных и частных инвестиций, сколько физическим и моральным старением основных производственных фондов, ухудшением кадрового потенциала, произошедшим в результате недальновидной политики в области образования, фактически полной ликвидации профессионально-технических училищ (ПТУ), технических СУЗов, занимавшихся подготовкой высококвалифицированных рабочих, бригадиров и мастеров производственного профиля.

[5]Эксперт: Россия вошла в «зону затяжной стагнации». URL: http://me-forum.ru/media/news/2978 (дата обращения: 01.08.2014).

[6]См.: Обнародована шокирующая правда об истинном положении дел в России. URL: http://me-forum.ru/media/news/2102 (дата обращения: 03.08.2014).

Таблица 2

Индекс производительности труда по основным отраслям экономики Российской Федерации в 2007–2012 гг.[7]

Отрасль	2007	2008	2009	2010	2011	2012
В целом по экономике России	107,5	104,8	95,9	103,2	103,8	103,1
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	105,0	110,0	104,6	88,3	115,1	98,1
Рыболовство, рыбоводство	103,2	95,4	106,3	97,0	103,5	103,1
Добыча полезных ископаемых	103,1	100,9	108,5	104,3	102,2	99,4
Обрабатывающие производства	108,4	102,6	95,9	105,2	104,7	103,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	97,5	102,1	96,3	103,0	100,3	99,7
Строительство	112,8	109,1	94,4	99,6	102,2	99,6
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	104,8	108,1	99,0	103,6	102,1	105,2
Гостиницы и рестораны	108,0	109,2	86,7	101,7	99,5	101,8
Транспорт и связь	107,5	106,4	95,4	103,2	105,5	100,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	117,1	107,5	97,5	104,0	102,7	101,7

На внутренние причины стагнации накладывается неблагоприятный внешний фон. Из-за известных украинских событий США и страны Евросоюза ввели в 2014 году экономические санкции против России. Данные санкции затрагивают отдельные компании и целые сектора экономики (энергетику, оборонно-промышленный комплекс, финансовый сектор), которые снижают и без того низкую эффективность российской хозяйственной структуры.

[7] По данным Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/effect/macr1.xlsx (дата обращения: 04.08.2014).

Структурная неэффективность усугубляется отраслевыми и региональными диспропорциями. Дисбаланс отраслевой структуры российской экономики определяется ее сырьевой направленностью. Так, по данным Росстата, в 2011 году стоимость основных фондов в сфере добычи полезных ископаемых составляла 10,6 трлн руб., а в секторе обрабатывающих производств – 8,9 трлн руб. (соответственно 9,8% и 8,2% к общему объему основных фондов по всем видам экономической деятельности)[8].

Уровень валового внутреннего продукта по регионам страны различается в 42 раза. В социальном плане Россия давно перестала быть единой страной, пишет О. Н. Смолин. Если Москва живет на уровне Чехии, то Республика Тыва – на уровне Монголии. Федеральная власть сбрасывает в регионы все больше и больше социальных обязательств и одновременно вытягивает из них все больше денег для того, чтобы вкладывать в иностранные ценные бумаги, пополняя, таким образом, стабилизационные фонды (Резервный фонд и Фонд национального благосостояния)[9]. За счет российской провинции фактически финансируются, в частности, войны в Афганистане, Ираке, Ливии, а отчасти и в Украине.

Несмотря на общий рост доходов населения в последние годы, доходы 10% самых богатых и 10% самых бедных граждан согласно различным альтернативным источникам в отличие от официальной статистики различаются в 28–36 раз. Это выше показателей не только Западной Европы, Японии и США, но и многих стран Латинской Америки. Предельно допустимый для национальной безопасности уровень доходов наиболее состоятельных граждан не может превышать уровня доходов наименее состоятельных, по данным Г. В. Осипова, более чем в 10 раз. В России он превышен втрое[10]. Подробнее различие между данными официальной статистики и показателями альтернативных исследований приведено в прил. 1.

Одним из важнейших показателей структурной эффективности экономики является результативность функционирования институтов (прежде всего, рынка, собственности и государства), способствующих поступательному развитию национального хозяйства. С институциональной точки зрения можно выделить две идеальные модели государства: контрактную и эксплуататорскую.

Контрактное государство использует монополию на насилие только в рамках делегированных ему гражданами правомочий и в их интересах,

[8]Российский статистический ежегодник. 2012 : Стат. сб. / Росстат. М., 2012. С. 346.

[9]См.: Обнародована шокирующая правда об истинном положении дел в России.

[10]Там же.

а граждане рассматривают уплату налогов не как повинность, а как свою обязанность: «порядок в обмен на налоги». Целью контрактного государства является достижение такого распределения прав собственности, которое максимизирует совокупный доход общества на основе передачи правомочий в руки тех экономических субъектов, которые смогут распорядиться ими оптимальным образом.

Предпосылками контрактного государства являются:

- наличие четких конституционных рамок деятельности;
- существование механизмов участия граждан в деятельности государства;
- существование института рынка как главного альтернативного механизма распределения прав собственности;
- наличие альтернативных механизмов спецификации и защиты прав собственности.

Эксплуататорское государство использует монополию на насилие для максимизации собственного дохода (налоговых поступлений), точнее, дохода группы лиц, контролирующих государственный аппарат. Главной целью эксплуататорского государства при спецификации и защите прав собственности становится достижение такой ее структуры, которая максимизирует ренту правителя, даже если это достигается в ущерб благосостоянию общества в целом.

Кроме того, государство не ограничивается теми рамками, которые ему отведены социальным контрактом. Государственный аппарат находится в состоянии постоянной экспансии все в новые и новые сферы взаимодействия людей, что объясняется стремлением эксплуататорского государства увеличить свои доходы и объем ресурсов, проходящих через государственный бюджет.

В этом смысле у эксплуататорского государства много общего с мафией: они похожи на «оседлого» бандита, который хотя и осуществляет поборы с проживающих на контролируемой им территории, но в то же время «знает меру» и к тому же защищает от «бандитов-гастролеров», действующих по принципу «украсть и убежать». Структура расходов, которая характерна для стационарного бандита, существенно отличается от структуры расходов бандита-гастролера. Первый вынужден для обеспечения доходов в будущем часть налогов расходовать на поддержание порядка, в том числе и на создание системы формальных правил.

Еще одна отличительная черта эксплуататорского государства заключается в важной роли, которую играет распределение потенциала

насилия среди граждан, так как индивид или группа, обладающие наибольшим потенциалом насилия, контролируют государственный аппарат и присваивают монополию на применение принуждения. Поэтому силовые структуры становятся одним из факторов, объясняющих функционирование эксплуататорского государства.

Идентифицировать то, насколько близко конкретное государство к контрактному или эксплуататорскому, можно на базе анализа статей структуры доходов и расходов государственного бюджета. Так, эксплуататорское государство характеризуется тем, что его доходы формируются в основном за счет косвенных налогов (НДС, акцизов, таможенных пошлин), так как их легче собирать. В контрактном государстве преобладают прямые налоги: на доходы, прибыль, имущество. По поводу расходов можно констатировать следующее: для эксплуататорского государства традиционно характерна высокая доля расходов на оборону, охрану правопорядка и содержание госаппарата; в контрактном государстве предпочтение отдается социальной политике, опережающему финансированию образования, здравоохранения, науки и культуры.

Исследования показывают, что современное Российское государство наиболее близко к эксплуататорской модели. Так, прямые налоги в структуре доходов госбюджета в 2013 году составили 22,3% (табл. 3). Из них львиную долю занимает налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ). Под предлогом борьбы с экономическим циклом и инфляцией в соответствии с «бюджетным правилом», которое ограничивает уровень государственных расходов при определенной цене на нефть, излишки доходов изымаются в стабилизационные фонды (Резервный фонд и Фонд национального благосостояния) и размещаются преимущественно в иностранных активах. Режим жесткой экономии, определяемой правилом, оказывает негативное влияние на инвестиционное развитие национальной экономики и ее социальную составляющую. На деле происходит консервация устаревшей низкоэффективной экономической структуры. По иронии судьбы имевший место дефицит госбюджета частично покрывался за счет иностранных займов.

Показателем, подтверждающим эксплуататорский характер институциональной модели Российского государства, является совокупная налоговая нагрузка. Расчеты показывают, что на малое производственное предприятие в России, предложенное Минфином в качестве «модельного», налоговая нагрузка в 7,7 раза больше, чем на такое же предприятие в США[11].

[11] Ключ к росту производительности в руках у Правительства России. URL: http://me-forum.ru/media/news/1915 (дата обращения 11.08.2014).

Рассмотрение структуры расходов государственного бюджета подтверждает вывод об эксплуататорском характере Российского государства (табл. 4).

Таблица 3

Динамика структуры доходов федерального бюджета в 2010, 2013 гг.[12]

Доходы	2010	2013	Изменение, % к ВВП
Всего доходов, млрд руб. % к ВВП	8 305,4 17,9	13 019,9 19,5	+1,6
Доходы от внешнеэкономической деятельности, млрд руб. % к ВВП	3 227,7 7,0	5 011,0 7,5	+0,5
Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории России, млрд руб. % к ВВП	1 442,6 3,1	2 329,3 3,5	-0,4
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами, млрд руб. % к ВВП	1 408,3 3,0	2 554,8 3,8	-0,8
Налоги на товары, ввозимые на территорию России, млрд руб. % к ВВП	1 199,6 2,6	1 734,2 2,6	0
Налоги на прибыль, доходы, млрд руб. % к ВВП	427,8 0,9	352,2 0,5	-0,4
Прочие доходы, млрд руб. % к ВВП	599,3 1,3	1 038,5 1,6	+0,3

Расходы на образование, здравоохранение, науку и культуру значительно меньше, чем на оборону, охрану правопорядка и административный аппарат. Так, в 2013 году социальные расходы федерального бюджета составили 28,7% (или 5,7% от ВВП). При этом на долю образования пришлось 5% всех расходов (1% ВВП), а на здравоохранение – 3,8% (0,75% ВВП). При этом доля расходов на образование в федеральном бюджете в 2015 году снизилась до 4,1%, а на здравоохранение – до

[12]Сост. на основе данных Министерства финансов РФ. URL: http://info.minfin.ru/fbrash.php (дата обращения: 07.08.2014).

Таблица 4

Динамика структуры расходов федерального бюджета в 2010, 2013 гг.[13]

Расходы	2010	2013	Изменение, % к ВВП
Общий объем расходов по всем разделам и подразделам, млрд руб. % к ВВП	9 054,7 19,6	13 342,9 20,0	+0,4
Социальная политика, млрд руб. % к ВВП В том числе: образование, млрд руб. % к ВВП здравоохранение, млрд руб. % к ВВП	3 036,1 6,5 442,8 0,96 347,4 0,74	3 833,1 5,7 672,3 1.0 502,0 0,75	-0,8 +0,04 +0,01
Национальная оборона, млрд руб. % к ВВП	682,7 1,5	2 103,6 3,2	+1,7
Национальная экономика, млрд руб. % к ВВП	1 206,0 2,6	1 849,3 2,8	+0,2
Прочие расходы, млрд руб. % к ВВП	2549,7 5,5	2 644,6 4,0	-1,5

2,7%. В консолидированном бюджете данные расходы должны незначительно вырасти, что вряд ли произойдет, так как предполагается их переложить на региональные бюджеты, большинство из которых и так являются дотационными и закредитованными. Для сравнения в развитых странах расходы на образование составляют не менее 5,5% ВВП, а на здравоохранение – около 6% (соответственно 4,2% и 3,7% ВВП в консолидированном бюджете России) [14].

Таким образом, экономия госсредств происходит в основном за счет образования, здравоохранения, культуры, спорта и ЖКХ. Зато расходы на оборону, национальную безопасность и правоохранительную деятельность будут расти. Кроме того, происходившее в последние годы так

[13]Сост. на основе данных Министерства финансов РФ. URL: http://info.minfin.ru/fbrash.php (дата обращения: 07.08.2014).

[14]См.: Больницы и школы заплатят за оборону. URL: http://www.gazeta.ru/financial/2012/07/18/4684733.shtml (дата обращения: 12.08.2014).

называемое «укрепление властной вертикали» еще более отдалит современное Российское государство от контрактной модели.

Рассмотрение структуры внешней торговли подтверждает наш тезис о неэффективности структуры российской экономики. Общеизвестным является тот факт, что в экспортной номенклатуре преобладают сырьевые товары (84,8%), а в импортной – продовольствие (13,9%) и продукция высокой степени переработки (48,2%)[15]. Складывается порочный круг неэффективности структуры экономики России: высокие доходы от экспорта сырья (энергоносителей, металлов, древесины и др.) конвертируются в накопления стабилизационных фондов и частично в расширение совокупного спроса, который тратится в основном на импортное продовольствие и продукты обрабатывающей промышленности, что поддерживает в конечном итоге поступательное развитие иностранных «партнеров» и консервирует устаревшую экономическую структуру России.

Эффективность структурных изменений (сдвигов)

Понятие эффективности структурных изменений в экономике несколько отличается от показателей эффективности ее структуры. Отражая динамическую составляющую структурного развития, оно показывает, насколько быстро структурные изменения достигают цели, т.е. приводят структуру размещения производственных ресурсов в соответствие со структурой изменяющихся потребностей при минимуме затрат на их осуществление. Математически данный показатель можно представить в виде соотношения результата структурного сдвига в стоимостном выражении и суммы средств, необходимых для перемещения производственных ресурсов в соответствие с изменениями в структуре общественных потребностей:

$$Э_и = \frac{М_с}{I} \times 100\%,$$

где $Э_и$ – эффективность структурных изменений (сдвигов) в экономике; $М_с$ – масса структурного сдвига в стоимостном выражении; I – затраты на осуществление структурного сдвига[16].

[15]Приведены данные за 2011 год (см.: Российский статистический ежегодник. 2012. С. 700–701).

[16]См.: *Красильников О. Ю.* Структурные сдвиги в экономике. С. 51. (Масса структурного сдвига в экономике определяется количеством производственных ресурсов, приходящихся на тот или иной элемент экономической системы в натуральном, стоимостном или относительном выражении.)

В советской экономической литературе достаточно подробно описаны показатели оценки эффективности межотраслевых структурных сдвигов в экономике. Это и понятно: годы экономического планирования путем использования метода межотраслевого баланса наложили свой отпечаток на проблематику исследования структурных изменений. Не оспаривая в целом плодотворность данных способов оценки эффективности структурных сдвигов, необходимо отметить, что все они характерны для периода промышленного развития и ограниченно применимы на этапе движения от индустриального к постиндустриальному обществу.

С точки зрения теории предельной полезности структурный сдвиг в экономике только тогда эффективен, когда ведет к извлечению его субъектами при удовлетворении своих потребностей и реализации интересов максимально предельной полезности из динамически меняющейся структуры экономической системы. Здесь на первый план выходят, прежде всего, качественные и количественные параметры структурных изменений в экономике. Эффективным является сдвиг, направление которого соответствует прогрессивным тенденциям развития экономики. При этом такие его количественные показатели, как масса, скорость, интенсивность, потенциал высоки, а время достижения цели и затраты на его осуществление минимальны.

К структурным изменениям также применимо понятие оптимальности. С использованием понятия оптимума, по Парето, оптимальным можно признать такое изменение в структуре экономики, которое при указанных выше параметрах оптимизирует экономическую структуру в целом, повышает эффективность ее функционирования и не ухудшает при этом качественных и количественных показателей ни одного из взаимодействующих с ним структурных изменений.

Проиллюстрировать все вышесказанное можно на примере изучения эффективности динамики размерной составляющей воспроизводственной структуры экономики. Она представляет собой совокупность долей и веса, которые приходятся на то или иное предприятие, группу предприятий, отрасль, регион, в производстве ВВП, занятости и других важнейших экономических показателях.

Так, эффективность размерной структуры производства формируется, прежде всего, под воздействием двух процессов: концентрации, обусловливающей экономию на масштабе (снижение удельных издержек за счет относительного сокращения доли условно-постоянных расходов в цене продукции), и специализации, приводящей к опережающему росту производительности новых видов специализированного оборудования по сравнению с ростом его стоимости.

В размерной структуре, специфической для каждой отрасли и региона, фиксируется результат концентрации, специализации и оптимизации размеров предприятий, а также отражаются особенности (с точки зрения объема и номенклатуры) продукции отрасли и технологии ее производства. В каждое данное время каждый вид экономической деятельности имеет свои оптимальные размеры, при которых предприятия не только выживают, но и демонстрируют максимальную эффективность.

Следовательно, удельный вес крупных, средних и мелких предприятий в промышленности зависит от технико-экономических особенностей тех или иных отраслей. Этим во многом объясняется имевший место во многих странах эффективный структурный сдвиг в пользу предприятий малого бизнеса, сочетающих в себе преимущества новых видов индивидуального труда и организации производства (табл. 5).

Таблица 5

Показатели развития малых предприятий в разных странах[17]

Страна	Количество малых предприятий, тыс.	Количество малых предприятий на 1000 жителей, шт.	Доля работающих в общей численности занятых, %	Доля малых предприятий в ВВП страны, %
Великобритания	2630	46,00	49,0	50–53
Германия	2290	37,00	46,0	50–54
Италия	3920	68,00	73,0	57–60
Франция	1980	35,00	54,0	55–62
США	19300	74,20	54.0	50–52
Япония	6450	49,60	78,0	52–55
Россия	836,2	5,65	9,6	10–11

С точки зрения количества малых предприятий и их вклада в экономику страны структура национального хозяйства России значительно отстает от подобной структуры западных стран и в этом смысле является неэффективной (см. табл. 5).

Локальные показатели эффективности экономической структуры и структурных изменений противоречат друг другу и общим показателям развития экономики. Так, эффективные изменения, направленные

[17]См.: *Сабликова М. С.* Малый бизнес в России и за рубежом. URL: http://www.rae.ru/forum2012/327/3248 (дата обращения: 03.03.2014).

на структурную перестройку и диверсификацию экономики, обычно сопровождаются снижением основных макроэкономических показателей ее функционирования, так как отвлекают на свое осуществление часть имеющихся ресурсов. В то же время не всегда структурные сдвиги, способствующие высоким темпам экономического роста, являются положительными с точки зрения направления социально-экономического прогресса. Это происходит в том случае, если рост осуществляется за счет увеличения в структуре экономики доли устаревающих, а также традиционных отраслей и секторов (например, доли добывающей промышленности на этапе постиндустриального развития экономики). Поэтому любой вариант структурного развития должен быть теоретически обоснован с точки зрения эффективности структурных изменений и структуры экономики в целом, а также соответствия основным направлениям социально-экономического прогресса человечества.

Неэффективную структурную динамику экономики России в 2005–2011 годах, добывающий сектор которой рос более быстрыми темпами, нежели обрабатывающие производства, демонстрирует табл. 6.

Таблица 6

Структурные изменения отдельных секторов экономики России за 2005, 2011 гг.[18]

Показатели	Число действующих организаций (на конец года)			Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами (в фактически действовавших ценах), млрд руб.		
	2005	2011	% изменения	2005	2011	% изменения
Добыча полезных ископаемых	7 040	10 541	+49,7	3 062	8 031	+162
Обрабатывающие производства	212 644	237 442	+11,7	8 872	22 802	+157

Данный факт можно объяснить снижением производственной активности в инновационных областях обрабатывающей промышленности. Так, только за один год – с 2012 по 2013 г. – индекс производства по высо-

[18]См.: Российский статистический ежегодник. 2012. С. 385.

котехнологичным обрабатывающим видам экономической деятельности снизился с 113,1 до 109,3%[19].

В самом общем виде индекс структурного сдвига рассчитывается по следующей формуле:

$$I = \frac{P_1 - P_0}{P_0} \times 100\%,$$

где I – индекс структурного сдвига;

P_1 – значение экономического показателя в базовом периоде;

P_0 – значение экономического показателя в базовом периоде[20].

Данный показатель позволяет оценить результативность структурных сдвигов в различных сферах экономики.

Анализ динамики коэффициентов износа и обновления основных фондов в российской экономике подтверждает низкую эффективность структурных изменений. За период с 2008 по 2012 год ухудшение данных показателей произошло почти по всем видам деятельности (табл. 7). По уровню износа наиболее негативные изменения произошли в финансовой сфере, оптовой и розничной торговле, ремонтных услугах (индексы структурных сдвигов 27,2% и 17,8% соответственно). По показателю обновления основных фондов отрицательные изменения, в первую очередь, затронули гостиничный и ресторанный бизнес (-23,3%) и образование (-16,7%).

При этом, несмотря на высокие темпы роста добывающего сектора, степень износа основных фондов в нем также увеличивалась, а коэффициент обновления снижался. Это еще раз подчеркивает тот факт, что увеличение количественных показателей сырьевых и обрабатывающих отраслей (см. табл. 6) происходит на старой материально-технической базе в результате «проедания» созданного еще в советские времена основного капитала.

Показательным в этом смысле является изменение доли добавленной стоимости высокотехнологичных и наукоемких видов деятельности в ВВП России в 2007–2013 гг. (рис. 3). Поразительным образом данный график является почти зеркальным отображением кривой физического объема ВВП России, изображенной на рис. 2.

[19] По данным Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/effect/2–1-1.xls (дата обращения: 05.08.2014).

[20] *Красильников О. Ю.* Структурные сдвиги в экономике. С. 36.

Таблица 7

Степень износа и коэффициенты обновления основных фондов в Российской Федерации по видам экономической деятельности в 2008, 2012 гг. (в сопоставимых ценах), %[21]

Виды	Износ		Индекс структурных сдвигов	Обновление		Индекс структурных сдвигов
	2008	2012		2008	2012	
Все основные фонды	45,3	47,7	+5,3	4,4	4,8	+9,0
В том числе по видам экономической деятельности: сельское хоз-во, охота и лесное хозяйство	42,2	42,5	+0,7	4,8	4,2	-12,5
рыболовство, рыбоводство	62,7	65,1	+3,8	1,8	3,2	+77,8
добыча полезных ископаемых	50,9	51,2	+0,6	6,9	6,4	-7,2
обрабатывающие производства	45,6	46,8	+2,6	6,9	6,5	-5,8
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	51,2	47,8	-6,6	3,4	5,9	+73,5
строительство	45,5	49,0	+7,7	–	–	–
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и т.д.	33,8	39,8	+17,8	5,2	4,5	-13,5
гостиницы и рестораны	40,3	42,5	+5,5	8,6	6,6	-23,3
транспорт и связь	55,1	56,2	+2,0	3,7	3,4	
финансовая деятельность	33,1	42,1	+27,2	3,7	5,1	37,8
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	31,9	36,3	+13,8	9,6	11,0	14,6
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	47,9	53,5	+11,7	2,4	2,4	0
образование	51,0	54,3	+6,5	7,8	6,5	-16,7
здравоохранение, предоставление социальных услуг	50,6	52,7	+4,2	4,2	4,2	0
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	40,7	44,9	+10,3	5,8	6,1	5,2

Подобную обратную корреляцию можно объяснить отсутствием долгосрочной стратегии инновационного развития экономики России. Хозяйственный механизм реагирует, так сказать, «от противного». В пе-

[21] По данным Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/effect/macr8.xls; macr7.xls (дата обращения: 05.08.2014).

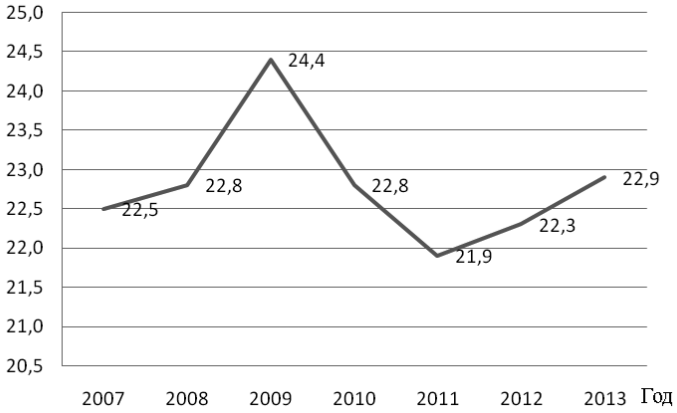

Рис. 3. Доля добавленной стоимости высокотехнологичных и наукоемких видов деятельности в ВВП РФ, % к итогу[22]

риод спада спонтанно растет сектор высокотехнологичных и наукоемких производств, но как только положение в экономике выправляется, намечается рост, доля добавленной стоимости указанных производств снижается. Так, доля внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП России в 2009 г. выросла до 1,25%, а к 2012 г. снизилась до 1,12%[23]. Таким образом, наметившиеся было прогрессивные структурные сдвиги затухают и экономика снова возвращается в свое изначально неэффективное состояние.

Между тем инвестиционные ресурсы, необходимые для комплексного структурного обновления экономики, имеются. По данным Министерства финансов РФ, совокупный объем средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния на 1 августа 2014 год составил 6 184 млрд руб., или 8,6% ВВП[24].

Со времени создания в 2004 году Стабилизационного фонда и разделения его в 2007 году на Резервный фонд и Фонд национального благосостояния финансовые власти держали нефтегазовые сбережения в иностранных гособлигациях (в том числе ипотечных бумагах США). Попытки убедить Минфин РФ вложить деньги в российскую экономику

[22]См.: По данным Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/effect/macr3.xlsx (дата обращения: 05.08.2014).

[23]См.: По данным Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/effect/ vvp-vrZ13.xlsx (дата обращения: 12.08.2014).

[24]См.: Официальный сайт Министерства финансов РФ. URL: http://www.minfin.ru (дата обращения: 14.08.2014).

(реальный сектор или ценные бумаги) пресекались бывшим министром финансов А. Л. Кудриным, который считал это большим риском. Таким образом, необходимо отметить, что средства указанных фондов за почти десятилетие с момента их создание расходовались самым бездарным образом. Фактически они работали и работают по сей день на экономику иностранных государств (США и Западной Европы). Кроме того, большую часть резервов «съел» финансово-экономический кризис. После 2008 года произошло резкое снижение объема средств, прежде всего Резервного фонда.

В области экономики необходимо преодоление сложившихся структурных диспропорций, которое невозможно осуществить без перехода к принципиально новой макроэкономической модели. Ключевые позиции в национальной хозяйственной системе должны занимать отрасли, обеспечивающие новое качество экономического роста (наукоемкие отрасли и отрасли, базирующиеся на прорывных инновационных технологиях, в частности, обновленное сельское хозяйство). В риторике первых лиц вроде бы присутствуют понятия модернизации и новой индустриализации. Однако дальше слов дело не идет. Производственные фонды продолжают стареть, новые технологии внедряются со скрипом, госкорпорации типа «Роснано» невосприимчивы к глубоким инновациям и развивают давно известные производства (например, светодиодных ламп). Проекты вроде «Сколково» не способны радикально изменить экономику в силу их локальности и незначительного размера в рамках огромной страны.

Между тем, по словам С. Глазьева, «на ранних этапах развития нового технологического уклада, у догоняющих стран возникают хорошие шансы для выхода на лидирующие позиции. В растущих отраслях сравнительным преимуществом преследователя является его меньшая обремененность устаревающими производственными фондами... Успех более вероятен, когда удается добиться опережения еще в эмбриональной стадии нового уклада... Инерционность в развитии новых отраслей странами-лидерами научных исследований приводит к тому, что лидер становится заложником предшествующих успехов»[25]. В фазе структурного кризиса, обусловленного замещением технологических укладов, крайне важно опережающее освоение ключевых производств ядра нового технологического уклада, что позволит получать интеллектуальную ренту в глобальном масштабе и финансировать за счет нее расширенное воспроизводство. В этих условиях для развивающихся стран открывается возможность ускоренного развития на гребне новой длинной волны

[25] *Глазьев С.* Какая модернизация нужна России? // Экономист. 2010. № 8. С. 10.

экономического роста за счет быстрого формирования ядра нового технологического уклада.

Таким образом, страны, осуществляющие структурный прорыв, развивающие прогрессивные структурные сдвиги на основе расширяющихся конкурентных преимуществ, получают шанс «перегнать не догоняя». В противном случае из-за неспособности своевременно «оседлать» новую волну макроструктурного обновления экономики Россия будет обречена на постоянное «догоняющее развитие». Восстановление мировой экономической конъюнктуры, если таковое произойдет, таит большую опасность для будущего развития России. Можно и дальше сидеть на «нефтяной игле» и ничего не делать, прикрываясь высокими ценами на энергоносители. Это чревато дальнейшим углублением структурного кризиса, который, в конце концов, приведет к катастрофическим последствиям.

Необходимо отметить, что в последнее время в правящих кругах появляется трезвая оценка использования средств бывшего стабилизационного фонда. В июле 2013 года Президент РФ В. В. Путин заявил, что 450 млрд руб. из Фонда национального благосостояния будут направлены на реализацию инфраструктурных проектов: это строительство Центральной кольцевой автомобильной дороги, создание высокоскоростной железнодорожной магистрали Москва–Казань и модернизация Транссибирской железнодорожной магистрали. Однако планируемый объем финансирования мал для того, чтобы инициировать масштабную структурную перестройку экономики. Несомненно, воссоединение России и Крыма прибавит к данным проектам планы строительства переправы между полуостровом и материком.

Еще более важный вклад в повышение структурной эффективности экономики России, на наш взгляд, должна внести комплексная программа развития экономики Крыма, которая оценивается экспертами как минимум в 50 млрд долл. США. Но еще большие перспективы структурного обновления российского национального хозяйства потенциально несут в себе, как ни странно, введенные в 2014 году экономические санкции США и Евросоюза, а также ответные санкции России. Ограничение поставок высокотехнологичного оборудования способно всколыхнуть стагнирующие сектора обрабатывающей промышленности России, вызвать волну реиндустриализации ее экономики. Кроме того, в условиях импортозамещения есть возможность провести структурные реформы в сельском хозяйстве, обновить устаревшие производственные фонды, существенно повысить эффективность всей экономической системы.

С методологической и практической точек зрения существенна более детальная оценка эффективности структурных изменений, так как некоторые из них могут оказывать отрицательное влияние на национальное хозяйство, поскольку при этом возможен, например, рост эффективности одного из факторов за счет другого или других. Поэтому эффективность структурных изменений необходимо рассматривать с разных точек зрения, с позиции одного или нескольких факторов, влияющих на структуру экономики. Например, при формировании эффективной структуры собственности недостаточно запустить маховик процессов разгосударствления и приватизации, необходимо подкрепить их реальными сдвигами в структуре инвестиций.

Создание эффективной структуры национального хозяйства требует такой направленности структурных изменений, которая способна наиболее полно удовлетворить общественные потребности. Следует иметь в виду и тот факт, что одна и та же потребность может быть удовлетворена при помощи различных потребительных стоимостей, что, в свою очередь, ведет к меньшим или большим затратам общественного труда. Эти различия в величине затрат труда создают возможность возникновения различных альтернативных вариантов структурных изменений и способов их реализации. При этом изучение механизма структурных сдвигов помогает находить оптимальные пути и методы их осуществления в целях создания эффективной экономической структуры. Управляя организационно-экономическими процессами, можно создать антикризисный механизм структурных изменений, повысить производительность труда и эффективность экономики в целом.

Приложение

Двойственные оценки основных показателей развития российской экономики в 2001–2010 гг.

Показатели	Официальные данные	Неофициальные данные НИИ статистики Госкомстата России	Комментарии
Национальное богатство России	$ 4 трлн	$ 40 трлн	Занижение в 10 раз нужно властям для того, чтобы за бесценок распродать олигархам и иностранцам остатки бывшей общенародной собственности

Продолжение приложения

Показатели	Официальные данные	Неофициальные данные НИИ статистики Госкомстата России	Комментарии
Размер интеллектуального капитала	$ 1,5 трлн	$ 25 трлн	Занижение почти в 17 раз помогает властям обосновать курс на копирование худших образцов зарубежного образования, ввоз за большие деньги иностранных ученых и менеджеров
Инфляция в среднем за год, %	6–8	18,27	Рост цен на товары первой необходимости в Росси происходит быстрее, чем в среднем по всем товарам и услугам. Инфляция для бедных (социальная инфляция) гораздо выше, чем для богатых. На 18% в год растут цены на те товары и услуги, которые покупают наименее обеспеченные граждане страны
Разрыв в доходах 10% самых богатых и 10% самых бедных, разах	16	28–36	Выше показателей не только Западной Европы, Японии и США, но и многих стран Латинской Америки. Предельно допустимый для национальной безопасности уровень, по данным Института социально-политических исследований РАН, — в 10 раз. В России он превышен втрое
Разрыв в уровне валового внутреннего продукта по регионам, разах	14	42	Россия давно перестала быть единой страной: Москва живет на уровне Чехии, Республика Тыва – на уровне Монголии. Федеральная власть сбрасывает в регионы все больше социальных обязательств и вытягивает из них все больше денег для того, чтобы вкладывать в иностранные ценные бумаги
Доля населения, принадлежащего к социально деклассированным группам, % к общей численности населения	1,5	45	По данным НИИ статистики, в стране 12 млн алкоголиков, более 4,5 млн наркоманов, свыше 1 млн беспризорных детей. Не удивительно, что официальные данные занижены в 30 раз
Удельный вес убыточных предприятий, %	8	40	По натуральным показателям экономика России безнадежно отстала от советской

Продолжение приложения

Показатели	Официальные данные	Неофициальные данные НИИ статистики Госкомстата России	Комментарии
Уровень общего налогообложения полученных доходов, %	45	90	Налоги на реальный сектор в отличие от налогов на личные доходы миллиардеров огромны
Уровень уклонения от уплаты налогов, % от доходов	30	80	Власть делает вид, что собирает налоги, а граждане – что их платят!
Степень износа основных фондов, %	48,8	75,4	Какое может быть вступление в ВТО, когда износ основных фондов составляет 3/4? Для экспорта сырья ВТО не требуется, а больше экспортировать пока нечего. Остатки отечественного производства будут «проедены». Полным господином в стране станет транснациональный капитал
Доля иностранного капитала в экономике России, % в целом В том числе: в имуществе в прибылях в акциях в грантах	20 25 21 18 14	75 60 70 80 90	Если данные НИИ статистики верны, в экономическом смысле Россия превращается в колонию. Несмотря на то что власть боится иностранных грантов, она спокойно берет иностранные займы и поощряет продажу иностранцам отечественных предприятий
Реальные затраты на модернизацию, млрд руб.	750	30	В результате того, что реальные затраты на модернизацию в 25 раз ниже объявленных, технологическое отставание России усиливается
Эффективность модернизации, % к затратам	25	2,5	Для того чтобы оправдать «дутые» затраты, нужно показать «дутые» результаты. Если помножить одно на другое, эффект оказывается приукрашенным примерно в 250 раз
Разница между ценами производителей и розничными ценами, разах, В том числе: в сельском хозяйстве в госзакупках	1,5 1,3 1,1	3,2 4,0 1,6	Чиновники и посредники всех мастей «жиреют», а граждане-покупатели нищают. Неслучайно, в свою бытность президентом Д. А. Медведев говорил, что в результате применения закона № 94 (о госзакупках) из бюджета было разворовано около 1 трлн руб.

Продолжение приложения

Показатели	Официальные данные	Неофициальные данные НИИ статистики Госкомстата России	Комментарии
Разница между назначаемыми и оплачиваемыми тарифами естественных монополий, разах, В том числе в коммунальных платежах	1,1 1,2	1,7 2,4	Если бы «коммуналка» оплачивалась по реальным ценам, она бы обходилась россиянам вдвое дешевле
Уровень безработицы, % к занятости	2–3	10–12	Во всем мире не все безработные регистрируются на бирже труда, но разница в 4–5 раз характеризует уровень объективности отечественной статистики
Степень эксплуатации трудящихся (отношение ВВП на одного работника к его среднегодовой зарплате), %	∼194	∼407	В России работник получает лишь четверть того, что производит, тогда как в развитых странах – от 1/2 до 2/3

Примечание. Сост по: Обнародована шокирующая правда об истинном положении дел в России.

Глава 3

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ КАК УСЛОВИЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА ПРОМЫШЛЕННОГО КАПИТАЛА

Процесс формирования эффективной функциональной структуры национальной экономики России включает создание условий для ускоренного воспроизводства промышленного капитала. От того, как осуществляется воспроизводство промышленного капитала, зависит процесс модернизации и межотраслевой корпоратизации, а также уровень высокотехнологического роста. По сути, воспроизводство промышленного капитала есть отражение результатов взаимодействия элементов воспроизводственной структуры, ее интеграции и качества. Поэтому исследование условий воспроизводства промышленного капитала позволит более полно рассмотреть проблемы создания эффективной функциональной структуры российской экономики. Теоретическим обоснованием рассмотрения проблемы может послужить единство теории воспроизводства и теории интеграции.

Теория воспроизводства направлена на решение проблемы движения капитала, противоречий и результатов этого движения, рост производительности труда в зависимости от состояния органического строения капитала, решение проблемы накопления капитала. Согласно этой теории воспроизводство, в общем его понимании, есть воспроизводство средств производства, рабочей силы, производственных отношений. Все эти стороны воспроизводства находят отражение в категории «воспроизводство общественного капитала». «Капитал как самовозрастающая стоимость заключает в себе не только классовые отношения, не только определенный характер общества, покоящийся на том, что труд существует как наемный труд. Капитал есть движение, процесс кругооборота,

проходящий различные стадии, процесс, который, в свою очередь, заключает в себе три различные формы процесса кругооборота. Поэтому капитал можно понять лишь как движение, а не как вещь, пребывающую в покое»[1].

Важно определить, в чем суть обеспечения условий воспроизводства капитала в интегрированной экономике и как реализация этого обеспечения влияет на формирование эффективной функциональной структуры. На процесс движения капитала воздействуют те условия, в которых это движение совершается, и внутренние условия его самодвижения. Данные условия в совокупности определяют степень единства стадий и взаимодействие форм капитала, через которые осуществляются его движение и динамика, реально проявляются темпы и ритм их последовательной смены. Создание условий воспроизводства капитала в интегрированной экономике – это формирование следующих условий:

- привлечение капитала;
- увеличение производства добавленной стоимости;
- сохранение необходимой динамики смены стадий и форм движения;
- мотивация и стимулирование действий субъектов – владельцев и пользователей капитала;
- вступление в мировые капитальные потоки;
- социальные изменения в положении человека труда;
- взаимоотношений работника и работодателя;
- проведение эффективной промышленной политики и др.

Сложность и многоплановость этих условий создают немало трудностей при принятии мер для развития промышленности. Трудности развития отечественной промышленности, в первую очередь, связаны со следующими обстоятельствами:

- дезорганизацией системы воспроизводства;
- снижением качества мощностей;
- медлительностью выбытия изношенного оборудования;
- падением спроса на продукцию отечественного промышленного производства;
- отсутствием роста эффективности производства;
- обременительностью издержек по содержанию и эксплуатации ключевых факторов расширенного воспроизводства;

[1] *Маркс К.* Капитал // Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч. 2-е изд. Т. 24. М., 1981. С. 121.

– нерачительным отношением к трудовому потенциалу.

Устранению данных трудностей может содействовать эффективное взаимодействие элементов воспроизводственной структуры и интеграция – совокупность специализированных содержательных элементов, предназначенных для организации воспроизводства капитала. Движение капитала и интеграция – процессы взаимосвязанные. Интеграция есть не только объединение производств, видов деятельности, но и объединение источников ресурсов для организации деятельности, а также функционирование объединенных инвестиционных ресурсов в качестве капитальной стоимости.

Процесс воспроизводства капитала начинается с движения инвестиционных ресурсов, которое совершается на инвестиционном рынке. Именно через этот сегмент рынка осуществляется капиталовложение и реализуется экономическое содержание самого процесса интеграции. Любое производство начинается с инвестирования, а тем более интегрированное – оно требует крупных капитальных затрат. Инвестирование предстает как денежное отношение между хозяйствующими субъектами по поводу привлечения ресурсов, реализуется в сфере обмена. Именно здесь предъявляется спрос на инвестиции и зарождается импульс производства, формируется финансовое начало движения капитала. Вместе с тем сам факт существования инвестирования обусловлен наличием производства, его потребностями в дополнительных денежных средствах и возможностями создания не только их эквивалента, но и избытка. Так что оба выделенных элемента – воспроизводство капитала и интеграция – направлены на решение одной главной задачи: обеспечение эффективного общественного воспроизводства. Интеграция стимулирует и аккумулирует сбережения, их трансформацию в инвестиции, высвечивает наиболее эффективные инвестиционные проекты, а капитал, совершая свой кругооборот, «потребляет» и «преобразует» стоимость, заключенную в инвестициях, создает добавленную стоимость. Благодаря действию субъектов инвестиционной сферы (банкам, паевым инвестиционным фонды, финансовым компаниям, пенсионным фондам и т.д.) происходит перераспределение капитала. В силу этого развивается и промышленное производство, прибавляя по 5–7% в год. Интеграция создает условия для расширения производства и получения большей добавленной стоимости.

Таким образом, интеграционный процесс реализует свое предназначение в экономической системе: объединяет инвестиционные потоки в финансовой сфере и делает возможным их продвижение в производственную сферу консолидированным, исключает возможность их распада при превращении в материальные потоки. Системная интеграция,

сопровождая движение инвестиционных потоков через финансовую и производственную сферы, по сути, обеспечивает переход от аккумулирования денежных средств в финансовой сфере к единому, взаимосвязанному, эффективному хозяйственному кругообороту. Интеграция способствует созданию нового товарного предложения и его организации на более высоком уровне развития в другом временном отрезке. Интеграционное начало движения капитала последовательно переходит в интеграционное его движение в производительной форме, когда взаимодействие интегрированных средств производства и труда завершается увеличением массы добавленной стоимости. В соответствии с этим предназначением системная интеграция не только выступает составной частью воспроизводства капитала, но и способна повысить его эффективность и при этом выступить показателем эффективности совершающихся социально-экономических перемен. Интеграция есть концентрация капитала от начала его формирования в денежной форме до возвращения его вновь в денежной форме после завершения последней стадии кругооборота.

Интеграция как процесс концентрации капитала осуществляется в двух формах: вертикальной и горизонтальной. В экономической науке есть уже общепризнанное толкование понятий «вертикальная интеграция» и «горизонтальная интеграция». Вертикальная (восходящая) (англ. *backward integration*) интеграция трактуется как производственное и организационное объединение, слияние, кооперация, взаимодействие предприятий, связанных общим участием в производстве, продаже, потреблении единого конечного продукта, поставщиков материалов, изготовителей узлов и деталей, сборщиков конечного изделия, продавцов и потребителей конечного продукта. При вертикальной интеграции предприятия кооперируют свои капитальные ресурсы для организации их вложения в разработку, производство, реализацию и потребление единого конечного продукта. В этом случае образуется новый капитал, в процессе движения которого происходит его приращение к уже существующим капитальным благам[2].

Горизонтальная интеграция определяется как объединение предприятий, налаживание тесного взаимодействия между ними «по горизон-

[2]Процесс расширения производства обеспечивается вертикальной интеграцией технологически смежных предприятий добывающей и обрабатывающей промышленности. Это создает благоприятные возможности для внедрения высоких технологий в производство, в ресурсосбережение, в расширение выпуска инновационной продукции, способной успешно соперничать на рынке с зарубежными аналогами. Поэтому вопросы, связанные с системным регулированием инноваций на макроуровне, являются весьма актуальными, в том числе в аспекте пополнения инструментов, используемых на стадии принятия решений по повышению инновационной активности в хозяйственной среде.

тали», с учетом совместной деятельности предприятий, выпускающих однородную продукцию и применяющих сходные технологии. При горизонтальной интеграции, когда предприятия объединяют капитальные ресурсы для совместной деятельности по выпуску однородной продукции, объединение собственности может происходить, а может и не происходить, однако в любом случае благодаря соединению усилий на кооперационной основе возникает синергетический эффект, направленный на реализацию интересов участвующих субъектов.

Стало быть, интеграционный процесс по своей сути есть процесс реализации объединенных усилий хозяйствующих субъектов в организации движения капитальной стоимости в соответствии с ее стоимостным содержанием и для получения наибольшего эффекта от ее движения. При этом субъекты интеграционных отношений строят свою деятельность на основе учета затрат и результатов, рассчитывая прибыль по конечному результату на последней стадии воспроизводства. Расширенное воспроизводство кругооборота материальных благ (товарообмен) порождает прирост капитальной стоимости.

По оценкам специалистов, для России жизненно важна вертикальная интеграция экономики, а это принципиально новые, еще не усвоенные теоретически и не освоенные практически формы организации производства, распределения, обмена и потребления общественного продукта, утилизации отходов. Именно поэтому предпочтителен плановый порядок овладения новыми организационными формами, тогда дело пойдет и быстрее, и масштабнее, и с большей результативностью[3]. Планово-корпоративная система способна обеспечить совокупный внутренний спрос, необходимый и достаточный для быстрого увеличения объемов продукции обрабатывающей промышленности, на авиатехнику, суда, оборудование для электроэнергетики, сельскохозяйственную технику. Сырьевой экспорт в дальнейшем будет действовать скорее на сокращение совокупного спроса, а не на его увеличение. Иными словами, вертикально интегрированные частные и государственные корпорации должны выступать на стороне и товарного предложения, и товарного спроса. Тогда интегральному предложению будет соответствовать интегральный спрос, и наоборот.

Планово-корпоративная система призвана выполнять функции, направленные на предотвращение деструктивного воздействия спекулятивного капитала на экономику, гарантировать покупательную способность рубля, доходов государства и населения, накоплений самих корпораций,

[3]См.: *Иванов Л.* Сырьевой рост на исходе? // Экономист. 2008. № 10. С. 13.

блокировать извлечение прибыли из промежуточного производства и поощрять максимизацию добавленной стоимости в производстве товаров конечного спроса, объединять усилия и обеспечивать взаимодействие науки, производства средств производства и производства предметов потребления, содействовать обрабатывающей промышленности в обеспечении научно-технологической независимости России и АПК в обеспечении нашей продовольственной независимости[4]. Планово-корпоративная система ориентирует на конечные результаты, ибо опирается на вертикально интегрированное организационное строение экономики.

Важнейшей предопределенностью, объективной обусловленностью воспроизводства промышленного капитала является изменение качественного состояния основных фондов, осуществление процесса их расширенного воспроизводства на основе внедрения научно-технических достижений. Повышение технической и энергетической вооруженности труда, оснащение отраслей производственной и непроизводственной сфер передовой техникой служат устойчивой базой интенсивного типа расширенного воспроизводства. Основные фонды в процессе производственного потребления переносят свою стоимость во вновь создаваемый продукт, существенно влияют на его стоимость и конкурентоспособность. По оценкам специалистов, потенциал промышленности в настоящее время составляет примерно половину аналогичного показателя, который был в экономике до реформ. Произошло резкое снижение инновационной деятельности на многих предприятиях, что ускорило рост износа производственных фондов. По данным статистики, в 2013 году износ основных производственных фондов в среднем по стране составил 48,2%. В ряде комплексов уже сейчас – во избежание техногенных катастроф – требуется полная замена машин, оборудования и технологий. Для обеспечения расширенного производства и повышения конкурентоспособности экономики нужна такая структура основных фондов, которая позволит повысить занятость населения и удельный вес обрабатывающей промышленности, наукоемких и высокотехнологичных производств. Это предполагает наращивание объемов основных фондов до необходимого уровня, выбор приоритетов инвестиций таким образом, чтобы получить наибольшую отдачу от ограниченных средств и перестроить структуру основных фондов с учетом целевых установок на длительную перспективу.

Публикуемые аналитические данные показывают, что объем промышленного производства и инвестиций в основной капитал при всех

[4]См.: *Иванов Л.* Указ. соч. С. 13.

положительных результатах по отношению к 1990 году полностью не восстановлены. Средний уровень загрузки производственных мощностей российских предприятий на начало 2015 года составил 62%. Более того, значение показателя загрузки имеет тенденцию к снижению: в декабре 2012 года он составлял 65%, в сентябре 2013 года – 64%. Кроме того, неравномерна динамика загрузки мощностей по отраслям. Коэффициенты загрузки составили 66, 64 и 56% для секторов добычи, обработки и распределения соответственно. При этом 20, 14 и 12% мощностей в этих секторах относятся к полностью изношенным[5] и не соответствуют уровню конкурентоспособности. В отдельных отраслях показатель загрузки имеет минимальное значение, например в станкостроении – 10%.

Очевидно, что поддержание загрузки малоконкурентных мощностей в отраслях внутреннего спроса на столь низком уровне не способствует решению задачи структурной и технологической модернизации, не открывает перспективу роста эффективности и обременительно по издержкам содержания и эксплуатации[6]. Все это сдерживает обновление промышленного капитала. В результате снижается доля обрабатывающих производств, сокращается удельный вес промышленности в валовой добавленной стоимости (ВДС) (табл. 8).

Таблица 8

Динамика удельного веса промышленности в ВДС в 2000, 2005, 2010 и 2012 гг.[7]

Отрасль	2000	2005	2010	2012
Добыча полезных ископаемых	–	11,1	9,6	10,9
Обрабатывающие производства	–	18,3	14,9	15,2
Производство и распределение электроэнергии, газа, воды	–	3,3	3,8	3,5
Промышленность, всего	43,0	32,7	28,3	29,6

Как показывают данные, доля реального сектора экономики, выраженная в удельном весе отраслей, производящих товары, уменьшилась за 10 лет на 6,4%. При этом доля промышленности сократилась с 31,4%

[5]По данным Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/{\#} (дата обращения: 10.06 2015).

Сайт Росстата. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/20.htm (дата обращения: 11.06.2015).

[6]См.: *Зверев А., Глисин Ф.* Деловая активность промышленности в первом полугодии // Экономист. 2008. №10. С.16–17.

[7]См.: *Плышевский Б.* Рыночные реформы и развитие экономики России // Экономист. 2014. № 9. С. 13.

в 2000 году до 28,3% в 2010 году, а доля сельского хозяйства – с 6,5% до 3,6% за анализируемый период (табл. 9).

Таблица 9

Динамика удельного веса в ВДС отраслей, производящих товары в 2000, 2005, 2010 и 2012 гг.[8]

Отрасль	2000	2005	2010	2012
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство	6,5	5,0	3,6	3,7
Рыболовство и рыбоводство	–	0,4	0,2	0,2
Промышленность	31,4	32,7	28,3	29,6
Строительство	6,6	5,3	6,5	6,5
Всего	45,0	43,0	38,6	40,0

В целом эксперты оценивают сложившуюся ситуацию как характерную для дезорганизованной системы воспроизводства. Наращивание объемов промышленного производства посредством увеличения загрузки мощностей без кардинального обновления промышленной базы на основе высоких технологий ограничивает совокупный спрос и сужает возможности обновления основных фондов всей экономики, включая инвестиционно-технологический комплекс, производящий активную часть основных фондов – машиностроение и металлообработку. При сложившихся тенденциях и преобладании сырьевого по своей природе роста ВВП фактически происходит снижение потенциала воспроизводства промышленного капитала[9].

В условиях начавшейся в 2014 году рецессии российской экономики проблема реструктуризации воспроизводства промышленного капитала приобретает более острый характер, чем в предшествующий период. Обеспечение расширения производственного капитала во всех отраслях народного хозяйства является первоочередной стратегической задачей, практическое решение которой «требует внесения системных коррективов, направленных на достижение эффективного сочетания различных форм и укладов хозяйствования, многообразных экономических интересов. Без интеграции интересов предприятий невозможно создать опору для активизации инновационно-инвестиционных процессов и перехода к новому качеству экономического роста. Остро стоит также вопрос взаи-

[8]См.: *Плышевский Б.* Рыночные реформы и развитие экономики России // Экономист. 2014. № 9. С. 14.

[9]См.: *Соколов Ю.* Интеграция как условие воспроизводства промышленного капитала // Экономист. 2006. № 8. С. 21–22.

модействия рыночных и нерыночных механизмов, регуляторов и инструментов с учетом известного влияния на них внешних факторовя»[10].

Необходимость реструктуризации воспроизводственной структуры промышленного капитала объективна и с позиции эволюции экономической системы. Эволюция системы предполагает постоянную повторяемость процессов движения ее структурных соотношений, свойственных им пропорций и диспропорций, нарушений, отклонений, что связано с реализацией тех или иных программ стимулирования, инвестирования, кредитования и т.д. Они имеют различную природу и носят разный характер. Так, возможны переоценка или недооценка возможностей реализации той или иной программы, завышение или занижение рентабельности хозяйственных проектов, технические ошибки в хозяйствовании, ошибки в определении приоритетов, отклонение от ранее принятых стратегических решений. Минимизация нарушений в структуризации системы возможна через изменение ресурсной и коммерческой политики, ужесточение контролирования запасов сырья и материалов, недопущение их переоценки.

В процессе эволюции экономической системы меняются состояние, тенденции и приоритеты развития отдельных экономик, а также взаимосвязи между ними, что делает каждый раз новый этап изменения воспроизводственной структуры промышленного капитала непохожим на предыдущий. Новая структура определяется тем, соответствует или не соответствует экономика ресурсов потребностям крупного и малого бизнеса, насколько глубоки противоречия между экономикой корпораций и региональной экономикой. Все это дает основания говорить о том, что формирование и развитие воспроизводственной структуры промышленного капитала совершаются как совокупность изменений в ее отдельных элементах, и эти изменения имеют определенные тенденции. Так, на фоне разворачивающейся рецессии российской экономики явно обозначилась тенденция к экономической дезинтеграции, усиление которой в перспективе несет в себе риск затяжной стагнации отечественной экономики.

В конце 2014 – начале 2015 года произошло сокращение объемов промышленного производства по широкому кругу секторов экономики. Индекс промышленного производства в апреле 2015 года сократился на 4,5% по отношению к апрелю 2014 года, в январе-апреле – на 1,5%.

Наибольшее падение наблюдалось в обрабатывающих секторах, где индекс производства в апреле 2015 года сократился на 7,2% к апрелю

[10] *Семенов С.* Промышленность в 2006 г.: предварительные итоги // Экономист. 2006. №12. С.4.

2014 года (в январе-апреле на 3,0%). Отличительной чертой текущего периода стало сокращение производства в добывающих секторах, на динамику которых повлияло падение объемов добычи газа и нерудных строительных материалов.

Основными факторами, определяющими динамику промышленного производства в анализируемом периоде, являются стагнация внутреннего спроса, сокращение объемов строительства (94,8% к апрелю 2014 г.) и оборота розничной торговли (90,2%), что негативно отразилось на объемах выпуска в секторах, ориентированных на внутренний рынок.

Наблюдается сильное сокращение инвестиционного спроса в экономике. В структуре промышленного производства доля отраслей, ориентированных на инвестиционный спрос, сократилась с 23,7 (декабрь 2014 г.) до 15,9% (апрель 2015 г.). При этом отмечается значительный рост доли топливно-энергетического комплекса, что обусловлено последовательным ростом в январе-апреле 2015 года отраслей нефтегазового сектора, обеспеченных устойчивым внешним спросом.

Падение валютного курса в IV квартале 2014 года изменило структурные предпосылки развития отраслей промышленного комплекса. Преимущества получили торгуемые сектора экономики, которые в силу ценовых преимуществ повысили конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках. Позиции неторгуемых секторов за счет снижения уровня доходов населения и увеличения нормы сбережений в экономике, напротив, существенно ослабли. В результате часть мощностей, ориентированных на торговлю, строительство, транспорт и другие неторгуемые сектора экономики, оказалась незадействованной. В перспективе при условии сохранения сложившихся тенденций ожидается, что избыточные ресурсы будут переориентированы в соответствии с платежеспособным спросом, прежде всего, в экспортоориентированных отраслях[11]

Положительная динамика развития промышленности в текущем периоде может быть обеспечена положительной динамикой показателей финансовой сферы и ожидаемым снижением ключевой ставки Банка России. Действие данных факторов обеспечит положительную корреляцию со стоимостью заемного финансирования для организаций реального сектора.

[11] См.: Мониторинг развития секторов российской экономики за апрель 2015 года. Департамент развития секторов экономики Министерства экономического развития РФ. URL: http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depSectorEconom/201505284 (дата обращения: 11.06.2015).

Интенсивность дальнейшего роста промышленности будет определяться эффективностью предпринимаемых мер по устранению барьеров для структурного изменения экономики и преодолению экономической дезинтеграции, формированию эффективной функциональной структуры, способствующей развитию воспроизводственной структуры промышленного капитала.

Логика меняющихся воспроизводственных процессов отдельных секторов и реальная государственная политика регулирования экономики ведут к установлению их соотношения, делают их зависимыми друг от друга, формируют у них некоторые общие технические и технологические основы. Это свидетельствует о том, что интеграция обеспечивает целостность структуры экономической системы, развитие ее отдельных сфер и секторов при сохранении их специфики. Вместе с тем изменяются степень обобществления средств производства, уровень кооперации и специализации, интересы отдельных предприятий и групп предприятий. Поэтому формирование новой функциональной структуры есть проявление реализации объективного закона экономического развития структуры воспроизводства – движения структуры к совершенной форме функционирования при упрочении ее целостности структуры и сохранении специфики отдельных секторов. Решить проблемы реструктуризации воспроизводства промышленного капитала на новом этапе развития российской экономики можно на базе стратегии модернизации экономики и при четком определении роли и функций государства, предприятий и корпораций. Интеграция интересов субъектов хозяйствования и государства предполагает выбор критериев усиления народнохозяйственного подхода в оценке деятельности производственного сектора экономики.

Промышленное производство, его стабильное развитие обусловлены наличием устойчивых источников финансирования, когда инвестирование представляет собой одну из основных форм взаимодействия предприятий, государства и населения. Устойчивость промышленного развития определяется динамикой инвестиций. Однако инвестиции в экономике России непрерывно снижаются более двух лет. В первом полугодии 2014 года по сравнению с аналогичным периодом 2013 года снижение инвестиционной активности составило 2,6%; в целом за 2014 год – 2,5%[12]. Анализ структуры инвестиций с 2000 по 2011 год свидетельствует о заметном сокращении инвестиций в промышленность. Их доля в общем объеме инвестиций снизилась с 40,4% в 2000 году до 36,8%

[12]По данным Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_112/Main.htm (дата обращения 10. 06. 2015).

в 2011 году на 3,6% Низкая инвестиционная активность в отечественной экономике сопровождается уменьшением доли инновационно-образующих высокотехнологичных отраслей в общем объеме инвестиций в основной капитал (табл. 10). В результате проблема реструктуризации воспроизводства промышленного капитала остается нерешенной.

Таблица 10

Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности отраслей, Россия и США в 2005–2012 гг.[13]

Виды	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Россия, млрд долл.								
Производство машин и оборудования (без учета производства оружия и боеприпасов)	1,11	1,71	2,30	3,04	1,74	2,03	2,06	2,29
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	0,68	0,84	1,27	1,64	1,06	1,15	1,54	1,94
Производство судов, летательных и космических аппаратов, прочих транспортных средств	0,51	0,82	1,09	1,33	1,19	1,43	2,03	2,46
Итого	2,3	3,4	4,7	6,0	4,0	4,6	5,6	6,7
Доля в совокупных инвестициях,%	1,8	1,9	1,8	1,7	1,6	1,5	1,5	1,7
США, млрд долл.								
Производство машин и оборудования	9,6	10,5	11,2	13,3	10,0	11,1	12,4	12,5
Электронное оборудование	32,9	30,3	37,1	42,6	23,5	26,4	28,8	29,2
Электрооборудование	2,7	3,6	3,8	4,2	3,2	3,3	3,7	3,7
Транспортное оборудование (без автомобилей)	5,7	6,0	7,3	8,1	6,5	6,7	7,2	7,3
Итого	50,9	50,4	59,4	68,2	43,2	47,5	52,1	52,7
Доля в совокупных инвестициях,%	2,4	2,2	2,6	3,2	2,6	2,8	2,9	2,9

В ходе анализа этих тенденций сделаны выводы о том, что первая тенденция опасна для российской экономики, особенно в условиях экономических санкций со стороны США и стран Евросоюза. Как отмечают большинство экспертов, промышленное производство в новой экономике имеет убывающее значение, а сбалансированность воспроизводственной структуры создается инвестиционными потоками.

Следует отметить и то, что российское экономическое сообщество признает приоритетность и престижность инновационной деятельности, но адекватные условия для развития инноваций создаются медленно. В

[13] См.: *Алексеев А., Кузнецова Н.* Инновационный потенциал реального сектора : неутраченные иллюзии? // Экономист. 2013. № 12. С. 14.

России нет своих ТНК, которые по уровню развития соответствовали бы мировым, российский капитал не допущен к иностранным ТНК. Поэтому инновационная часть экономики не может опираться на готовую к тиражированию инноваций промышленность. Это весьма серьезный перекос в экономике. В результате современная Россия активно стремится формировать организационные формы новой экономики, имея незавершенный предыдущий технологический уклад, основой которого является мощная серийная промышленность[14]. В таких условиях доминирование инновационных форм в экономике не будет приводить ни к насыщению внутреннего рынка отечественными высокотехнологичными товарами, ни к выходу с ними наших предприятий на мировые рынки[15].

Другой опасной тенденцией является нарастающий перекос в инвестициях в пользу организационных, а не производственных технологий. В экономической литературе эта тенденция получила название «маркетинговый перекос» в затратах на технологические инновации. Исследователи отмечают, что Россия находится примерно на одном уровне с европейскими странами по объемам ввоза машин и оборудования. Иначе говоря, по способности потреблять Россия находится на уровне Запада, а по способности производить по-прежнему от него отстает. Страна практически не развивает собственные производительные силы. Так, на НИОКР инвестируется лишь 10% всего объема инвестиций[16]. Это в 5–9 раз меньше, чем на Западе. Не в пример тому ситуация с инвестициями организационно-маркетингового характера – их доля в среднем в 2,5–3 раза выше, чем в Европе. Это свидетельствует о том, что в России большая забота проявляется не о собственном производственном потенциале, а о потреблении и перераспределении через рынок того, что создано другими: менее 10% общего числа российских компаний осуществляют разработку и внедрение технологических инноваций, в то время как в Германии – 69,7%, в Бельгии – 59,6%, в Чехии – 36,6%. В 2012 году

[14]См.: *Карачаровский В.* Концентрация капитала и новая экономика // Экономист. 2006. №12. С. 15.

[15]По оценкам, единственной, за исключением вооружения и военной техники, статьей российского высокотехнологичного экспорта является программное обеспечение – продукция, не нуждающаяся в промышленном производстве. Что касается отечественных технологических новаций, требующих промышленного освоения, то они возвращаются в страну как результат освоения наших идей иностранной промышленностью, т. е. как импортный товар. Наращивая инновационный потенциал и допуская деградацию производственного потенциала, мы становимся своеобразным дешевым высокотехнологичным донором мировой экономики, не превращая собственную экономику в высокотехнологичную.

[16]Для сравнения: в Германии на эти цели тратится более 50%, в Финляндии – около 70%, Франции – более 90% всех инвестиций на инновации.

удельный вес инновационной продукции в общем объеме выпуска составлял всего 7,8%. В результате эксперты отмечают отставание России по уровню производства наукоемкой продукции от европейских стран на «целый технологический уклад» [17].

Анализ затрат на технологические инновации в промышленности свидетельствует о чрезвычайно низкой доле их в общем объеме отгруженной продукции (табл. 11). При этом в 2012 году основным источником их финансирования являлись собственные средства предприятий – 73,3%, остальной объем финансовых ресурсов составили средства федерального бюджета – 7,3%, бюджетов субъектов Федерации – 0,2%, внебюджетных фондов – 0,6%, иностранные инвестиции – 2,7%, прочие – 16,0%.

Таблица 11

Затраты на технологические инновации добывающих и обрабатывающих производств, производств по распределению электроэнергии, газа и воды в 2010–2012 гг.[18]

Виды затрат	2010	2011	2012
Затраты на технологические инновации, млн руб.	349763,3	469442,2	583660,6
Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженной продукции	1,5	1,6	1,8

На процессе воспроизводства капитала в российской экономике негативно сказывается сдвиг финансирования в пользу узкого сектора экономики – высокотехнологического – при наличии неравнозначности свободных средств частных корпораций. Если соотнести общий объем частных инвестиций с прибылями ведущих российских сырьевых компаний, то можно заметить, что на все наукоемкое производство уходят едва различимые 2%, и даже не от выручки компаний, а от их чистой прибыли. Суммарный объем затрат российского корпоративного сектора на НИОКР более чем в 2 раза уступает бюджету на исследования и разработки компании Volkswagen (2,2 млрд против 5,79 млрд евро). Согласно исследованию рейтингового агентства «Эксперт РА» до кризиса объем расходов на НИОКР в выручке крупнейших российских компаний составлял около 0,5%, что в 4–6 раз ниже, чем у зарубежных компаний. За 2008–2009 гг. этот показатель сократился более чем вдвое – до 0,2% совокупных доходов компаний. Лидерами по объему инвестиций в НИОКР в России выступают машиностроительные компании, но даже у

[17] *Кац И.* О первоочередных антикризисных мерах // Экономист. 2015. №5. С. 17.

[18] См.: Российский статистический ежегодник. 2013 : стат. сб. / Росстат. М., 2013. С. 512.

них соотношение затрат на НИОКР и выручки не превышает 2% . В менее технологичных секторах отставание еще больше. Так, соотношение расходов ОАО «Северсталь» на НИОКР и выручки компании в 2009 году составило 0,06%. В то же время аналогичный показатель металлургической корпорации ArcelorMittal (Люксембург) составил 0,6%, т. е. в 10 раз больше; Nippon Steel (Япония) – 1%; OneSteel (Австралия) – 2,5%[19].

Изменение ситуации без принятия кардинальных мер ожидать не приходиться. Как показывает практика, крупные предприниматели не имеют экономических стимулов инвестировать в отечественную промышленность, тем более в те отрасли, которые требуют долгосрочных вложений. Рентабельность машиностроения не превышает в среднем 7–8% при огромных инвестиционных потребностях. Да и стихийного притока инвестиций в отечественную наукоемкую промышленность ожидать не приходиться. Поэтому нужны меры, связанные с ориентацией интересов новой российской буржуазии на национальные интересы страны, с корректировкой механизма распределения и контроля федеральных инвестиций, с созданием институтов первичных представителей в реализуемых национальных инвестиционных проектах. Разработка этих мер продиктовано решением задачи формирования конкурентоспособности экономической системы России.

Предстоит создать центры концентрации крупного промышленного, инновационного и технологического капитала, что сделает возможным аккумулирование и направление средств на крупномасштабные технологические проекты. При отсутствии таких центров технологический рынок невозможен. Да и сформировавшийся в России социальный тип государства пока не имеет прямой направленности на развитие национальных производительных сил, в частности на интересы отечественного высокотехнологического сектора, понимаемого как единство инновационного и промышленного сегментов. По основным технологическим направлениям наблюдается фактическое блокирование «ударных» инвестиций, как из прибыли сырьевых монополий, так и из свободных средств государства.

Данное обстоятельство указывает на то, что простая процедура легитимации прав собственности в отраслях топливно-энергетического комплекса, приватизированных фактически за бесценок, недопустима. Основные технологические проекты измеряются принципом национальной экономической безопасности и конкурентоспособности. Олигархи,

[19]См: Инновации. Исследовательский проект рейтингового агентства «Эксперт РА» // «Рейтинг инноваций» : Инновационная активность крупного бизнеса. URL: http://raexpert.ru/docbank/f07/44e/aba/b019ff66dbc6b4e2565cb89.pdf (дата обращения: 03.02.2015).

присвоившие за бесценок доступ к месторождениям нефти, газа, металлов, в вечном долгу перед государством и нацией. Сейчас можно лишь интегрировать собственность олигархов в систему условий, на которых общество и государство признают легитимность их прав собственности. Одним из таких условий может стать обязательство направлять нужное количество инвестиций на развитие национальных производительных сил, ключевых отраслей экономики. По мнению ряда ученых, концепция «вечного долга» представляется неплохим компромиссом между необходимостью известной меры принуждения – воздействовать на крупный капитал и заставить служить его национальным интересам – и сохранением рыночных принципов управления собственностью. Признание допустимости этого компромисса объясняется тем, что проблемой России является не столько само существование частного капитала, сколько его асоциальная настроенность. Необходима переориентация класса крупных собственников на национальные интересы страны. В обеспечении условий воспроизводства промышленного капитала важная роль отводится механизму распределения и контроля федеральных инвестиций. Стало очевидным, что существующий механизм затратного финансирования федеральных программ несостоятелен. Государственное управление инвестициями по широкому фронту в структурно и технологически сложной экономике неэффективно. Исторический опыт России свидетельствует о том, что эффективно решаются только те задачи и развиваются только те сферы экономики, которые рассматриваются в качестве приоритетных и контролируются по основному конечному результату.

В 2014 году российская экономика вступила в фазу рецессии. Быстрый подъем экономики возможен только при такой системе общественного воспроизводства, когда извлечение прибавочной стоимости и получение прибыли допускаются в производстве продукции конечного спроса и сводятся к минимуму в производстве промежуточных изделий. Потому формирующиеся российские ТНК (РТНК) могут стать той необходимой основой, при которой будет возможно формирование институциональных агентов, способных осуществить технологическую модернизацию экономики и получить сверхдоходы. «С точки зрения инновационного развития экономики крайне важно наличие в ней достаточного количества корпораций вертикально интегрированного типа, которые, однако, не избавлены полностью от необходимости конкурировать»[20]. Инновационный тип развития может быть обеспечен, если в российской

[20] *Карачаровский В.* Концентрация капитала и новая экономика. С. 14.

экономике будут действовать институциональные агенты и горизонтально интегрированного, и конгломеративного типа. В этом случае можно будет говорить о развитии интеграционных отношений, носителями которых являются крупные корпорации. Как носители интеграционных отношений корпорации в экономической структуре выступают в качестве структурно-организационных форм этих отношений: организационная форма воспроизводства; особая форма прямого обобществления производства; форма реализации инновационного типа развития, обеспечивающего системную конкурентоспособность.

Корпорация, организуя воспроизводство, выступая в особой форме прямого обобществления производства, обеспечивая инновационный тип развития и системную конкурентоспособность, позиционирует себя как основной участник производственных отношений в экономической системе. Наиболее благоприятное воздействие на экономическую структуру корпорации оказывают при условии, если сами обладают вертикально интегрированным строением собственности и труда, выстраиваются как технологические цепочки замкнутого цикла воспроизводства, с интеграцией сырья и технологий, со специализацией на выпуске наукоемкой продукции конечного, потребительского или инвестиционного спроса[21].

По мнению сторонников этого направления, чтобы выйти на сопоставимый с развитыми державами уровень конкурентоспособности (по значению мультипликатора добавленной стоимости), в структуре экономики необходим государственно-корпоративный сектор. Государственное участие в воспроизводственном процессе покоится на государственном, национализированном секторе, который в силу своей способности к перестройке может приобрести новые формы организации, трансформировать структуру собственности корпораций. Его следует сделать высококонцентрированным по собственности, объему действующего промышленного капитала и степени капиталовооруженности. Оптимальная доля сектора, если ориентироваться на опыт ведущих держав, должна достигать не менее 50% совокупной добавленной стоимости и занятости, 75–80% капиталовложений, инноваций, 45–50% автоматизированных рабочих мест[22].

Наличие РТНК с вертикально интегрированным строением собственности и труда, сформированным в виде технологических цепочек замкнутого цикла воспроизводства, с интеграцией сырья и технологий,

[21] См.: *Губанов С.* Политика нового этапа : цель и средства // Экономист. 2006. №11. С.14.
[22] Там же.

со специализацией на выпуске наукоемкой продукции конечного, потребительского или инвестиционного спроса, с участием государства, при направленности их совместных усилий на достижение общенациональных целей (укрепление геополитического положения страны в мире, обеспечение научно-технического, социально-экономического, духовного прогресса общества, достойной жизни граждан) меняет структуру экономики, делает ее гибкой, технологически и инновационно ориентированной, конкурентоспособной. Кроме того, структурирующая роль корпораций в полной мере положительно скажется на российской экономике, если деятельность РТНК будет осуществляться с учетом наличия в российской экономике секторов-экономик, с установлением равновесного соответствия их интересов при доминировании интереса нации.

Однако формирование успешных РТНК сталкивается со множеством проблем. Так, утрата устойчивой связи между экономикой ресурсов, реальной экономикой и экономикой власти ведет к ослаблению каждой из них, в целом хозяйство теряет возможность успешно решать задачи масштабной технологической модернизации. По оценкам специалистов, в среднем производительность труда в наших даже лучших секторах в 5–6 раз меньше, чем в аналогичных западных. Это при том, что уровень затрат на оплату труда в среднем в России в 15–20 раз ниже, чем в США или Европе. Не все однозначно и в структуре доходов. Сложился большой отрыв по уровню доходов людей экспортно ориентированного (особенно нефтегазового) сектора от остальной экономики.

Разрешение этих проблем видится на пути реализации принципов интеграции при корпоратизации капитала, что должно сопровождаться взаимодействием экономических и политических структур в обеспечении формирования многоотраслевых и высококонцентрированных промышленных комплексов, создания условий для интегрированного спроса, возобновляемого на основе расширенного воспроизводства, в обеспечении его устойчивости. Заинтересованный бизнес вместе с государственными структурами способен сформировать систему воспроизводства, позволяющую извлекать прибавочную стоимость из наукоемкого производства конечной продукции. Но это извлечение может состояться только в общенациональных промышленных корпорациях, где обеспечивается не сырьевой, а индустриально-технологический рост. Поэтому такие корпорации выступают основными проводниками перехода к инновационно- интегрированной системе хозяйства и главными субъектами ее модернизации.

Благодаря своим масштабам организационные структуры, функционирующие в условиях корпоративного производства, имеют ведущее

экономическое значение для государства и общества. Поэтому важно учитывать все складывающиеся тенденции их влияния на экономические и социальные процессы в обществе. Концентрация капитала придает корпорациям глобальное значение, которое выражается в постепенной трансформации капиталистической экономики «свободного рынка» в экономику корпоративную с особой формой отношений собственности. Формируется экономическая система, основанная на тенденции неограниченной концентрации капитала, монополизации рынков и максимизации прибыли. В процессе развития она приобретает социальные функции.

Глава 4

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНТЕГРАЦИИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Переход от ресурсно-сырьевой к инновационной модели развития является одной из главных проблем российской экономики. Угрозы и вызовы новой инновационной экономики неизбежно требуют поиска эффективных механизмов интеграции хозяйствующих субъектов, которые могли бы обеспечить устойчивое развитие как национальных, так и межнациональных объединений на базе консолидации нематериальных активов и интеллектуальной собственности, процессного управления сетевыми структурами, альянсов конкурирующих хозяйственных образований без создания гигантских, трудно управляемых иерархических структур.

Механизм интеграции хозяйствующих субъектов – совокупность форм и методов, с помощью которых они, руководствуясь собственными интересами или воздействием регуляторов рынка, осуществляют консолидацию и адаптируются к изменениям внешней среды. Этот механизм определяет содержание интеграции, очередность и процедуру проведения, организационно-экономические формы и в конечном счете ее эффект[1].

Если в индустриальной экономике этот эффект заключался в максимизации прибыли хозяйствующих субъектов и обеспечивался за счет снижения себестоимости продукции (что, в свою очередь, достигается благодаря увеличению масштабов производства, его массовости (применительно к стандартной продукции), использованию более мощного

[1]См.: *Чернова Е. Г.* Современные формы и методы интеграции хозяйственных образований в условиях глобализации. СПб., 2010. 280 с.

оборудования) и транзакционных расходов на сбор, обработку и распределение информации, организацию переговоров и принятие управленческих решений, юридическое сопровождение и контроль за трансакциями (передачей прав собственности), то в инновационной экономике он состоит не только в максимизации прибыли, но и в увеличении добавленной стоимости (включая амортизацию и оплату труда), достижении внешних социальных и экономических результатов (экстерналий), реализации интеллектуального потенциала и формировании нового агента экономических отношений – предпринимателя-новатора.

В советской экономике формой связи между экономическими субъектами являлась планомерность, все отношения определялись сверху исходя из показателей единого плана. Целью интеграции в таких условиях было, в первую очередь, упрощение процедуры централизованного планирования и контроля.

В рыночной экономике экономические отношения формируются как свободные взаимодействие продавца и покупателя на основе координации их деятельности. Это соединяет в себе, с одной стороны, возможности экономического развития путем изменения параметров и правил экономической деятельности в ходе сотрудничества и конкуренции, а с другой стороны, возможности обеспечить индивидуальную заинтересованность экономических субъектов в таком развитии при использовании института частной собственности. При этом все экономические субъекты подчиняются единым правилам, ограничивающим свободу действий каждого обязательными для всех нормами права и границами его владения, но обеспечивающим значительное повышение самостоятельности и экономической активности. С расширением индивидуальной свободы действий общая упорядоченность экономической деятельности существенно возрастает. В таких условиях интеграция хозяйствующих субъектов происходит на основе рыночной конкуренции и имеет своей целью максимизацию текущей прибыли хозяйствующих субъектов за счет увеличения разрыва между ценой реализуемых товаров и услуг и используемых при их производстве материальных и трудовых ресурсов.

Рыночная система хозяйствования рождает принципиально новые виды интеграционных экономических отношений, обеспечивающих целостность системы хозяйства. Главным стержнем изменений является появление новых интеграционных связей, которые создают иные условия для роста производства и расширения товарообменных процессов. Через интеграционные связи происходит движение материальных, трудовых и финансовых ресурсов между субъектами рыночного хозяйства. Тем

самым, интеграционные связи выполняют роль «нервных узлов», задающих импульс развитию системы хозяйства. На основе интеграционных связей экономические субъекты начинают совместно решать вопросы рационального размещения производства, углубления специализации и кооперирования, развития производственной и социальной инфраструктур.

В инновационной экономике средства производства и товарная масса быстро морально устаревают, обесцениваются, выводятся из оборота, заменяются новыми. Инновационная деятельность имеет своей целью и результатом воспроизводство благ, обладающих новизной. Рынок как совокупность разрозненных разовых сделок по отчуждению и присвоению активов превращается в систему глобальных технологических цепочек, долгосрочных контрактов, многосторонних кредитно-финансовых отношений по передаче, аренде, концессии и других форм заимствования прав собственности. Расходы на фундаментальные и значительную часть прикладных НИР, обучение, воспитание и охрану здоровья работников несет государство.

Инновационная деятельность по созданию, распространению, потреблению и замене нововведений как особая самовоспроизводящаяся система экономических отношений между хозяйственными образованиями не сводится к максимизации прибыли. Приходится учитывать социальные и экологические издержки и результаты, издержки входа на рынок и выхода из него, подачи исков и судебных разбирательств и т. д. В современном мире конкурентоспособность государства определяется восприимчивостью к инновациям, ко всему новому, передовому и прогрессивному.

Для инновационной постиндустриальной экономики характерно возрастающее значение информации, культуры, взаимного доверия хозяйственных субъектов, процедуры принятия и выполнения управленческих решений и других явлений, которые не имеют денежной оценки, не могут быть монополизированы. Это требует метаморфозы власти и ее отношений с рынком. Революция в составе общественного богатства изменяет способы его создания и использования.

Для всех стран, включая Россию, весьма актуально привлечение талантливой молодежи в реальную экономику. Деловая репутация компании, определяемая не текущей прибылью, а стратегическими перспективами, все в большей степени обусловливает макроэкономические последствия и конкурентные результаты интеграции хозяйственных образований. Основы теории репутации разработали Ф. Кидланд и Э. Прескотт. Их правоту подтверждают данные об устойчивости брендов ведущих

корпораций. Так, в 2008 году в США сохранили лояльность бренду «Кока-кола» 75% покупателей, а не приобретают продукцию этой фирмы лишь 8%. В то же время лояльность ряду других брендов сократилась до 35%.

Важнейшим результатом интеграции, как показали специальные исследования[2], являются развитие информационной системы, баз данных, их визуализация, позволяющая организовать управление глобальными цепочками создания стоимости, дистанционное обучение и т.д. Современные интегрированные структуры все чаще объединяет не собственность на материальные активы, а общая логистическая база, электронная площадка, позволяющая находить наилучших поставщиков и покупателей по всему миру, заключать с ними контракты, вести расчеты и т.д., сводя транзакционные и агентские издержки к минимуму.

Важная особенность современной фирмы как хозяйствующего субъекта состоит в резком увеличении объема, разнообразия и скорости передачи, обработки и выдачи информации. Дело не только в том, что эта скорость с помощью Интернета позволяет управлять информацией в рамках «реального масштаба времени». В новой информационной системе эта скорость, включающая все оперативные функции контроля и регулирования, осуществляется быстрее, чем скорость движения управляющего объекта. Так, управление космическим полетом стало возможно только тогда, когда скорость получения информации, ее обработки и выдачи результата была синхронизирована со скоростью корабля в космосе. В производственных системах эта сторона информационной системы обеспечивает не только оперативное, но и прогнозное управление ходом производства.

Особенность связанной с Интернетом системы состоит в принципиально новой способности воспринимать интеллектуальное воздействие человека и претворять это воздействие в реальную управляющую силу. Тем самым завершается превращение науки в непосредственную производительную силу. Информационные функции, обеспечивающие целеполагающую деятельность предпринимателя и менеджера, представляют собой один из главных каналов, по которому наука включается в производство. Это во многом определяет типологию интегрированных систем.

Как социально-экономическая категория эффективность интеграции – это результативность деятельности объединенных хозяйствующих

[2]См.: Introduction to information systems: supporting and transforming business / ed. by R. Rainer, E. Turban, R. Potter. Hoboken, NJ, 2009. 435 p.

субъектов, степень рационального использования ими совместных материальных, финансовых и трудовых ресурсов, отражающая уровень и динамику развития объединенных единиц, качественную и количественную стороны интеграционного процесса.

От эффективности интеграции необходимо отличать выгодность (определяется достижением определенного положительного результата, например, прибыли) и экономичность (цена, которую за этот результат пришлось заплатить; чем больше результат превышает затраты, тем экономичнее деятельность) объединения.

Эффективность интеграции хозяйствующих субъектов заключается в увеличении стоимости объединенного субъекта по сравнению со стоимостью хозяйствующих субъектов до объединения, включая возникающие синергетические эффекты. Причем увеличение стоимости связано не столько с ростом стоимости материальных активов, сколько с более высокой оценкой способности хозяйствующего субъекта приносить прибыль, его конкурентных преимуществ, деловой репутации и т.д.

Приблизительная эффективность может быть определена ещё до начала интеграционного процесса как потенциальная эффективность, реальная же зависит от степени достижения самих целей, т.е. от полученных на практике результатов.

В достижении высокой эффективности интеграционных процессов большую роль играют характеристики системы, механизма и технологии объединения. Однако данная категория всегда изменчива и определяется не только внутренними факторами, но и внешними – состоянием экономики, конкуренцией, социально-политической обстановкой и др. При этом внешняя и внутренняя интеграционная эффективность должна быть сбалансирована.

В качестве причин низкой эффективности интеграции могут выступать и неправильная оценка привлекательности поглощаемого субъекта (фирмы) или выгод от объединения, и переплата за сделку или переоценка акций поглощаемой компании. Возможны другие ошибки, допущенные в процессе реализации сделки по объединению[3]. Например, аналитики полагают, что Facebook значительно переплатила за WhatsApp, заплатив за неё 16 млрд долл.[4] Кроме того, компания может чересчур оптимистично оценивать ожидаемые денежные потоки.

---

[3]См.: *Семенова С. В.* Критерии эффективности корпоративной интеграции в рамках сделок слияний и поглощений // Экономические науки. 2009. № 6 (55). С. 208.

[4]См.: *Костарев Г.* Как Facebook планирует заработать на WhatsApp // РБК daily. URL: http://www.rbcdaily.ru/media/562949990616513 (дата обращения: 12.01.2015).

Нередкой проблемой в сделках по объединению компаний является обратная ситуация – недооценка необходимых инвестиций для осуществления сделки. Например, при покупке компании Rover концерном BMW необходимые инвестиции составили порядка 3,5 млрд долл., несмотря на то что приблизительная стоимость Rover около 1 млрд долл. Многие сделки по объединению потерпели неудачи из-за ошибок, допущенных в процессе их осуществления, несмотря на то что они изначально казались экономически обоснованными.

Существуют различные подходы к оценке эффективности интеграции хозяйствующих субъектов (рис. 4), основанные на использовании двух принципиально различающихся между собой способов анализа: перспективного и ретроспективного.

Рис. 4. Подходы и методы оценки эффективности интеграции[5]

Сущность перспективной оценки интеграции хозяйствующих субъектов заключается в соотнесении сумм затрат с некой оценкой приобретаемого субъекта (компании), включающей в себя приведенную сумму ожидаемых денежных потоков, генерируемых приобретенным субъектом (компанией). Такая оценка может активно использоваться при принятии решений об осуществлении интеграционной сделки. Но при этом надо учитывать существенную неопределенность будущих результатов, что, на наш взгляд, не может позволить данному подходу считаться объективной оценкой эффективности интеграции. Строго говоря, абсолютно точно измерить эффективность интеграции в соответствии с классиче-

[5]См.: *Шевченко И. В.*, *Волков Ю. В.* Проблемы оценки эффективности сделок слияний и поглощений в посткризисный период экономического развития России // Финансы и кредит. 2010. № 30 (414). С. 12.

ским принципом соотнесения результатов и затрат невозможно из-за неопределенности при прогнозировании будущих денежных потоков[6].

Второй вид оценки – ретроспективный анализ – позволяет судить об эффективности интеграции на основании рассмотрения динамики тех или иных характеристик деятельности субъектов (компаний) за определенный промежуток времени после их объединения.

Сравнительный анализ подходов к оценке эффективности интеграции представлен в табл. 12.

Таблицы 12

Сравнительный анализ подходов и методов к оценке эффективности интеграции

Подход	Плюсы	Минусы
Доходный подход	Метод, применимый к оценке любых финансовых вложений	Слабое представление о качественной стороне проекта (синергии, производственных возможностях, маневренности бизнеса, имиджевой стороне сделки)
Затратный метод или оценка стоимости чистых активов	Унифицированный порядок оценки чистых активов и ликвидация ряда изъянов российской бухгалтерской отчетности. Возможность получить информацию о реальной стоимости производственных активов, необходимых «агрессору», и снизить долю неопределенности	Результат сильно зависит от наличия достоверной консолидированной отчетности (либо требует существенных затрат на её восстановление). Не берутся во внимание возможности роста компании в среднесрочной и долгосрочной перспективе и соответственно уровень дохода, рентабельность предприятия и т.д. Не учитываются нематериальные активы[7]
Сравнительный метод или метод коэффициентов	Позволяет быстро составить представление о возможной стоимости компании – «мишени»	Результат зависит от возможности найти сопоставимые компании и провести корректное сравнение. Практическое применение рыночных мультипликаторов в российских условиях проблематично вследствие манипулирования прибылью компании, недостатков российской бухгалтерской отчетности, непрозрачности информации. Не отражаются будущие ожидания от сделки

[6]См.: *Семенова С. В.* Критерии эффективности корпоративной интеграции в рамках сделок слияний и поглощений. С. 209.

[7]См.: *Иванов Ю. В.* Слияния, поглощения и разделения компаний : стратегия и тактика трансформации компаний. М., 2001. 244 с.

Окончание табл. 12

Подход	Плюсы	Минусы
Метод дисконтированных денежных потоков (DCF)	Возможность применения российской бухгалтерской отчетности на начальных стадиях анализа фирмы	Отсутствие стабильной дивидендной истории. Сложность толкования российской бухгалтерской отчетности. Невозможность его применения к компаниям, у которых длительное время отсутствуют доходы[8]
Оценка на основании бухгалтерских и производственных показателей (бухгалтерский метод)	Доступность данных, возможность их легкой обработки и анализа	Применение ограничено в силу неопределенности универсального показателя, отражающего эффективность объединений компаний, и из-за существующего несоответствия между данными бухгалтерского баланса и действительным положением дел компании. Большая разница показателей, рассчитанных по российским и зарубежным стандартам
Метод оценки движения курсов акций компаний-участников сделки (рыночный метод)	Доступность данных	Сложность выбора оптимальной длительности периода анализа. Слабое развитие российского фондового рынка
Комбинированный метод	Сочетает в себе два подхода (бухгалтерский метод и метод оценки движения курсов акций), учитывает все плюсы и минусы	При осуществлении постепенного уточнения и замены прогнозируемых данных фактическими результатами деятельности компаний после завершения их объединения необходимо учитывать различную направленность данных видов оценки на практике

Многообразие существующих подходов к оценке эффективности интеграции дает основание предположить, что нет универсального метода ее оценки. Увеличение стоимости активов в результате объединения компаний – величина неопределенная, поскольку она является результатом процесса, на который оказывает влияние уникальная совокупность различных факторов. Тем не менее наиболее распространенным способом оценки (определения стоимости) бизнеса за рубежом и всё чаще в России становится метод дисконтированных денежных потоков (DCF).

[8]См.: *Эванс Ф. Ч., Бишоп Д. М.* Оценка компаний при слияниях и поглощениях : создание стоимости в частных компаниях : пер. с англ. М., 2004. 331 с.

Этот метод достаточно точен, но он имеет постоянную тенденцию к завышению результатов на 6–10%[9].

Однако сложность использования такого метода связана и с точностью прогнозирования будущих денежных потоков приобретаемой компании. Как отмечают специалисты, особое внимание следует уделить выбору временного периода, в течение которого осуществляется прогнозирование[10]. Это объясняется рамками временного периода анализа: чем длиннее период, тем менее точным будет прогноз. Лучшим значением временного периода является промежуток, в течение которого ожидаемая ставка доходности будет больше издержек, связанных с затратами на финансирование интеграционной сделки.

В рамках рассматриваемой оценки эффективности интеграции изначально присутствует значительная доля неопределенности, т.е. методика дисконтированных денежных потоков носит вероятностный характер. П. Джонсон отмечает: «Легко перечислить некоторые проблемы, связанные с любой гадательной оценкой: предсказание отдаленных событий; определение временных горизонтов для оценки работы бизнеса; выбор подходящей учетной ставки и окончательных значений. Кроме того, часто возникают и более коварные допущения. Так, например, обычно полагают, что владение компанией остается неизменным, что может быть совсем не так. Анализ DCF часто недооценивает степень свободы, порождаемой хорошим функционированием, и упускает из виду ограничения, вызванные краткосрочными разочарованиями»[11].

Поскольку метод DCF сосредоточивается исключительно на будущих денежных потоках, он игнорирует внешние факторы, влияющие на стоимость компании, например соотношение цены акции и дохода. Кроме того, по мнению специалистов, проведенное объединение компаний редко полностью соответствует прогнозам относительно результативности интеграции фирмы. Проблема состоит в том, что затраты на проведение интеграционной сделки происходят в определенный момент, в ограниченные промежутки времени, а возможный экономический эффект от объединения фирм может появиться в виде прибыли в течение какого-либо периода времени (зачастую довольно длительного). Затраты, как правило, носят определенный характер, в то время как выгода

[9] *Латыпова С. И.* Этапы слияний и поглощений компаний // Современные наукоемкие технологии. 2006. № 7. С. 105.

[10] *Скотт М.* Факторы стоимости. Руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости : пер. с англ. М., 2000. 432 с.

[11] Дисконтированные денежные потоки. URL: http://www.eksword.ru/poleznoe-dlja-biznesa.shtml (дата обращения: 01.02.2015).

представляет собой некоторую ожидаемую величину. Положительный экономический эффект в исследованиях зачастую отсутствует и из-за неточности результатов оценки стоимости интегрированной компании.

Частным случаем метода дисконтированных денежных потоков является модель экономической прибыли Р. Брейли и С. Майерса[12], согласно которой экономическая выгода от интеграции возникает тогда, когда стоимость нового хозяйствующего субъекта (корпорации), созданного в результате интеграции, выше суммарной стоимости образующих его субъектов.

Иными словами, данная выгода представляет собой синергетический эффект, т. е. выгоду от проведения интеграционной сделки. Синергетический эффект для двух интегрируемых компаний ($S^{Э}$) можно рассчитать по формуле

$$S^{Э} = PV_{\text{A+B}} - (PV_{\text{A}} + PV_{\text{B}}), \tag{1}$$

где $PV_{\text{A+B}}$ – стоимость объединенной компании; PV_{A} – стоимость компании А до объединения; PV_{B} – стоимость компании В до объединения.

С использованием (учетом) синергетического эффекта эффективность интеграции можно определить по формуле

$$NPV_{\text{инт}} = PV_{\text{AB}} - (PV_{\text{A}} + PV_{\text{B}}) - (P_{\text{A}} - PV_{\text{B}}), \tag{2}$$

где $NPV_{\text{инт}}$ – чистая текущая стоимость интеграции; PV – рыночная стоимость компании; А – компания-поглотитель; В – поглощаемая компания; P_{A}– суммарная величина расходов, понесенных компанией-поглотителем на приобретение целевой компании (цена сделки).

Данный метод оценки эффективности интеграции применяется на основе перспективного подхода методом дисконтирования денежных потоков. Его основой является предположение о том, что текущая стоимость компании – это приведенная к настоящему моменту стоимость денежных потоков, генерируемых данной компанией в течение её экономической жизни, дисконтированных по определенной ставке, соответствующей рискам этой компании. Указанный метод позволяет установить два важных для стратегического анализа момента: определить расчетным путем, будет ли получена какая-либо выгода от проведения интеграции (синергетический эффект); составить прогноз эффективности интеграции для субъекта (компании), её инициировавшего.

[12]См.: *Брейли Р., Майерс С.* Принципы корпоративных финансов. М., 1997. 1120 с.

В общем виде взаимодействие нескольких экономических субъектов в целях получения синергетического эффекта будет выражаться формулой

$$\sum_{i=1}^{n} = Э_i \leqslant Э^S, \quad i = 1, \ldots, n, \tag{3}$$

где $Э_i$ – эффекты самостоятельного, автономного функционирования экономических субъектов; $Э^S$ – эффект от совместной деятельности экономических субъектов; i – индекс рассматриваемого экономического субъекта (предприятия); n – число субъектов, образующих интеграционную структуру.

Это означает, что эффект синергизма – основная цель интеграционного процесса, к которой стремятся все субъекты интеграции, – наблюдается в том случае, если в результате соединения отдельных частей в единую систему эффект от взаимодействия участников объединения внутри интегрированной структуры превышает сумму эффектов от деятельности каждого участника в отдельности.

Тогда синергетический эффект $S^Э$ измеряется величиной разности:

$$S^Э = Э^S - \sum_{i=1}^{n} Э_i, \quad i = 1, \ldots, n. \tag{4}$$

При этом происходит следующее:

- чем больше синергетический эффект $S^Э > 0$, тем глубже процесс экономического взаимодействия и устойчивее союз рассматриваемых экономических субъектов;
- чем меньше величина $S^Э > 0$, тем слабее этот эффект и неустойчивее новообразованная структура;
- при $S^Э < 0$ экономическое взаимодействие отсутствует и объединение субъектов быстро распадается.

Очевидно, что общий эффект от объединения $S^Э$ должен распределяться между всеми экономическими субъектами (предприятиями), поскольку если хотя бы один из них не получает выгоды от интеграции, оно будет стремиться к автономии. Отсюда

$$S^Э = \sum_{i=1}^{n} S_i^Э, \quad i = 1, \ldots, n, \tag{5}$$

где $S_i^Э > 0$ – эффект от объединения для i-го экономического субъекта.

Используя соотношения (4) и (5), получаем формулу для анализа эффектов экономического взаимодействия

$$Э^S = \sum_{i=1}^{n} (Э_i + S_i^Э), \quad i = 1, \ldots, n. \tag{6}$$

Данная формула может быть интерпретирована следующим образом: эффект от совместного функционирования хозяйствующих субъектов как единого интегрированного целого складывается из суммы эффектов их автономного функционирования, скорректированных с учетом возникающих положительных синергетических эффектов.

Синергетический эффект может возникать по различным причинам: экономия, обусловленная масштабами деятельности; комбинирование взаимодополняющих ресурсов; взаимодополняемость в области НИОКР; увеличение рыночной доли; экономия на издержках и т.д. Синергетический эффект – операционный и финансовый – представлен на рис. 5.

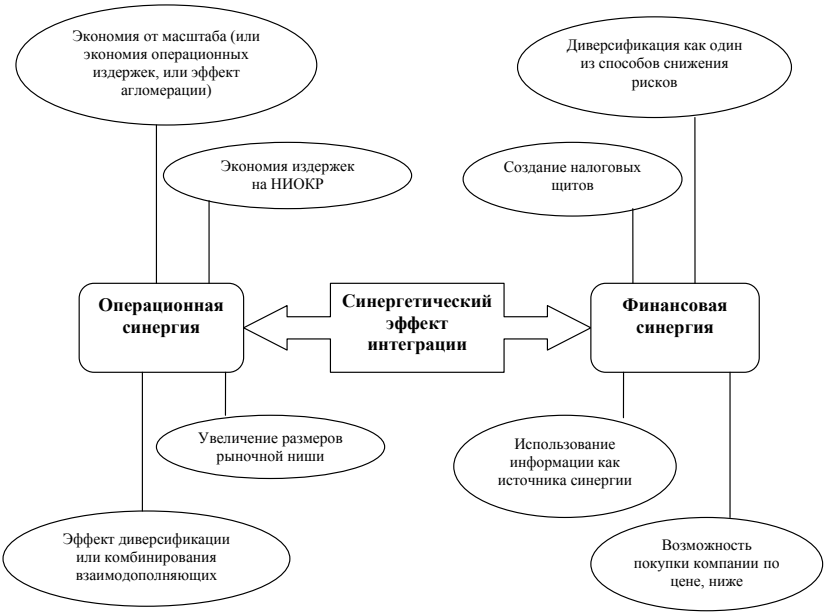

Рис. 5. Синергетический эффект интеграции

С точки зрения общественного благосостояния положительным результатом синергетического эффекта будет являться возможное снижение цены на конечную продукцию из-за уменьшения ее себестоимости, а отрицательным – снижение объема налоговых отчислений.

Синергетический эффект может возникать в процессе как вертикальной, так и горизонтальной интеграции. В результате вертикальной интеграции, когда объединяемые элементы находятся на разных уровнях технологической цепочки какого-либо производственного процесса, могут обеспечиваться более низкие издержки обращения или более эффективное распределение ресурсов.

Синергизм возможен и при горизонтальной интеграции, когда объединяемые субъекты идентичны по направлению деятельности и имеют неиспользованные совместимые производственно-технологические ресурсы или маркетинговые возможности, которыми могла бы воспользоваться интегрированная структура. Это способствует сокращению производственных издержек, расширению масштабов операций, мобильности в распределении финансовых ресурсов.

Среди форм проявления эффекта синергии, наиболее характерных для российского рынка, выделяются следующие[13]:

- экономия на гибкости товародвижения – достигается в 80% всех объединительных сделок;
- расширение спектра оказываемых услуг (номенклатуры выпускаемой продукции) – имеет место в 40% случаев;
- рост занимаемой доли рынка и чистой выручки – 40%;
- финансовая синергия и повышение инвестиционной привлекательности новой структуры – 30%;
- расширение сырьевой базы – 30%;
- обход квот и масштабов и выход на мировой рынок – 30%;
- повышение эффективности работы с поставщиками (снижение закупочных цен, обеспечение регулярности поставок) – 30% и т.д.

Исследуя риск неэффективной интеграции, ряд ученых[14] выделяют следующие условия эффективности интеграции:

[13]См.: *Чернова Е. Г.* Современные формы и методы интеграции хозяйственных образований в условиях глобализации.

[14]См.: Harvard Business School Publishing Corporation. Making change stick. Boston, Massachusetts, 2008. 179 p.

– во-первых, обеспечение органического слияния, а не механического суммирования фирм, особенно различных по организационной культуре. Эта мысль подчёркивается исследователями Гарварда и иллюстрируется на примерах удачных и неудачных сделок[15];
– во-вторых, эффективное партнёрство, базирующееся на разработке и совместном освоении новых технологий.[16] Инновации стали основным средством конкурентной борьбы[17];
– в-третьих, готовностью потребителей принять продукцию объединённой фирмы, новый бренд. Эти проблемы исследованы в публикациях школы менеджмента Массачусетского технологического института[18].

В современной экономике под воздействием усиления процессов глобализации и информатизации эффективно функционируют многообразные хозяйствующие субъекты, созданные по типу интегрированных структур.

На основе исследований А. А. Дынкина, А. А. Соколова, А. Радыгина, Я. Паппэ и Я. Галухиной[19] предлагается многокритериальная классификация интегрированных структур кооперирования (рис. 6).

Необходимо отметить, что в инновационной экономике наряду с такими традиционными интеграционными структурами, как синдикаты, консорциумы, картели, конгломераты, финансово-промышленные группы, холдинги широкое распространение получают:

---

[15]См.: *Yanik A.* Maxwell Motor and the making of Chrysler Corporation. Detroit, 2009. 189 p.; *Burrows P.* Backfire : Carby Fiorina's high-stakes battle for the Soul of Hewlett- Packard. Hoboken, 2003. 296 p.; *Mueller D.* The corporation : investment, mergers, and growth. L., 2003. 248 p.

[16]См.: *Roberts E. B., Kathy W.* Ally or Acquire? How Technology Leaders Decide. N. Y. ; Boston, 2001. URL: http://sloanreview.mit.edu/article/ally-or-acquire-how-technology-leaders-decide/ (дата обращения: 01.02.2014).

[17]См.: *Динз Г., Крюгер Ф., Зайдель С.* К победе через слияние. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу. М., 2004. 252 с.

[18]*Davenport T. H., Harris J. G., Kohli A. K* How do they know their customers so well? // MIT Sloan Management Review. 2001. Vol. 42, № 2. P. 63–74; *Nambisan S., Nambisan P.* How to profit from a better virtual customer environment // MIT Sloan Management Review. 2008. Vol. 49, № 3. P. 53–61; *Johnson M. E.* Delight or Despain // MIT Sloan Management Review. 2007. Vol. 48, № 4. P. 96; *Ettenson R., Knowles J.* Merging the brands and Branding the merger // MIT Sloan Management Review. 2006. Vol. 47, № 4. P. 39–49.

[19]См.: *Дынкин А. А., Соколова А.* Интегрированные бизнес-группы : прорыв в модернизации страны. М., 2002. 200 с.; *Радыгин А.* Слияния и поглощения в России : особенности, этапы, современная практика // Вопр. экономики. 2002. № 12. С. 85–109. *Паппэ Я., Галухина Я.* Российский крупный бизнес : первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008 гг. М., 2009. 423 с.

Рис. 6. Классификация интегрированных структур

– стратегические альянсы – консорциумы конкурирующих компаний, часто доминирующих на данном рынке, осуществляющие совместные инновационные проекты, которые не могут быть реализованы разрозненными усилиями. Альянсам посвящен ряд фундаментальных исследований[20]. Они представляют собой виртуальную, т. е. не требующую полного слияния и поглощения, форму интеграции, особенно актуальную для биогенетики[21] и других высокотехнологичных отраслей. Развитие альянсов связано с аутсорсингом, который порождает различные формы совместного производства (co-manufacturing) и управления агентскими отношениями (relationship management)[22]. В качестве примеров альянсов, созданных в России, можно назвать соглашение о комплексном развитии Южной Якутии, заключенное между Росатомом, «РусГидро» и Газпромом, совместное строительство танкеров для перевозки сжиженного природного газа и ледоколов для шельфовой разработки объединенной промышленной корпорацией и «Совкомфлотом», обмен активами в области

[20] См.: *Гаррет Б., Дюсюж П.* Стратегические альянсы : пер. с англ. М., 2002. 332 с.

[21] См.: *James G.* Strategic alliances : elixirs, poison pills or virtual integration. Boulder, 1996. 202 p.

[22] См.: *Gibbs R., Humphries A.* Strategic alliances and marketing partnerships : gaining competitive advantage through collaboration and partnering. L., 2009. 235 p.

добычи и торговли природным газом между Газпромом и «E.ON» (ФРГ);

– региональные кластеры (сгустки – англ.), представляющие собой объединения самостоятельных и в юридическом, и в имущественном отношении фирм, среди которых выделяются профилирующая фирма (выпускает конечную продукцию, соответствующую специализации региона), поставщики и субподрядчики, дистрибьюторы (организуют сбыт, в том числе экспорт) и инфраструктурные организации, в том числе учебные заведения, НИИ и т. д. Между ними заключаются долгосрочное соглашение о принципах сотрудничества, рамочные контракты, разрабатывается общая стратегия, создаются координационный совет, логистический центр, программы и институты развития с участием местных органов власти;
– совместные предприятия (СП), находящиеся в общей собственности двух или нескольких учредителей, связанные системой участия. В Китае, где они получили наибольшее развитие, как правило, контрольный пакет принадлежит китайской стороне, что гарантирует ей право на новые технологии, бренд и т. д. В России часто иностранными учредителями СП выступают фирмы Кипра и других оффшорных островов, которые представляют вывезенные из России капиталы, но не располагают современными технологиями.

Напомним, что интеграция – не только объединение нескольких хозяйствующих субъектов в одно общее целое, результатом которого является интеграционная структура, это также углубление взаимодействия различных сфер деятельности и (или) экономических субъектов, укрепление и развитие связей между ними, результатом чего может явиться новая пространственная форма институционального соглашения между участниками. Кроме того, интеграция является эволюционным процессом, когда в результате конкуренции выживают те интеграционные формы, которые выработали наилучшую систему адаптации к данной среде и тем самым обеспечили достаточную для выживания и развития эффективность и устойчивость. Одной из пространственных форм, получающей свой новый виток развития в условиях инновационной трансформации экономики, является интеграция науки, образования и производства[23].

[23]См.: *Челнокова О. Ю.*, *Грицак Л. Е.* Развитие интеграции образования, науки и производства в форме трансфера технологий на современной фазе инновационного цикла российской экономики // Изв. Сарат. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2013. Т. 13, вып. 1. С. 8–14.

Говоря об интеграции науки, образования и производства, следует иметь в виду, что каждая из этих сфер жизнедеятельности общества вполне самостоятельна и самодостаточна, они не связаны прямо и непосредственно друг с другом теми или иными стадиями некоего общего для них цикла, скорее их объединяют результаты функционирования. Даже в условиях рыночного хозяйства главные цели таких сфер, как наука и образование изначально не совсем тождественны основной цели сферы производства. Для последней эта цель заключается в создании материальных благ, но не только и даже не столько для удовлетворения постоянно возрастающих потребностей общества, сколько для получения за счет этого экономической выгоды. Что же касается сфер науки и образования, то в них взаимосвязь пользы с выгодой далеко не столь прямолинейна, а значительно более опосредована[24].

В сфере науки, начиная с того периода, когда ей занимались лишь отдельные личности и она еще не стала самостоятельной сферой деятельности достаточно большого числа людей, доминировало стремление к получению новых, ранее никому еще не известных знаний. Что касается сферы образования, то здесь во все времена главной целью была и остается не только чисто профессиональная подготовка человека непосредственно к будущей трудовой деятельности, т.е. к извлечению с ее помощью своей экономической выгоды, но и формирование у человека морали, системы ценностей, определенного отношения к жизни, обществу и труду.

Рынок при всей несхожести основных интересов сфер науки, образования и производства, тем не менее, интегрирует их в главном – в стремлении к повышению эффективности функционирования каждой путем использования в ней результатов другой сферы. При этом сам рынок становится как определенной частью такой интеграции, так одновременно и ее средой.

Таким образом, интеграция науки, образования и производства – это:

– внутренний процесс сближения и связи различных областей науки и ее дисциплин, а соответственно и того же самого в образовании, объективно происходящий в этих сферах наряду с тенденцией к определенной дифференциации и обособлению;

[24]См.: Хозяйственные системы инновационного типа: теория, методология, практика / под общ. ред. А. Н. Фоломьёва. М., 2011. 397 с.

– способ усиления взаимодействия науки с образованием, обеспечивающий повышение уровня и качества профессиональной подготовки кадров и их более быструю адаптацию к условиям последующей реальной трудовой деятельности, в частности, в сфере производства, т.е. процесс сближения и связи различных самостоятельных сфер деятельности;
– форма сопряжения интересов различных самостоятельных сфер деятельности через объединение их усилий для совместного достижения с наименьшими затратами времени и ресурсов и собственных целей, которые стоят перед каждой из сфер, и общего синергетического эффекта [25];
– одна из объективных тенденций, присущих инновационному типу развития экономики, которую целесообразно рассматривать в органическом единстве и взаимосвязи как с особенностями функционирования в данных условиях сфер науки, образования и производства, так и с другими тенденциями, характерными для инновационной экономики.

Кроме того, воспроизводственному циклу инновационного типа развития экономики присуща особая отдельная стадия – стадия так называемого предпроизводства[26]. К ней, считает А. Н. Фоломьёв[27], наряду с традиционными маркетинговой и структурно-предпринимательской видами подготовки производства относят еще и его научную, инженерную и кадровую подготовку, что имеет принципиально важное значение для уровня и качества производства именно в инновационном типе развития экономики.

В условиях рыночной инновационно-трансформируемой экономики еще один аспект имеет особое отношение к усилению интеграции науки, образования и производства. Он обусловлен тем, что знания, являющиеся ядром и сердцевиной инновационного типа развития экономики, представляют собой информационный продукт, относятся к так называемым нематериальным активам и тесно связаны с понятием «интеллектуальная собственность». Стоит согласиться с Д. Тисом, что в XXI в. человечество вступило в эпоху, когда даже стабильно функционирующие во времени

[25] См.: *Плетнёв К. И.* Инновационная экономика и интеграционные процессы // Инновации. 2003. № 6. С. 33–38.

[26] См.: Хозяйственные системы инновационного типа: теория, методология, практика. 397 с.

[27] См.: *Фоломьёв А. Н.* Прогресс российской экономической науки // Наука в России: современное состояние и стратегия возрождения. М., 2004. 376 с.

(т.е. не устаревшие) материальные активы (станки, оборудование и т.д.) теряют роль основных источников конкурентных преимуществ, которая все больше переходит к знаниям как к активам нематериальным[28].

В заключение еще раз подчеркнем, что в условиях перехода к инновационной экономике принципиально меняется по сравнению с индустриальной экономикой механизм интеграции хозяйствующих субъектов, определяющий ее содержание, формы, методы, факторы и в конечном счете ее эффект. Другим становятся характер связей и взаимодействий между хозяйствующими субъектами. Наряду с развитием основного направления интеграции – объединением нескольких сфер деятельности и (или) экономических субъектов в одно общее целое – усиливается и второе направление – углубление взаимодействия различных сфер деятельности и (или) экономических субъектов, укрепление и развитие связей между ними. Одной из форм проявления второго направления выступает интеграция науки, образования и производства. При этом интеграция науки, образования и производства – не только форма сопряжения интересов различных самостоятельных сфер деятельности через объединение их усилий для совместного достижения с наименьшими затратами времени и ресурсов как собственных целей, так и общего синергетического эффекта. Это также одна из объективных тенденций, присущих инновационному типу развития экономики, которую целесообразно рассматривать в органическом единстве и взаимосвязи как с особенностями функционирования в этих условиях экономики сфер науки, образования и производства, так и с другими тенденциями, характерными для инновационной экономики.

[28]См.: *Тис Д.* Время продавать знания // Эксперт. 2004. № 24. С. 32–37.

Глава 5

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ДУХОВНО-НРАВСТВЕННОГО ИЗМЕРЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Понятие «эффективность» в экономической теории чаще всего используется для характеристики результативности функционирования различных хозяйствующих субъектов посредством сравнения результатов и затрат, целей и средств их достижения. Самый распространенный – количественный – подход к изучению проблем эффективности предполагает определение ее показателей, т.е. различных видов соотношения результатов и затрат, а также критериев, на основе которых происходят оценка и выбор вариантов хозяйственной деятельности или направлений социально-экономического развития. В количественном анализе обычно используются критерии максимизации, минимизации, оптимизации разнообразных показателей эффективности микро- и макроуровней национальной экономики, таких как прибыль, рентабельность, дивиденд, норма доходности инвестиций, маржа, производительность труда, фондоотдача, материалоотдача, дефицит или профицит бюджета, динамика ВВП и его составных частей и т. п. Такую постановку проблемы измерения эффективности следует признать правомерной, но односторонней. Ее критики справедливо указывают на то, что расчеты экономической эффективности необходимо дополнять оценкой социальной эффективности хозяйственной деятельности.

Рассмотрение социальных аспектов эффективности не ограничивается сопоставлением результатов и затрат и сопровождается введением в научный оборот более широкого анализа целей и средств. Наряду с рыночными применяются социальные критерии оценки эффективности

развития национальной экономики. Социальное измерение эффективности включает показатели размера и структуры доходов различных групп населения, занятости и безработицы, бедности, социального расслоения, инфляции, обеспеченности граждан социальными услугами и т. п.

Социальная проблематика, в свою очередь, предполагает обращение к духовно-нравственным аспектам социально-экономического развития стран и народов. Возникает потребность в содержательном определении понятий справедливости, неравенства, социальной поддержки и защиты, общественной солидарности, взаимопомощи, благотворительности и т. д. Таким образом, складываются условия для теоретико-методологического осмысления духовно-нравственного измерения эффективности социально-экономического развития России.

Исследование и обсуждение духовно-нравственных проблем социально-экономического развития обычно происходят на стыке богословия и светских наук. Поэтому весьма интересным представляется обращение к публикациям одного из ведущих современных русских богословов митрополита Волоколамского Илариона. Круг рассматриваемых вопросов целесообразно ограничить сравнительной методологией богословия и светских гуманитарных наук, их взаимодействием в сфере научных знаний и системе образования, а также анализом наиболее злободневных и насущных политико-экономических проблем нынешнего российского общества.

Отправной точкой могут послужить рассуждения владыки Илариона о соотношении богословия и светских наук, которые в святоотеческой традиции именуются «внешней мудростью» или «внешним знанием». Акцент в методологическом сопоставлении делается на разнообразии способов познания и философском осмыслении окружающего мира.

По мнению автора, главный вывод, к которому пришла сегодняшняя философия науки, касается природы знания как такового. Возникает понимание того, что человек и общество обладают разными видами знания: обыденным, мифологическим, художественным, философским, научным, религиозным. Наука не имеет монополии на достоверное знание о мире и человеке, а тем более о Боге как гипотезе, в которой она не нуждается.

Современная наука, как правило, практикует один, особый, способ познания реальности, изучает объективные, «внешние» законы, определяющие бытие природы, человека и общества. Она отчуждена от внутреннего жизненного мира отдельного человека с его духовными поисками и нравственными проблемами. По этой причине наука методологически игнорирует Бога. Религия, наоборот, озабочена человеком, его

духовным миром и само мироздание воспринимает не как безличный космос, а как жизненное пространство человека, как то «жилище», или «дом», который дарован человеку Богом. *«Ибо какая польза человеку, если он приобретет весь мир, а душе своей повредит?»*[1]

Научное и религиозное познание имеют различный характер, разные исходные посылки, цели, задачи, методы. Об этом говорит митрополит Иларион: «Христианское богословие представляет собой особый вид знания, а именно – *религиозное знание*. Источниками богословия являются Божественное Откровение и совокупный духовный опыт Церкви в различных его аспектах: опыт сакраментальный, аскетический, мистический, религиозно-нравственный, социальный. Богословие обобщает, систематизирует и выражает религиозное знание на особом, ему свойственном языке. И богословие действительно является *внутренним* знанием, потому что это знание возникает и постигается только через жизнь в Церкви, через приобщение к ее благодатному опыту – опыту духовного общения человека с Богом и опыту общения верующих друг с другом в Боге.

Научное же знание – это именно *внешнее* по отношению к Церкви и религиозному опыту знание. Наука изучает природный мир, жизнедеятельность человека, общественные процессы и культурные явления – как некие объективные реальности, то есть подходит к ним лишь под одним из возможных углов зрения. Такой подход дает несомненные позитивные результаты, позволяя понять отдельные аспекты природной и культурной реальности, но он принципиально лишен ценностного и нравственного измерения»[2].

Религиозное и научное знание находятся в разных познавательных пространствах. Наука и религия не противоборствуют друг другу и могут соприкасаться, пересекаться, прежде всего, во внутреннем мире человека, в его сознании, когда он задумывается о вопросах мировоззренческого характера, о смысле и цели своей жизни, о нравственных ценностях. То же происходит и в общественном сознании, в общем культурном пространстве, когда обсуждаются вопросы мировоззрения, этики, духовного призвания человека. Без религиозной и богословской составляющих любая культура становится ущербной, лишается трансцендентного, «вертикального» измерения[3].

---

[1] *Иларион, митрополит Волоколамский*. Богословие и светские науки // Богословие и светские науки: традиционные и новые взаимосвязи: XI ежег. науч. конф. URL: http://www.patriarchia.ru/db/text/1666688.html (дата обращения: 03.12.2014).

[2] Там же.

[3] Там же.

Необычно звучит в богословской постановке вопрос об историческом понимании процесса познания. Он возникает, когда рассматривается тема соотношения *вечной* истины Христовой и *изменчивых* истин светских наук, т. е. соотношения двух видов знания: религиозного, основанного на неизменной вере (согласно формуле апостола Павла: *«верою познаём»*. – Евр. 11:3), и порождаемого динамичным и исторически изменчивым человеческим познанием[4].

Историческая длительность существования духовно-нравственных ценностей и научных истин свидетельствует об их фундаментальности. Именно в длительном временном контексте раскрывается специфика взаимодействия философии и богословия в методологии социальных и гуманитарных наук. Богословско-философское сотрудничество развивается в общем интеллектуальном пространстве человеческого мышления и духовного поиска.

Самой широкой площадкой для диалога светской науки и богословия могут быть университеты, в которых получение образования сочетается с исследовательской деятельностью. Университет, по мнению владыки Илариона, призван отражать многообразие культуры, которая соединяет в себе различные аспекты общественной жизни: науку, философию, политику, искусство, право и религию. Изъятие хотя бы одного из важных компонентов социокультурного целого обедняет культуру и может привести к деградации нации. В этом смысле появление в российских университетах теологии в качестве важного культуроформирующего фактора – закономерный процесс восстановления целостного культурного поля нации[5].

Достойны внимания размышления православного иерарха о принципиальной «нерыночности» системы науки и образования. Он говорит: «В наши дни подлинная наука и знание, которое она производит, приобретают новую значимость. Наука является оплотом против того, что можно назвать “господством рыночных ценностей”», поскольку ей свойственен особый этос (характер, душевный склад, нрав. – *Г. Ч.*) – творческой мысли, интеллектуальной честности, бескорыстного постижения мира и человека.

---

[4] *Иларион, митрополит Волоколамский*. Богословие и светские науки // Богословие и светские науки : традиционные и новые взаимосвязи : XI ежег. науч. конф. URL: http://www.patriarchia.ru/db/text/1666688.html (дата обращения: 03.12.2014).

[5] *Иларион, митрополит Волоколамский.* Выступление на Совете ректоров вузов Челябинской области. URL: http://www.patriarchia.ru/db/text/1456320.html (дата обращения: 03.12.2014).

Это этическое измерение, стремление к истине и к благу человека, который рассматривается во всей своей многомерности, сближает науку с многовековой традицией христианской мысли. Вопреки расхожим представлениям, наука многими нитями связана с христианской традицией. Принципиальное противопоставление религии и науки, веры и разума является ложным.

Сегодня университет помимо выполнения своих традиционных задач и функций становится важным составным элементом в глобальной экономике знаний. В этой ситуации ключевым аспектом производства знания и основанных на нем технологий оказывается то, что называется человеческим капиталом... Очевидно, важной задачей университета становится подготовка профессионалов нового типа, обладающих навыками решения сложных задач, творчески активных людей, ориентированных на самосовершенствование, уже не довольствующихся ролью простых хранителей информации. <. . . >

В наши дни наиболее ярко и эффективно эти задачи решаются в междисциплинарных областях, дающие возможность шагнуть далеко за пределы той узкой специализации, в которой привыкли работать ученые. Эти междисциплинарные области могут находиться на стыке крупных разделов науки, на стыке науки и искусства, а также науки и религии»[6].

Богословское осмысление не ограничивается ценностным измерением результатов научной и образовательной деятельности. Оно обращает взор и на другие злободневные проблемы социального развития, на духовно-нравственные мотивы поведения людей, на последствия отказа от религиозных ценностей в сфере экономики. О глубинных причинах одной из таких проблем – коррупции – рассуждает и владыка Иларион, говоря о том, что такое коррупция, о ее греховной природе, сопутствующей человеческому обществу с древних времен, распространении в современной России и пагубности ее последствий для нашей жизни.

Коррупция подразумевает использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав и ресурсов в корыстных целях. Слово «коррупция» происходит от латинского *corrumpere* – «растлевать»; уже в самом термине заключена нравственная оценка этого феномена. Ее возникновение связано с формированием человеческого общества и с образованием государства. Когда один человек или группа лиц получают некие привилегии и полномочия распределять материальные и нематериальные ресурсы, принимать те или иные решения,

[6] *Иларион, митрополит Волоколамский.* Выступление на Совете ректоров вузов Челябинской области. URL: http://www.patriarchia.ru/db/text/1456320.html (дата обращения: 03.12.2014).

появляется соблазн воспользоваться таким положением в своих личных целях. Некоторым не удается избежать этого соблазна, а кому-то и в голову не приходит мысль о необходимости борьбы в своей душе с таким желанием[7].

В истории человечества коррупция поражала в той или иной степени различные общества вне зависимости от их политического устройства, развития экономики, этнического состава. С течением времени менялись орудия труда, средства передвижения, технологии, развивались культура и искусство, но человек, подверженный страстям, остается прежним, таким же, как и многие сотни лет назад.

Для российских граждан тема коррупции имеет тревожное звучание. Опыт соприкосновения с коррупцией формирует у людей комплекс беспомощности и беззащитности, убежденности, что за все нужно платить и все можно решить с помощью денег. Это подрывает основы государства, дезинтегрирует общество, вызывает всеобщую социальную апатию, правовой нигилизм, недоверие любому представителю власти. В результате нарастает социальная напряженность, особенно среди молодежи и «среднего класса» – экономически наиболее активной части российского общества.

Корни коррупции лежат в духовно-нравственной сфере. В основе коррупции – ложь, и никакие репрессивные меры не могут обеспечить полной победы над коррупцией, не поставив ложь вне нравственного закона общества. Владыка Иларион говорит: «90-е годы прошлого века, качнув общественную мораль своими экономическими и социальными потрясениями, легко разрушили ее хрупкий фундамент, подобно евангельскому примеру с домом, построенном на песке: «*. . . и пошел дождь, и разлились реки, и подули ветры, и налегли на дом тот и он упал, и было падение его великое*» (Мф. 7:27). Ценностный нигилизм и релятивизм, борьба за выживание в новых условиях, пропаганда насилия, разврата и потребительства, обрушившаяся на нас в эти годы, расшатала нравственные основы общества, дезориентировала людей в их жизни»[8].

Митрополит Иларион убежден, что только нравственное возрождение нации способно переломить разрушительные тенденции, порождаемые коррупцией, выработать нетерпимость граждан к ее проявлениям и

[7] *Иларион, митрополит Волоколамский*. Духовность и нравственный контроль как противодействие коррупции. URL: http://www.patriarchia.ru/db/text/1845133.html (дата обращения: 03.12.2014).

[8] Там же.

твердую позицию не быть ее соучастником. «*Испытывайте, что благоугодно Богу, и не участвуйте в бесплодных делах тьмы, но и обличайте*»[9].

Греховная страсть любостяжания оказывается и в центре богословского анализа духовно-нравственных аспектов современного глобального экономического кризиса 2008 г. В качестве исходного пункта своих размышлений владыка Иларион избирает светскую полемику по поводу возникновения экономических кризисов. Он констатирует, что о причинах кризисов написаны многие академические труды, лучшие умы человечества были заняты на протяжении XX века решением проблемы устойчивого развития национальных экономик, смягчением периодов их подъема и спада. Однако государственные власти не могут дать рецепта выхода из кризиса, их действия, как показало время, пока не приносят желаемого результата. Мировая экономическая модель не претерпевает каких-то кардинальных изменений в результате усилий финансовой элиты, а только лишь репродуцирует саму себя с незначительными изменениями[10].

С точки зрения богослова, причины кризиса гораздо глубже, чем те, о которых постоянно говорят эксперты с экранов телевизора и на страницах газет и журналов: неэффективность современных финансовых механизмов, проблемы глобализации и т. п. Глубинная причина кроется не в материальной сфере, а в сердцах людей, в их мировоззрении и фундаментальных жизненных ориентирах. Основные причины кризиса по-иному выглядят в контексте духовно-нравственных ценностей[11].

Развернутое цитирование помогает понять мудрость позиции автора. Он рассуждает так: «Одной из причин кризиса специалисты называют экономическую модель стимулирования потребления при помощи кредитования. Тот бум потребительского кредитования, который переживает Россия за последнее десятилетие, уже давно начался в странах Европы и, особенно, США. Необходимо подчеркнуть, что губительно не само по себе кредитование... но искусственное стимулирование избыточного потребления, финансирование так называемого «культа потребления». К сожалению, сегодня подавляющее большинство людей в

[9] *Иларион, митрополит Волоколамский*. Духовность и нравственный контроль как противодействие коррупции. URL: http://www.patriarchia.ru/db/text/1845133.html (дата обращения: 03.12.2014).

[10] См.: *Иларион, митрополит Волоколамский*. Духовно-нравственные аспекты современного экономического кризиса // Этика банковской деятельности и роль социального предпринимательства в современном мире: опыт России и Италии: междунар. симп. URL: http://www.patriarchia.ru/db/text/1668557.html (дата обращения: 03.12.2014).

[11] Там же.

развитых странах и странах с переходной экономикой являются слепыми адептами так называемого «общества потребления» с утилитаристским взглядом на жизнь. Этот феномен не покажется нам новым, если мы обратимся к чертам жителя Римской Империи периода упадка, жаждущего «хлеба и зрелищ». Возможно, это сравнение покажется кому-то довольно жестким, но оно является вполне исторически обоснованным.

Вся современная машина рекламной индустрии направлена на человека как на субъект потребления – телевидение, интернет, радио, наружная реклама на улицах городов, газеты и глянцевые журналы – все взывает к страстям человека. Но наличные денежные средства не сопоставимы с доведенными до абсурда желаниями индивида, которые, как известно из курса экономической теории, абсолютно безграничны. И тут на помощь приходят банки, раскручивая карусель потребления, зачастую изощренно и безответственно акцентируя внимание личности на доступности кредита.

Действительно, кредитные учреждения являются важнейшим элементом инфраструктуры современной экономики, без которых невозможно существование и развитие хозяйственных отношений. Но любая крайность губительна – чрезмерное увлечение кредитованием массового рынка привело к выдаче огромных сумм населению, которое не могло обслуживать и погашать эти долги. <. . . > В чем причина такого безответственного, с точки зрения здравого смысла, поведения банков? Причина очень проста – жажда сверхприбылей и азарт. <. . . > Психология банков стала сравнима с поведением игрока в казино, который не может остановиться, когда у него все получается, он стабильно выигрывает. Но еще сложнее выйти из игры, когда начинаются проблемы, и игрок уже проигрывает: «Это временно», – утешает он себя. «Сейчас опять фортуна мне улыбнется». А заканчивается все зачастую полным разорением и личной трагедией. <. . . > С точки зрения христианской этики, это вполне закономерный результат жадности, лжи и гордыни, которая, неправедно возводя человека на пьедестал экономической успешности, низводит его душу в ад. Но эти примеры никого не останавливают»[12].

Православный иерарх утверждает: «Любая часть общественной жизни имеет духовное измерение и не терпит духовного вакуума. Пожалуй, нет духовно инертных или нейтральных видов человеческой деятельности. Церковь учит, что человек более склонен ко греху, чем к

[12]См.: *Иларион, митрополит Волоколамский*. Духовно-нравственные аспекты современного экономического кризиса // Этика банковской деятельности и роль социального предпринимательства в современном мире : опыт России и Италии : междунар. симп. URL: http://www.patriarchia.ru/db/text/1668557.html (дата обращения: 03.12.2014).

праведности, и эта склонность преодолевается только духовным усилием и благодатной помощью Свыше. Поэтому изгнание духовного измерения из любой сферы человеческих отношений губительно для человечества. Современная мировая экономика, изжившая связь с духовной традицией, даже приобрела некоторые черты языческой религии, например, скрытые от общественности органы управления и тайные связи. Недавно проведенное учеными из Высшей технической школы Цюриха исследования показали, что 147 транснациональных корпораций контролируют 40% всего мирового дохода. Такое положение дел в мировой экономике создает наилучший базис для проявлений последствий греха: человек, убежденный, что экономическая деятельность должна быть свободна от нравственных императивов, уподобляется евангельскому богачу (см. Лк. 12:19; Лк. 16:19–31) и делает богатство и проистекающую из него власть самоцелью, применяет в качестве способов достижения своих эгоистических целей ложь, обман, эксплуатирует людские пороки и низменные инстинкты. Последствия такого мировоззрения приносят страдания всему человечеству»[13].

За последнюю четверть века Россия пережила немало кризисов и безответственных экономических экспериментов. Разброс между доходами самой богатой и самой бедной частью населения в нашей стране в несколько раз превосходит аналогичный показатель в западных странах, вызывая у большинства сограждан социальную апатию, крах надежд на изменение ситуации и торжество справедливости, чувство неопределенности будущего, ощущение отсутствия твердой почвы под ногами. Жизнеспособной может быть лишь экономика, сочетающая эффективность с общественной солидарностью и справедливостью.

Владыка Иларион верно указывает на формальность экономических институтов и возможность их использования человеком различными способами и в различных целях. «Можно долго говорить о несовершенстве экономических механизмов, давать в очередной раз рецепты спасения финансовой системы. Но нужно помнить, что экономика – это всего лишь инструмент в руках человека, и сам человек является местом борьбы добра и зла, центром принятия решений – правильных или ошибочных»[14].

---

[13] *Иларион, митрополит Волоколамский*. Духовно-нравственные аспекты современного экономического кризиса // Этика банковской деятельности и роль социального предпринимательства в современном мире: опыт России и Италии: междунар. симп. URL: http://www.patriarchia.ru/db/text/1668557.html (дата обращения: 03.12.2014).

[14] Там же.

Богослов указывает истинный путь к праведной жизни: «Церковь говорит о недостижимости “рая на земле”, невозможности его создания исключительно человеческими усилиями, поскольку человек не способен преобразить свое сердце, ограничиваясь лишь усилиями, направленными на создание внешнего благополучия и комфорта. Но что может сделать каждый из нас, чтобы хотя бы приблизиться к недосягаемому здесь и сейчас идеалу? Чем должен руководствоваться человек? Ответ на этот вопрос дает сам Господь наш Иисус Христос, отвечая на вопрос законника: “Учитель! какая наибольшая заповедь в законе?” (Мф. 22:36) «Иисус сказал ему: возлюби Господа Бога твоего всем сердцем твоим и всею душею твоею и всем разумением твоим: сия есть первая и наибольшая заповедь; вторая же подобная ей: возлюби ближнего твоего, как самого себя; на сих двух заповедях утверждается весь закон и пророки” (Мф. 22:37–40)»[15].

Архипастырь заявляет об активной позиции Церкви в утверждении заповедей Божьих в нашем греховном мире, обращаясь к людям с призывом проявлять жертвенность и милосердие к своим ближним, продолжать многовековые традиции призрения и благотворительности русского народа.

Богословский подход к рассмотрению духовно-нравственных проблем социально-экономического развития приятно удивляет своей парадоксальностью. С одной стороны, он утверждает недостижимость «рая на земле» и консерватизм религиозных ценностей, с другой стороны, призывает к обновлению нашей жизни и борьбе с грехами. Это звучит как оксюморон – утверждение вечных, неизменных духовно-нравственных ценностей в социально-экономической жизни посредством ее модернизации.

Митрополит Иларион обосновывает необходимость коренной модернизации нашей страны. Но только экономической или политической модернизации недостаточно для успеха. Невозможно достичь даже чисто экономического эффекта без нравственного измерения такой модернизации. Ведь проблемы, накопленные нашей страной за последнее столетие, носят не только хозяйственный, но и идеологический и нравственный характер. Сначала за годы государственного атеизма была выкорчевана религиозно-нравственная основа общественного бытия, а взамен создана

[15] *Иларион, митрополит Волоколамский*. Духовно-нравственные аспекты современного экономического кризиса // Этика банковской деятельности и роль социального предпринимательства в современном мире : опыт России и Италии : междунар. симп. URL: http://www.patriarchia.ru/db/text/1668557.html (дата обращения: 03.12.2014).

хрупкая мораль советского человека, частично основанная на христианском этическом базисе. Но вот Советский Союз рухнул, и вся построенная на зыбком песке мораль утратила значение для наших граждан. Многие люди потеряли ориентиры, нравственную систему координат, оказавшись в идеологическом вакууме. Старые ценности оказались непрочными и наивными в жестком мире экономического рационализма, конкуренции и борьбы за выживание[16].

Взаимосвязь нравственности и экономики проявляется в том, что основными препятствиями для модернизации России сегодня оказываются коррупция, социальная апатия и нигилизм. Успех общего дела, намечаемых благих преобразований в конечном итоге тоже определяется совершенствованием человеческого духа, нравственных качеств личности, солидарными усилиями отвергающих греховные соблазны людей.

Нижеследующий пассаж демонстрирует мудрость и силу духа ученого-богослова. Он говорит: «Коррупция засела “в головах”, а точнее – в сердцах людей. Человек, не имеющий внутренних нравственных ограничителей, “страха Божия”», будет ограничен лишь страхом наказания по светскому закону. Но закон несовершенен, несовершенны и люди, обязанные следить за его исполнением и уполномоченные наказывать за его нарушение. Практика показывает, что репрессивные меры в борьбе с этим злом дают свой эффект, но не в состоянии побороть его окончательно.

Подобную взаимосвязь можно проследить между экономическим эффектом и социальной апатией, «коллективным унынием». Для любого человека в его деятельности важна мотивация – материальная и нематериальная. В современном российском обществе наблюдается разрыв между тем, чего хочет человек добиться в своей жизни, и тем, кем он может стать в реальности. Соприкосновение человека с социальной несправедливостью (проявлениями коррупции, произвола со стороны власть имущих, неравными социальными возможностями), формирует у граждан комплекс собственной беспомощности и беззащитности. Как может человек, находясь в таком состоянии, быть эффективным сотрудником, проявлять инициативу, стремиться развивать собственное дело? Какой смысл заниматься профессиональным развитием, совершенствовать свои

[16]См.: *Иларион, митрополит Волоколамский*. Нам нужна великая Россия // Столыпинские чтения. Пути модернизации России: от Столыпина к современности: междунар. науч.-прак. конф. URL: http://www.patriarchia.ru/db/text/2169125.html (дата обращения: 03.12.2014).

навыки, искать новые точки приложения своим талантам, если в обществе отсутствуют «социальные лифты»? Каким образом экономика страны может быть конкурентоспособной, если успешным становиться не тот, кто производит какой-либо продукт, а тот, кто имеет нужные связи и административный ресурс?

< ... > о каком самопожертвовании может сегодня идти речь, когда все жизненные установки современного человека выстраиваются вокруг культа потребления и гедонизма? Средства массовой информации, рекламная индустрия, к сожалению, культивируют в человеке стремление к избыточному потреблению, к завышенным жизненным стандартам. Так человек бежит по замкнутому кругу от одной потребности к другой, от одной «нужной» вещи к иной, более новой и совершенной. И чем дольше это происходит, тем все более неудовлетворенным становится человек. Пустота и депрессия наполняют его существо в мире вещей и удовольствий. Душа человеческая не терпит вакуума: если Бог изгнан из нее, то Его место займет Его антипод и наполнит душу тоской и отчаянием.

Поэтому любые преобразования, будь то на национальном уровне, в семье или частной жизни индивида должны быть сопряжены с совершенствованием человеческого духа, нравственных качеств личности. Ведь каждый человек несет служение на своем месте, где он и может сделать свой вклад в общее дело модернизации страны. Каждому доступно добросовестно исполнять свои обязанности, не идти на сделки с совестью, даже когда кто-то нас понуждает к этому»[17].

В экономической науке общепринятым считается положение, согласно которому главным фактором конкурентоспособности национальной экономики и потенциалом ее качественного роста выступают трудовые ресурсы или человеческий капитал. С этим тезисом православный архиерей не только соглашается, но и приводит дополнительные, очень веские богословские аргументы в его подтверждение, привносит в социально-экономическое понятие человеческого капитала духовно-нравственное измерение, наполняет его религиозно-ценностным содержанием.

Подлинное величие страны определяется качеством ее человеческого капитала, а не объемом ВВП, не размером золотовалютного запаса или достижениями в экономической и финансовой сферах. Каким будет

[17] *Иларион, митрополит Волоколамский*. Нам нужна великая Россия // Столыпинские чтения. Пути модернизации России: от Столыпина к современности: междунар. науч.-прак. конф. URL: http://www.patriarchia.ru/db/text/2169125.html (дата обращения: 03.12.2014).

человек, такой будет и страна. Не победив коррупцию в самих себе, мы не преодолеем ее в стране. Пока не научимся строить собственную жизнь на прочном фундаменте христианских нравственных ценностей, мы не создадим прочное государство. Мы не сделаем нашу страну привлекательной для наших соседей, пока она не станет привлекательной для нас самих и не остановится отток из нее человеческого капитала[18].

Публикации митрополита Волоколамского Илариона следует воспринимать как чрезвычайно значимый вклад в формирование повестки дня общественной дискуссии по самым насущным и животрепещущим вопросам социально-экономического развития России, как призыв к ученым-гуманитариям заняться разработкой методологии и теории новой парадигмы отечественной общественной и обществоведческой мысли с учетом богатого исторического опыта нашего народа, как собственное авторское понимание современных духовно-нравственных проблем развития российского общества и подходов к их решению.

Прежде всего, необходимо отказаться от ложного принципиального и деструктивного противопоставления религии и науки, веры и разума. Гораздо полезнее и продуктивнее искать точки соприкосновения и общие моменты между богословием и светскими науками, понимать и объяснять взаимоотношение духовно-нравственных ценностей и институций (экономики, права, культуры, науки и др.), методологически и теоретически обосновывать объективную обусловленность существования ценностей и ценностного измерения в научно-образовательной парадигме обществоведения.

Методологически корректное понимание соотношения «внутренних», богословских, и «внешних», светских, знаний создает предпосылки для их взаимодействия и взаимного обогащения, восстановления теологического измерения социально-экономической сферы, культуры и мышления, изучаемых светской гуманитарной наукой.

Ценности относятся к духовной сфере, и в социально-экономическую науку они входят «извне» как часть ее фундаментальных положений, формулируются либо как постулаты, т.е. условно допустимые без надлежащей аргументации тезисы, либо как аксиомы, не требующие доказательства. Ценностные положения социально-экономической теории имеют характер предпосылок, и при их использовании возникает герменевтическая проблема интерпретации, толкования. Наука полнее

[18]См.: *Иларион, митрополит Волоколамский*. Нам нужна великая Россия // Столыпинские чтения. Пути модернизации России: от Столыпина к современности: междунар. науч.-прак. конф. URL: http://www.patriarchia.ru/db/text/2169125.html (дата обращения: 03.12.2014).

реализует свой потенциал, когда ее предварительные мнения обоснованы, а не случайны. Поэтому надлежит аргументированно утверждать и критически переосмысливать предварительные ценностные суждения, подвергать их проверке с точки зрения оправданности, происхождения и значимости, поскольку они закладывают теоретико-методологическую основу, указывают исходные пункты, от которых развертывается логика понятий и познания предмета исследования. Изучение и толкование духовно-нравственных ценностей – это задача и сфера деятельности богословия как науки.

Возвращение духовно-нравственных ценностей в экономическую науку имеет свое теоретико-методологическое обоснование, заставляющее изменить нынешнюю, перевернутую иерархию приоритетов. О фундаментальности различных ценностей можно судить по исторической длительности их существования. Наиболее прибыльные торгово-спекулятивные сделки и полученная денежна маржа на бирже «проворачиваются» в течение одного дня. Процесс использования потребительских благ и важнейших средств производства ограничивается двумя десятилетиями. Отраслевая структура экономики, модели хозяйствования и соответствующие им идеологии меняются каждые 40–60 лет.

Когда речь идет о географическом положении, природно-климатических условиях, экологии, счет идет на века. Но самыми фундаментальными ценностями оказываются язык, культура, религия, формирующие общество и экономику в нашей стране уже более тысячелетия. Поэтому материально-денежные выгоды, накопление капитала, развитие производства и потребления должны быть подчинены экологическим и духовно-нравственным императивам.

Фундаментальность ценностных положений социально-экономической мысли обусловливается их базисным характером в жизни общества. Сфера ценностей – базисная сфера, по отношению к которой экономика, политика, культура, наука, общество, государство оказываются надстроечными сферами. Девальвация системы ценностей в России последних десятилетий знаменует собой глубинный, онтологический кризис наших жизненных устоев. Нравственность организует сознание. Ни экономика, ни право не могут быть эффективными без нравственной основы. Представления о грехе и добродетели предшествуют законотворчеству. Деградация нравственности ведет к разрушению законности, правовому нигилизму.

К сожалению, следует констатировать печальное соответствие примитивной официальной социально-экономической науки настроению современного российского общества. Представленные в учебниках теории

хозяйственного поведения людей и организаций почти полностью сводятся к экономическим интересам, сиюминутной выгоде, конкурентному противостоянию всех против всех. Немного говорится о том, что экономические отношения регулируются нормами права, и совсем не упоминаются культура, трудовая этика, нравственность, религиозные убеждения.

Такое положение вещей имеет свое объяснение. С 1990-х гг. в России утвердилась неолиберальная модель экономического развития, опирающаяся на чужеродную протестантскую идеологию, разваливающая наше общество. Нынешний либерализм избирательно воспринимает устои протестантской этики. Неолиберальная доктрина, навязываемая Западом остальным странам мира, опирается на учение об избранности спасаемой части людей, социальных групп и государств, о предопределении гибели остальных, на легитимность применения любых форм насилия в отношении «отверженных». Сочетание крайнего индивидуализма с культивированием все возрастающего потребления и страстью к обогащению провоцирует поляризацию социальной структуры общества, десоциализацию граждан.

Происходит подмена индивидуализма протестантской этики отрицанием религиозных ценностей вообще. Религия объявляется частным делом, и следование нравственным нормам оказывается необязательным. Наш современный разговорный лексикон определяет такое состояние понятием «беспредел». Есть и научный термин – «агрессивный секуляризм» – «расцерковление».

На чрезвычайную опасность угроз, исходящих от секулярного и безбожного мира, обращает внимание владыка Иларион: «Процесс секуляризации, отрицания абсолютной Истины, устранения самого понятия греха из общественного сознания, доминирование идеи нравственного релятивизма достигают в наши дни невиданного прежде размаха. Наступление идет по всем фронтам – от борьбы с религиозными символами и оспаривания права религий на присутствие в публичном пространстве до кардинального пересмотра понимания института семьи и таких фундаментальных ценностей, как право человека на жизнь (в последовательном продвижении практики абортов и эвтаназии). Очевидный факт: многие европейские государства отказались от своей христианской идентичности»[19].

[19] *Иларион, митрополит Волоколамский*. Наследие Святой Руси и вызовы современного мира. URL: http://www.patriarchia.ru/db/text/3961277.html (дата обращения: 23. 01.2015).

Секулярная идеология превращается в самодовлеющую силу, не терпящую инакомыслия. Она позволяет хорошо организованным миноритарным группам навязывать свою волю большинству под предлогом соблюдения прав человека. Борьба за права человека становится инструментом манипулирования, диктатурой меньшинства по отношению к большинству. Возведение прав и свобод человека в идеал и абсолютную ценность привело к вытеснению религии из публичной жизни, отказу от норм традиционной морали. Если нравственность становится относительной, то свобода становится вседозволенностью, поскольку только нравственность способна ограничивать и направлять к добру свободный выбор человека[20].

Доминирующая в мире западная геокультура (идеология) закрепилась в отечественной высшей школе в виде программ, учебников и ценностных предположений господствующей ныне парадигмы – мейнстрима, стандартной неоклассической теории рыночного либерализма. Поэтому внешние и внутренние вызовы, с которыми сегодня сталкивается наша страна, предопределяют настоятельность ее теоретико-методологической критики и формирования новой социально-экономической парадигмы, основанной на традиционных для России духовно-нравственных ценностях.

Приращение знаний может идти в виде конструктивной полемики. В частности, это касается одной из самых фундаментальных проблем социально-экономической теории – проблемы выбора и мотивов в хозяйственном поведении отдельных людей, социальных групп, институционально организованных субъектов (предприятий, государственных структур, некоммерческих организаций и т. п.).

Нынешний мейнстрим экономической науки обеспечивает теоретико-методологическое обоснование парадигмы «общества потребления» с утилитаристским взглядом на жизнь, снижая накал страстей и конфликтов во взаимоотношениях между отдельными людьми, социальными группами, регионами, государствами, отодвигая на обочину изучения и осмысления экономические противоречия, которые неизбежно возникают, развиваются и обостряются в условиях господства неолиберальной доктрины рыночного фундаментализма.

Стандартная экономическая наука все больше становится интеллектуальной игрой без практического применения, разновидностью социальной математики. В погоне за математической точностью она исклю-

[20] *Иларион, митрополит Волоколамский*. Наследие Святой Руси и вызовы современного мира.

чает из теории реальные факторы, утрачивает эмпирическую релевантность – два важнейших аспекта – время (историю) и пространство (географию). Уход от изучения социально-экономической действительности к описанию абстрактных схем и моделей сопровождается накоплением и преобладанием фрагментарных знаний, которые в упорядоченном виде содержатся в учебных курсах экономических дисциплин. По ходу теоретико-методологического абстрагирования из области научных интересов выпадают не только факторы историко-экономической эволюции, но и целые сферы общественно-хозяйственной жизни. Поэтому структура учебных курсов стандартной экономической науки выглядит аморфной, темы и разделы учебников, как правило, логически не связаны.

Вызывают неприятие аксиоматика мейнстрима, ее ущербность и примитивность интерпретации базисных понятий. Мотивы поведения людей, социальных групп и институциональных субъектов описываются далекой от реальности моделью «человека экономического», лишенного всякой «конкретики», кроме эгоистического стремления к получению максимальной выгоды от участия в хозяйственной деятельности, к удовлетворению ненасытно растущих собственных потребностей, к обеспечению своих экономических интересов во всеобщей конкурентной борьбе, невзирая на духовно-нравственные ценности. Такое поведение считается разумным, рациональным, ибо оно предполагает выбор наилучших вариантов на основе критериев эффективности (результативности) хозяйственной деятельности. Однако объективно обусловленный набор указанных критериев ограничивается лишь соотношением результатов и затрат в денежной форме (а иногда и в виде выдуманных, несуществующих показателей полезности), доходов и расходов, издержек и прибыли и т. д.; среди критериев оценки хозяйственной деятельности отсутствуют понятия социально-экономической, экологической эффективности, справедливости и т. п.

В стандартной экономической науке при анализе принятия решений на различных уровнях социальной иерархии – от индивида до общенационального уровня – рациональность представляется ущербной из-за недопустимого методологического упрощения – сведения всего спектра познаний человека к обыденным и научным знаниям. Когда речь идет о выборе и рационализме, то следует учитывать, что человек и общество владеют разными видами знания: обыденным, научным, мифологическим, художественным, философским, религиозным. Рациональное поведение возможно на основе всех видов знаний, и оно неотъемлемо

предполагает обращение к религиозным (духовно-нравственным) ценностям, принятие либо игнорирование их, частичное или полное. Выбор человека изначально происходит в духовно-нравственной сфере, а она предполагает существование четкого критерия разграничения добра, правды, истины от зла, лжи, греха. В деятельности человека присутствуют не одни меркантильные и эгоистические интересы, но и бескорыстная благотворительность, помощь своим ближним и радение об общем благе, не только повседневная забота о хлебе насущном, но и творческое, непотребительское отношение к миру, не только материальная, но и нематериальная мотивация.

Ценностные предпосылки (явные и неявные), ценностное измерение – это реальные функциональные сферы (области) экономики и экономической науки, которые не могут быть пустыми и заполняются чаще всего господствующими в обществе нравственными нормами и представлениями. Нравственная пустота и неопределенность стандартной экономической науки позволяют оправдывать и признавать нормой пороки современного общества. Экономика может восприниматься не только как зона господства языческой религии в виде обожествления богатства и социально-экономического статуса человека, максимизации потребления, но и как поприще действия социальных сил, свободных от нравственных императивов. В последнем случае предполагается «научное» обоснование в учебниках экономической теории неизбежности и объективной необходимости «социал-дарвинизма» в экономике, эксплуатации человеческих пороков и низменных инстинктов посредством рекламы греховных соблазнов, стимулирования массового необузданного потребления внедрением в общественное и личное сознание «ценностей» массовой бездуховной культуры.

Официально предписываемые российским вузам программы и учебники базовых курсов микроэкономики и макроэкономики воспроизводят парадигму стандартов либерально-рыночного фундаментализма, способствуют формированию в нашей стране секулярной, асоциальной, космополитической модели хозяйствования. Они полностью соответствуют политике глобализации, проводимой, прежде всего, в интересах США и крупнейших транснациональных промышленных, торговых, финансовых корпораций и банков, а также компрадорски ориентированной части российской политико-экономической элиты. Они внедряют ценности выгодной олигархам-космополитам псевдоуниверсальной геокультуры, в которой нет места национальным культурам и цивилизационным

особенностям государств, религиозно-нравственным ценностям. «Очищенная» от остатков трудовой этики неолиберальная идеология вбивает в массовое сознание идеал человека-потребителя, создает культуру примитивного, стандартного, ненасытного потребления, в частности, за счет кредитов, обеспечивает загрузку производственных мощностей, сбыт продукции, рост долгового заимствования и получение прибылей крупнейших транснациональных корпораций и банков. Высшей ценностью глобальной геокультуры объявляются финансовые ресурсы, ради которых устанавливается универсальный мировой порядок, втягивающий в единое экономическое пространство все население планеты.

Мировая финансовая олигархия пытается обеспечить удовлетворение своих экономических интересов разными средствами: силовым давлением международной конкуренции, применением экономических санкций, развязыванием торговых, финансовых войн, провоцированием вооруженных конфликтов, а также навязыванием через нормы права, средства массовой информации и систему образования выгодных себе ценностных ориентаций, которые вынуждают соглашаться с ее диктатом.

В современной науке назрела необходимость смены вектора теоретико-методологических изысканий; следует переходить от создания социально-экономических теорий методом исключения из них факторов и сфер общественной жизни к теоретическому конструированию посредством возвращения неоправданно выведенных из предмета исследования элементов. Открывается целый пласт проблем построения концепций. Увеличение разнообразия исходных методологических предпосылок делает более продуктивными рабочие гипотезы, более аргументированными теоретические положения и концепции социально-экономической мысли.

Многоаспектный подход позволяет рассматривать хозяйственный механизм общества как своеобразную хозяйственную парадигму: систему экономических знаний и практических навыков, образцов (примеров) поведения, стимулов и регуляторов воспроизводства, организационных форм, правовых, культурных, религиозных норм, идеологических установок. У каждого народа образуется свое сочетание государственной регламентации и частного почина, идеологии соборности и индивидуализма, почитания традиций и веры в здравый смысл. Хозяйственная парадигма формирует тип работника, трудовую этику, потребности, хозяйственное право, образцы частного и государственного предпринимательства, традиции социальной справедливости и благотворительности,

которые придают национальные и исторические особенности экономике. Поэтому вполне оправданной представляется теоретико-методологическая постановка проблем объяснения закономерностей историко-экономической эволюции нашей державы и формирования специфической российской модели экономики.

Как решение насущной практической задачи следует воспринимать выбор вектора социально-экономического развития нынешней России на основе духовно-нравственных ценностей. Об этом свидетельствуют документы Всемирного русского народного собора (ВРНС) и публичные выступления Святейшего Патриарха Московского и всея Руси Кирилла.

Научное обоснование и практическое формирование современной социально-экономической модели нашего государства будут успешными лишь при ее соответствии цивилизационным основам русского народа. Достойным ответом на исторические вызовы могут быть принятие, разработка и претворение в жизнь концепции солидарного общества, предложенной Всемирным русским народным собором. Это – стратегическая, перспективная программа глобального масштаба, ибо она предполагает утверждение независимого и творческого пути нашей родной Российской цивилизации в качестве одного из ведущих полюсов многополярного мира.

Дискурс ВРНС опирается на методологическую предпосылку о цивилизационной специфике исторической эволюции отдельных стран и народов: «Все богатство мировой истории складывается из параллельного развития ряда культурно-исторических миров или цивилизаций, которые конкурируют и сотрудничают, взаимно дополняя друг друга. Наиболее значимыми среди них на сегодня являются Западная (Северо-атлантическая), Дальневосточная (Китайская), Индийская, Ближневосточная и наша, Российская цивилизация.

Цивилизация (культурно-исторический тип) создается группой близких по мировоззрению народов, объединенных устойчивой исторической взаимосвязью. Каждое из таких сообществ имеет собственные ценности и идеалы, собственную историческую хронологию (не совпадающую с классической европейской схемой: античность – средневековье – новое время) и собственный путь в будущее. Каждая из цивилизаций вносит свой неоспоримый вклад в общемировую сокровищницу знаний, технологий и культурных достижений. В каждой из цивилизаций существуют ведущие этносы (англосаксы, хань, хинди, арабы, русские), вносящие решающий вклад в формирование ее культурного кода. Поглощение цивилизационного разнообразия единственным обществом-

лидером, установление глобальной монокультуры означало бы тупик в развитии человечества»[21].

Ложное отождествление Западной цивилизации с общемировой, а ее ценностей – с общечеловеческими внедряется в массовое сознание при помощи ссылок на факты современного лидерства Запада на ключевых направлениях прогресса. Однако это господство относится к очень короткому (менее трех веков) историческому отрезку и достигнуто в значительной мере за счет колониальной эксплуатации ресурсов стран периферии мировой экономики. С середины XX века роль Запада в жизни человечества неуклонно снижается, и мир восстанавливает прежнее многополярное равновесие. В борьбе за сохранение глобального доминирования североатлантическая элита стремится утвердить ценности западной цивилизации в виде общечеловеческой культуры[22].

Бесперспективным следует признать продолжение курса либеральных рыночных преобразований России с 1990-х гг., основанных на заимствовании чуждых нам ценностей, институтов, форм общежития: «Каждая цивилизация развивается согласно своим общественным закономерностям. Попытки «пересадить» духовные ценности и социальные отношения от одной цивилизации к другой либо заканчиваются неудачей, либо приносят результаты, неадекватные результатам «материнского» общества.

Каждая цивилизация может реализовать свой творческий потенциал при условии, что составляющие ее страны обладают политическим суверенитетом и экономической независимостью, не являются колониями чужих цивилизаций. В современных условиях огромное значение приобретает также гуманитарный суверенитет, предполагающий самостоятельное утверждение духовных идеалов и культурных ценностей.

< ... > Содержанием общественных реформ в нашей стране не может быть дальнейшее разрушение социальных связей, атомизация общества, внедрение социал-дарвинистских поведенческих моделей в интересах узкого квазиэлитарного слоя. Перемены в нашей стране и странах близкого цивилизационного типа должны быть прежде всего нацелены на выработку солидарных форм существования, ориентироваться на настроения народного большинства»[23].

[21] Обращение дискуссионного клуба Всемирного русского народного собора к мыслящим людям России: Верим в себя, свой народ, свою цивилизацию! URL: http://www.vrns.ru/experts/2559/#.VKg3UntQGeE (дата обращения: 03.12.2014).

[22] Там же.

[23] Там же.

Россия создала вместе с соседними, духовно близкими народами неповторимый культурный мир и реализует самостоятельные модели общественного развития. Россия – это страна-цивилизация с исторически сложившимися особенностями: основополагающей ролью православного христианства в формировании духовных идеалов и системы ценностей; изначальным принципом национального равноправия и неприятием колониальных моделей государственного строительства; сочетанием высокого социального и технического динамизма с неизменностью духовной традиции; особым значением государственных механизмов и консолидирующих идей в жизни общества; преимущественным территориальным расположением в области холодного континентального климата, «зоне рискованного хозяйствования»; использованием кириллической письменности как уникального графического кода. Нашей цивилизации принадлежит внушительный ряд заслуг, имеющих всемирное значение, в частности: неоднократный разгром агрессоров, претендовавших на глобальное доминирование; создание общепризнанной художественной культуры; выдающийся вклад в мировую науку; приоритет в освоении космоса[24].

В документах ВРНС утверждается, что доминанта нашего мировоззрения – стремление к устроению человеческих отношений и общества на основе фундаментальных ценностей человеческого бытия: веры, справедливости, мира, свободы, единства, нравственности, достоинства, честности, патриотизма, милосердия, семьи, культуры и национальных традиций, блага человека, трудолюбия, самоограничения, жертвенности. Консолидированное вокруг базовых ценностей моральное большинство имеет полное право создавать, опираясь на них, собственную социальную модель, невзирая на окрики агрессивного меньшинства, отрицающего идеалы и ценности, следующего исключительно собственной интеллектуальной и духовной гордыне[25].

Соборное слово ВРНС провозгласило общественным идеалом Российской цивилизации солидарное общество, в основе которого лежат не конфликт и конкуренция, а взаимопомощь и сотрудничество всех его членов, разных социальных, этнических, религиозных и политических групп. Стремление к солидарному обществу пронизывает историю России, воплощаясь в принципах соборности, в «симфонии» государства и

[24]Обращение дискуссионного клуба Всемирного русского народного собора к мыслящим людям России : Верим в себя, свой народ, свою цивилизацию! URL: http://www.vrns.ru/experts/2559/#.VKg3UntQGeE (дата обращения: 03.12.2014).

[25]См. :Соборное слово XVII Всемирного русского народного собора. URL: http://www.vrns.ru/documents/76/2365/#.VKg2pXtQGeE (дата обращения: 03.12.2014).

Церкви, в опыте общины, прихода, артели, казачьего круга, совета, коммуны. Для нашей цивилизации не характерен конфликт между народом и властью, наукой и религией, раскол по партийному признаку[26]. Идея солидарности предполагает не только особый тип человеческих отношений, но и особый тип экономического устройства. Принципу солидарности соответствуют общегражданская собственность на природные ресурсы и инфраструктуру, всенародное участие в получении прибыли от их эксплуатации и общенациональная ответственность за состояние окружающей среды[27].

Воспроизводство населения предполагает воспроизводство среды его обитания – Родины, родной земли. Поэтому потребность в сохранении базисных ценностей социальной сферы должна формировать потребность в сохранении окружающей природы и соответствующие целевые установки хозяйственного поведения. Экологические ценности, императивы оказываются более значимыми критериями оценки устойчивости социально-экономического развития, чем традиционные показатели экономической эффективности. Решение экологических проблем возможно лишь в условиях солидарных действий людей.

Настоятельной потребностью социальной политики государства становится преодоление недопустимого разрыва в уровне жизни. Духовные ценности нашей цивилизации с ее архетипическим стремлением к справедливости находятся сегодня в вопиющем противоречии с фактическим распределением доходов, когда сверхприбыли олигархического класса возникают за счет сверхэксплуатации большинства граждан и благодаря монопольному доступу к общенациональному достоянию – бюджетным или природным ресурсам[28].

Непременным условием формирования солидарного общества является консолидированное национальное самосознание, которое вырастает из того, как мы трактуем историю, как мы ее понимаем, какие акценты мы делаем. История – это не только наука, история – неотъемлемая часть жизни. Без прошлого не может быть настоящего и будущего. Такие мысли неустанно подчеркивает в своих выступлениях патриарх Кирилл: «Мы должны как зеницу ока хранить единство нашей страны, созданной и завещанной нам предками. При этом нельзя ни на минуту забывать, что это единство не может быть обеспечено лишь силой. Его надежной

[26]См.: Соборное слово XVII Всемирного русского народного собора.

[27]См.: Обращение дискуссионного клуба Всемирного русского народного собора к мыслящим людям России : Верим в себя, свой народ, свою цивилизацию!

[28]Там же.

основой в первую очередь должна быть духовная и нравственная общность живущих в стране людей, общность ценностей. Единство народа неразрывно связано с единым пониманием его истории: с почитанием общих героев, с сохранением общих памятников, с общим торжеством в годовщины побед и с общей печалью в годовщины трагедий. При этом мы также признаем необходимость поиска и дискуссий для достижения согласия в интерпретации тех или иных событий прошлого, оценки исторических фигур. Народ, разделившийся в понимании своей истории, становится неспособным сохранить единство. Единство и традиция как сила, передающая, в том числе, ценности и культурный код нации, являются непременным условием того, чтобы общество в любой исторический период сохраняло свою целостность и единство. Такое трагическое разделение, происходящее тогда, когда люди теряют общее понимание своей истории, ведущее к расколу и провоцирующее гражданский конфликт, мы наблюдаем сегодня на Украине. Поэтому вопрос единого подхода к истории ... надо рассматривать не как частный вопрос, не как проблему одной из научных дисциплин – как преподавать историю в школе, но как чрезвычайно важный вопрос государственного и национального бытия»[29].

Значимыми во многих отношениях, в том числе в методологическом обосновании исторического подхода к изучению духовно-нравственных проблем социально-экономического развития России, следует признать усилия патриарха Кирилла по восстановлению целостного понимания и интерпретации отечественной истории, которая служит онтологическим доказательством существования фундаментальных цивилизационных ценностей. Предстоятель Русской православной церкви указывает: «В любые времена, несмотря на все реформы, революции, контрреволюции, Россия сохраняла свою цивилизационную основу. Менялись модели государственного устройства, титулатура правителей, привычки правящих классов, но русское общество, русские люди сохраняли свою национальную идентичность»[30].

Попытка сформулировать в рамках ВРНС приоритетные ценности Российской цивилизации опиралась на заимствование из различных исторических периодов всего по-настоящему значимого и ценного. Об этом говорил патриарх Кирилл, поясняя, что при определении набора ценностей исходили из анализа своей отечественной истории, потому

[29] *Кирилл, Святейшей Патриарх Московский и всея Руси.* Слово на открытии XVIII Всемирного русского народного собора. URL: http://www.vrns.ru/documents/79/3403/#.VKg1zHtQGeE (дата обращения: 03.12.2014).

[30] Там же.

что заниматься подобного рода дефинициями в отрыве от реального исторического контекста всегда опасно. На каждом этапе исторического развития России – Древней Руси, связанной с Византией, Российской империи, революции, Советского Союза, новой России – выявлялось принципиально важное, что отличало ту или иную эпоху и сохраняет свою непреходящую ценность для современной жизни. Период Древней Руси, Святой Руси был обозначен словом «вера» – ценностной доминантой святости и высоты человеческого духа. Российская империя, превратившая страну в колоссальную мировую державу, явила новую реальность – державность. Страшные годы революции были отмечены стремлением людей к справедливости, без которого никакая бы пропаганда не сработала. Советское время породило солидарность, то чувство локтя, желание общими усилиями сделать добро для своей страны, что и сегодня смело можно принять, включить в философию жизни. Новая Россия знаменовала собой обращение к правам и свободам человека, утверждая ценность достоинства. И получилось – вера, державность, справедливость, солидарность и достоинство[31].

Первоиерарх Русской православной церкви говорит: «Тенденциям хаоса и конфликта (эти тенденции достаточно очевидны) мы противопоставляем великий религиозно-политический синтез, некий социальный идеал, еще в XIV веке провозглашенный святым преподобным Сергием Радонежским: “Воззрением на Святую Троицу побеждать ненавистную рознь мира сего”. В XIX веке русские мыслители говорили о том же самом, указывая на начала соборности в нашей народной жизни. Сегодня, описывая этот идеал на языке социальной философии, мы называем его “солидарным обществом”, где ради достижения общего блага тесно сотрудничают между собой различные этнокультурные, социальные, профессиональные, религиозные и возрастные группы. В таком обществе сотрудничают, а не конфликтуют между собой народ и власть, не конфликтуют этносы и религии, и даже политические партии не конфликтуют»[32].

Сегодня наша страна находится на пороге нового исторического выбора между социал-дарвинизмом общества потребления и солидарным

[31]См.: *Кирилл, Святейшей Патриарх Московский и всея Руси*. Слово на открытии XVIII Всемирного русского народного собора. URL: http://www.vrns.ru/documents/79/3403/#.VKg1zHtQGeE (дата обращения: 03.12.2014).

[32]*Кирилл, Святейшей Патриарх Московский и всея Руси*. Выступление на открытии III рождественских парламентских встреч. URL: http://www.patriarchia.ru/db/text/3960558.html (дата обращения: 22.01.2015).

обществом, нового этапа политико-экономического развития, цивилизационного противостояния. В этот момент необходимо подумать над тем, как, не копируя старые шаблоны, а возвышаясь до уровня подлинного социального творчества, прийти к новому мировоззренческому синтезу. Цель его состоит в том, чтобы взять все лучшее, что было в нашем прошлом, и построить на этой основе фундамент будущего.

Особое значение в этом контексте имеет утверждение идеала социальной справедливости, его новое осмысление с учетом накопленного исторического опыта. Не всегда в нашей истории удавалось сохранять единство общества поверх социальных барьеров. Эта проблема стоит особенно остро в период кризиса, чем могут воспользоваться наши недруги. Поэтому стремление к справедливости должно не раскалывать общество, не вести к новому витку ненависти и розни, а служить достижению социальной гармонии, наполнению конкретным содержанием не только политических, но и социально-экономических прав наших граждан[33].

По мнению патриарха Кирилла, обращение к целостному ценностному восприятию отечественной истории – лучшее средство предотвращения социально-экономических конфликтов. Единство исторического сознания должно поддерживать стремление преодолеть социальные распри. Навсегда должна остаться в прошлом имущественная пропасть, которая до начала XX века отличала дореволюционную Россию и становилась источником социального напряжения, пропасть между «барином» и «мужиком», как бы барин и мужик не назывались сегодня. Недопустимо также повторение антирелигиозных гонений, преследование людей за мирно выражаемые убеждения, подавление гражданских свобод[34].

На основе духовно-нравственных ценностей возможно формирование современных институтов, гарантирующих достижение высоких целей социально-экономического развития России. Предстоятель Русской православной церкви уверен, что государство, созданное на базе синтеза цивилизационных ценностей, в полной мере будет отражать идеалы библейских заповедей, лежащих в основе всех истинных представлений об этике, о должном и не должном. Опираясь на заповеди «не убий», «не укради», «не лги», «не прелюбодействуй», оно сможет решительно подавить организованную преступность, коррупцию, индустрию разврата и растление молодежи. Оно будет способствовать укреплению связи между

[33]См.: *Кирилл, Святейшей Патриарх Московский и всея Руси*. Выступление на открытии III рождественских парламентских встреч.

[34]См.: *Кирилл, Святейшей Патриарх Московский и всея Руси*. Слово на открытии XVIII Всемирного русского народного собора.

свободой личности и ответственностью, гражданской самоорганизации народа, построению солидарного общества, обеспечит гражданам максимум социальных гарантий, создаст пространство равных возможностей для людей из разных регионов, социальных слоев и профессиональных групп, добьется стремительного развития науки, передовых технологий, даст второе дыхание тем сферам, где русские традиционно лидировали[35].

Научно-реферативный сравнительный обзор методико-методологических подходов богословия и светских наук к исследованию проблем духовно-нравственного измерения эффективности социально-экономического развития России показал их специфические различия и взаимно обусловленную комплиментарность. Использование анализа духовно-нравственных ценностей обогащает методологию и теорию социально-экономической науки, позволяет расширить спектр и углубить проблематику исследований поведения отдельных личностей, социальных групп и институционально организованных субъектов в сфере общественно-хозяйственных отношений. Введение духовно-нравственных ценностей в теоретико-методологические предпосылки экономической мысли как альтернативы преобладающим ныне греховным по сути постулатам о рациональном стремлении к максимизации собственного удовольствия и благополучия (жадности), о сугубо денежном измерении результатов хозяйственной деятельности (идолопоклонении) и т. п. закладывает основы для теоретического утверждения и практической реализации отношений солидарности в противовес отношениям конкуренции, помогает выбрать достойный вектор исторического развития нашего отечества, дает возможность каждому человеку в своих делах руководствоваться не только попечением о текущих потребностях, но и стремлением к вечным истинам.

[35] *Кирилл, Святейшей Патриарх Московский и всея Руси*. Слово на открытии XVIII Всемирного русского народного собора.

Глава 6

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ

Эффективность производства общественных благ: содержание и факторы

В смешанной экономике принципиально меняется роль государства: из направляющей и регулирующей силы оно превращается в полноценного экономического агента, обладающего собственностью, осуществляющего производство в целях получения прибыли или создания благ, имеющих общенациональное (социально-экономическое, медицинское, оборонное) значение. В сфере производства общественных благ произошли значительные изменения. Государство может само производить общественные блага и передавать полномочия по их производству и предоставлению негосударственному сектору. Быстрыми темпами развивается партнерство государства и коммерческого сектора в сфере производства общественных благ, в некоторых случаях государство может формировать перечень достойных (мериторных, опекаемых) благ, в определенном количестве которых нуждается общество в конкретный момент времени. В рамках общественного сектора государство оставляет за собой определение необходимого объема общественных благ, приобретение и приумножение имущества, привлечение рабочей силы, ведение строгого учета доходов и расходов, разработку и реализацию мер, нацеленных на повышение эффективности производства.

Особый интерес вызывает оценка эффективности процесса производства общественных благ. Нет сомнения в том, что инструменты, факторы и методы повышения эффективности, используемые при производстве нерыночных (общественных) и рыночных (частных) благ, принципиально отличаются. Причина этого видится, прежде всего, в том, что

перед государством и государственным сектором стоят управленческие задачи повышенной сложности, а результативность процесса производства и предоставления общественных благ зависит от множества параметров и критериев. В теоретическом плане пока не получили решения следующие проблемы:

– определение условий, при которых процесс производства общественных благ можно считать эффективным. Дело в том, что исторически сложившаяся монополия государства на производство общественных благ на практике может как способствовать достижению парето-оптимального состояния в экономике, так и приводить к устойчивым отклонениям от него;
– определение границ применимости термина «эффективность хозяйства». Содержание этого термина трактуется в узком смысле как обеспечение наибольшей полезности использования финансовых ресурсов, перераспределяемых через бюджетную систему государства;
– выявление факторов, сдерживающих рост эффективности. В настоящее время не вызывает сомнения тот факт, что отсутствует зависимость между доходом хозяйствующего субъекта и качеством предоставляемых общественным сектором благ, уровнем удовлетворения потребности в общественных благах; нет определенности в количественных характеристиках результативности и эффективности общественного сектора. Эффект от производства и предоставления общественных благ отложен во времени. Само производство общественных благ обладает мультипликативным эффектом.

Практика свидетельствует о том, что наиболее явными причинами неэффективности производства общественных благ в государственном секторе являются: трудность организации рыночной аллокации ресурсов, привлекаемых в процесс производства общественных благ; сложность выявления истинных предпочтений и величины реальной потребности в общественных благах; трудности получения достоверной информации о динамике потребностей в общественных благах; меркантильное и рентоориентированное поведение субъектов исследуемой сферы.

В далеком XVIII веке А. Смит выделил из массива обычных благ специфические блага, производство и предоставление которых может быть вменено в обязанность только государству: оборона, правосудие, поддержание в должном состоянии общественных сооружений[1]. А. Смит

[1]См.: *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства. М., 1962. С. 57.

выделил особенность общественных благ – невозможность исключения из потребления этого блага конкретного потребителя, зафиксировал необходимость принудительного сбора средств на их производство. Взгляды современников А. Смита (Г. Сиджвик (Sidgwick)[2], Ж. Дюпюи[3]) объединяет тот факт, что они смогли из совокупности конкретных случаев перейти к теории.

Дж. М. Кейнс и его сторонники впервые уделили внимание функциям общественных благ. Расходы на производство общественных благ увеличивают объемы государственных расходов, которые, в свою очередь, являются составной частью совокупного спроса. Политика стимулирования совокупного спроса, по мнению Дж. М. Кейнса, имеет, прежде всего, антициклическую направленность: на фазе кризиса государство увеличивает расходы на производство общественных благ, а на фазе подъема сокращает их. Особенность кейнсианской точки зрения на общественные блага состоит в том, что социальная полезность общественных благ сводится только к благотворному влиянию на совокупный спрос. Не уделяется внимание структуре общественных благ или их реальной полезности.

В дальнейшем теория общественных благ получила развитие в рамках неоклассической теории благосостояния. В частности, А. Бергсон, Н. Калдор, Э. Линдаль, А. Маршалл, В. Парето, А. Пигу, П. Самуэльсон, Т. Скитовски, Дж. Хикс, Г. Хотеллинг выявили взаимосвязь между предоставлением общественных благ и возникновением положительных внешних эффектов. П. Самуэльсону принадлежит идея о специфических свойствах общественных благ: «неконкурентность» – «неисключаемость».

В середине 50-х годов XX века появилась модель равновесия Эрроу и Дебре. На её выводах основано предложение Линдаля относительно применения рыночных способов определения цены частного блага к производству общественных благ. Предполагается возможность разделения всех потребителей общественных благ в соответствии с предъявляемым ими индивидуальным спросом на общественные блага на основании выявления цены, которую каждый потребитель готов заплатить. «Цены Линдаля» позволяют имитировать действие рыночного механизма и выявляют соответствующие значения предельной готовности индивида

[2]См.: *Sidgwick H.* The Principles of Political Economy. L., 1901. P. 406.

[3]См.: *Дюпюи Ж.* О мере полезности гражданских сооружений. Теория потребительского поведения и спроса // Вехи экономической мысли / под ред. В. М. Гальперина. Т 1. СПб., 1999. С.28–63.

платить за произведенные общественные блага. Логику действия механизма рынка демонстрирует и другой метод – равенство предельного социального выигрыша и предельных социальных издержек по аналогии с равенством предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC).

В рамках теории общественного сектора экономики государство исследуется как специфический субъект современного хозяйства. Проблемы функционирования общественного сектора, реформирования в целях повышения результативности его работы были затронуты в трудах российских исследователей (В. И. Бархатова, А. П. Заостровцева, В. Л. Макарова, К. И. Сонина, В. Л. Тамбовцева, Ю. В. Федоровой).

Неизбежно возникает вопрос о финансировании производства общественных благ, об изыскании средств на их производство, о выработке стратегии развития этой специфической сферы. Возникли идеи о разграничении полномочий по предоставлению общественных благ, в дальнейшем получившие развитие в теории бюджетного федерализма (Д. Кинг, Р. Масгрейв, У. Оутс).

Проблема поиска источников финансирования производства общественных благ получила свое решение в теории государственных финансов. В частности, в работах Е. В. Журавской, В. Н. Лексина, Л. И. Полищук, А. Н. Швецова были разработаны модели межуровневого перераспределения бюджета.

Средства, затраченные на производство общественных благ, имеют значительный социальный и экономический эффект: затраты на производство обладают мультипликационным эффектом, понесенные расходы формируют основу для расширенного производства, повышения уровня благосостояния населения.

Эффективность как экономическая категория отражает закономерный процесс оптимизации общественного производства, выражающийся в повышении результативность производства в сопоставлении с производственными ресурсами и общественными потребностями.

В узком смысле под эффективностью понимается соотношение произведенных затрат и полученных результатов; в широком под эффективностью общественного производства понимается обеспечение максимума экономии затрат общественного труда на производство каждой единицы продукта.

Заинтересованность общества в максимизации результативности производства общественных благ имеет объективную и субъективную основу: результат производства является источником реализации личных, коллективных и общественных интересов. В то же время величина

результата производства определяется количеством и состоянием средств и предметов труда, реально используемых в производственном процессе.

Экономическая эффективность общественного производства выступает как показатель результативности общества для достижений целей развития с наименьшими затратами ресурсов. Деятельность человека влияет на характеристики эффективности на всех фазах расширенного воспроизводства. Сущность эффективности заключается в обеспечении значительного увеличения объема производства национального дохода на каждую единицу трудовых, материальных и финансовых затрат.

Эффективность производства общественных благ можно трактовать как максимально возможный объем произведенных благ с учетом величины и структуры спроса на них со стороны общества. Сам процесс производства общественных благ выступает как сложная система, объединяющая множество субъектов хозяйствования, учитывающая отраслевое и территориальное многообразие, разноплановые предпочтения потребителей. Эффективность производства общественных благ должна оцениваться с позиций всех экономических агентов и представляет собой интегральную величину, включающую разные виды эффективности – ресурсную, экономическую, социальную, распределительную, аллокационную, адаптационную, институциональную[4].

Мы считаем, что специфика производимого продукта и процесса его потребления формирует объективные предпосылки к «многослойному» явлению эффективности производства общественных благ.

Процесс определения эффективности производства общественных благ должен учитывать следующие виды эффективности:

– во-первых, традиционную эффективность (т. е. соизмерение затрат и результатов, определение материало- и энергоемкости производства, рентабельности, объем чистой прибыли);
– во-вторых, «эффективность иерархии», т. е. эффективность уже сложившейся иерархии внутренних и внешних отношений и связей государственных структур с частным сектором (в данном контексте подразумеваются кооперация, специализация, уровень партнерских отношений);
– в-третьих, структурную эффективность (имеется в виду количественное и качественное соответствие трудовых, материально-технических и информационных элементов системы);

[4]См.: *Юрманова Е. А.* Оценка социально-экономической эффективности общественных расходов // Теория и практика общественного развития. 2011. № 2. С. 304–308.

– в-четвертых, эффективность регулирования, т. е. результативность государственного управления сферой производства и предоставления общественных благ.

В сфере производства общественных благ главную роль играет государство, которое является заказчиком их производства, а в ряде случаев организатором их производства. В этой связи привлекает внимание эффективность деятельности государства во всей экономической системе. Следует отметить, что эффективность функционирования самого государства зависит и от сложившейся системы управления, и от внешней среды функционирования. Существуют факторы макроэкономической среды, которые могут как усиливать, так и снижать эффективность системы управления. Если система управления выявляет эти факторы, адекватно их оценивает и корректирует направление деятельности, влияние среды может быть минимизировано. В этом случае будут задействованы реальные резервы повышения эффективности производства общественных благ. Степень реакции экономической системы на внешние воздействия зависит от устойчивости и самодостаточности самой системы, непротиворечивости целей развития и учета опыта предшествующего движения.

Резервы повышения эффективности производства общественных благ также связаны с анализом и сравнением похожих социально-экономических систем. Сравнительный анализ позволяет выявить и применить новые прогрессивные методы и способы производства общественных благ, пересмотреть устоявшиеся стереотипы в организации деятельности общественного сектора.

Эффективность государства может быть оценена с разных точек зрения, например как соответствие выбранных целей и критериев развития критериям эффективности.

Достичь заданной цели можно двумя путями: максимизируя эффект при существующих ресурсах или минимизируя ресурсы для достижения заданного результата. При этом необходимо разграничить прямые (непосредственные) результаты деятельности (объем и ассортимент общественных благ) и конечные социальные результаты (долгосрочный социально-экономический эффект, действенность системы производства общественных благ). Решая общественные задачи, государство имеет ресурсные ограничения, связанные с перегруппировкой ресурсов в общественном и частном секторах.

В основе общей оценки эффективности производства общественных благ лежат два основных понятия:

– экономическая эффективность, сопоставляющая объемы конечного производства с осуществленными затратами (как материальными, так и социальными, связанными с наличием социальной стоимости). Повышение экономической эффективности производства общественных благ предполагает сокращение расходов при сохранении общественно-необходимых объемов производства или увеличении объема производства при сохранении объема централизованного финансирования;
– социальная эффективность, предполагает гарантированное обеспечение должного уровня качества предоставляемых благ и услуг в рамках имеющихся ресурсов, необходимого для достижения социальных целей развития.

Наиболее корректно поддается измерению экономическая эффективность, но в случае общественных благ и услуг наибольшее значение имеет показатель социальной эффективности. Особенность этого показателя заключается в том, что производство общественных благ и услуг может быть социально эффективным, но неэффективным экономически. Расчет социальной эффективности возможен через введение понятия «человеческий капитал», когда производство общественных благ рассматривается с позиции улучшения качества и прироста стоимости человеческого капитала.

В качестве показателей эффективности производства общественных благ могут быть использованы:

– общая эффективность деятельности с учетом конечного результата (материало- и энергоемкость производства, рентабельность, чистая прибыль, объем выпуска в пересчете на единицу затрат);
– эффективность сложившейся иерархии внутренних и внешних отношений и связей государственных структур с частным сектором (связи по кооперации и специализации, уровень зрелости отношений между поставщиками и потребителями, динамика количества партнеров);
– эффективность структуры системы производства (соотношение трудовых, материально-технических и информационных элементов, численность производственного и научно-исследовательского персонала, стоимость технических средств, приходящихся на одного работника, фондоемкость, трудоемкость).

Мы считаем, что при выявлении факторов эффективности производства общественных благ должна учитываться как экономическая, так

и социальная составляющая. Соответственно под факторами эффективности производства общественных благ понимаются объективные условия, предоставляющие реальную или потенциальную возможность повышения эффективности производства и предоставления общественных благ. В структуре факторов эффективности можно выделить следующие (табл. 13).

Таблица 13

Факторы повышения эффективности производства общественных благ

Вид фактора	Составляющие фактора
Материально-технический	Обновление и модернизация оборудования, внедрение принципиально новых технологических процессов, применение новых видов материалов, рациональное использование природных ресурсов, повышение качества продукции, использование инноваций
Организационный	Совершенствование системы управления производством, перепроектирование организационной структуры, инжиниринг бизнес-процессов, развитие инфраструктуры производства
Экономический	Прямые – надбавки за личный вклад в повышение производительности труда, косвенные – социальные выплаты разного рода, дивиденды и бонусы
Институциональный	Контрактная дисциплина, эффективность управляющей системы, степень доверия в экономике, качество нормативных документов, внутренние программы снижения издержек

Относительно новой является проблема институционализации производства общественных благ, которая на практике реализуется как процесс активного вовлечения потребителей в процесс определения ассортимента общественных благ, потребность в которых наиболее насущна в данный момент, определения объемов их производства, принятия стандартов качества и разработки регламента доступности общественных благ и услуг.

На практике факт активной институционализации процесса производства общественных благ проявляется в следующем:

– ужесточение требований со стороны государства к организации процесса производства и предоставления общественных благ, к уровню эффективности их деятельности;
– неукоснительное соблюдение государством своих обязательств по отношению к потребителям общественных благ в части обеспечения должного ассортимента, количества, качества;

– формирование общественной установки на устойчивый рост эффективности производства;
– постановка проблемы измерения транзакционных издержек, в частности издержек, связанных с уклонением от требований государства, касающихся ассортимента и объема производимых и предоставляемых общественных благ, результативности и экономической эффективность деятельности субъектов;
– следование принципам стандартизации, открытости и полноты информации в отношении процесса определения ассортимента и объема производства общественных благ.

У сторонников сохранения экономической власти государства в сфере производства и предоставления общественных благ существует ряд сомнений, касающихся вовлечения в производство этих специфических благ, имеющих значительный экономический и социальный эффект частного сектора. В частности, высказываются следующие опасения:

– возможно нарушение или ущемление прав потребителей общественных благ за счет ухудшения их качества, сокращения объемов производства без учета реальной потребности в них или в случае объективной невозможности точного определения требуемого объема;
– частный сектор в некоторых случаях относится к тому, чтобы поучаствовать в производстве общественных благ, как к специфическому госзаказу, как к возможности сохранить имеющийся объем производства при изменении структуры производимой продукции;
– государство на протяжении десятилетий инвестировало в развитие общественного сектора, в случае переноса центра тяжести в процессе производства общественных благ на частный сектор высока вероятность утраты части имущества или его нецелевого использования, или резкого снижения отдачи от его использования;
– если частный и общественный секторы были длительное время разделены, возможно резкое обострение противоречий между частными и общественными интересами, частной и общественной собственностью;
– в то же время государство как субъект экономики и как институт, обладающий эксклюзивным правом в законотворческой сфере, может в случае возникновения спорных моментов использовать свой административный ресурс.

Факторы эффективности производства общественных благ тесно связаны между собой: более экономичные решения обеспечивают более высокую производительность, что при прочих равных условиях дает наилучшие конечные результаты. Разграничение различных аспектов эффективности позволяет выявлять и устранять конфликты между этими критериями. В целях обеспечения результативности в сферах деятельности, связанных с высоким риском или неопределенностью, часто приходится жертвовать экономичностью. В общественном секторе на случай непредвиденных обстоятельств целесообразно иметь дополнительные ресурсы, возможно, избыточные с точки зрения средних текущих потребностей. При планировании производства и предоставлении общественных благ результативность выступает в качестве исходной цели. Именно с данной позиции определяются требования к общественным благам и услугам, на этой основе ставится задача достижения максимума производительности и осуществляется рациональный выбор ресурсов. Это касается эффективного использования контрактов с частными фирмами, сотрудничества с некоммерческими организациями. Отсюда высказывается предположение о возможности замены государственной опеки процесса производства созданием стимулов для бизнеса и гражданского общества.

В целях выявления причин реальных и потенциальных потерь и непроизводительных затрат по каждому фактору и выработки путей их устранения необходимы:

– разработка долгосрочных целевых программ, учитывающих принципиальный переход от «освоения средств» к «достижению результата»;
– внедрение в практику формирования государственных (муниципальных) заданий на производство общественных благ для государственных (муниципальных) учреждений и обеспечения их финансирования.

Эффективное обеспечение общественными благами: возможности рынка и государства

В систему предпочтений индивида включаются как частные, так и общественные блага. Отличия возникают постольку, поскольку выгоды от общественных благ становятся доступны всем. Потребление таких благ одним индивидом не является конкурентным, индивидуальное потребление не уменьшает потребление других индивидов. Выгоды от потребления общественных благ становятся доступными для других индивидов, т. е. «экстернализируются». Для частного же блага выгоды от

потребления присваиваются конкретным потребителем или «интернализируются». Потребление этого блага другим потребителем исключается.

Рыночный механизм, приспособленный к обеспечению частными благами, основан на обмене, который может состояться только тогда, когда существует исключительное право собственности на продукт, на выгоды от его потребления. Рынок создает «сигнальную систему», при которой производители управляются запросами потребителей. Здесь эффективно работает принцип исключения из потребления того, кто не платит.

В случае с общественными благами отстранение потребителя от участия в выгоде от потребления просто неэффективно, поскольку участие в потреблении не уменьшает доли других. Более того, применение исключения часто невозможно или слишком дорого. Польза от общественных благ не облекается правами собственности конкретного индивида. Применение рыночных факторов здесь невозможно. Там, где выгоды доступны всем, потребители не будут добровольно предлагать плату за конкретные общественные блага. В свою очередь, производители не будут поставлять товаров, за которые потребители не желают платить. В этом случае рвется связь производителя и потребителя и возникает необходимость появления на рынке третьего субъекта, обычно в лице государства или общественных органов, способного эту связь восстановить и поддерживать.

Восстановление и поддержание в действующем виде рыночных отношений в обеспечении общественных благ может осуществляться двумя путями:

– заставить потребителей платить за благо независимо от индивидуальных желаний и предпочтений и в то же время уменьшить индивидуальные затраты на получение желаемого блага. Эти действия должны стимулировать спрос, поскольку предложение блага внешне выступает для потребителя бесплатным и у него нет причин отказываться от потребления его на равном со всеми уровне и в то же время он не должен отказываться от потребления других частных благ, которые оплачивает, исходя из полученного дохода;
– заставить производителей участвовать в производстве блага, выступая его заказчиком, т. е. представляя в своем лице потребителей, и оплачивая производство блага по рыночным ценам либо беря на себя роль производителя, обеспечивать производство блага как общественного, исходя из финансовых ресурсов, имеющихся в его распоряжении и в соответствии с общественными, а не индивидуальными

потребностями в данном благе. Эти действия посредника формируют предложение общественных благ. Таким образом, возникает специфический рынок общественных благ, на котором действуют три субъекта, обеспечивающие его нормальное функционирование на основе соотношения спроса и предложения.

Однако не все члены общества одинаково оценивают общественные блага, поэтому вряд ли можно рассчитывать на добровольное участие индивидов в их обеспечении. Необходимо принуждение со стороны государства, общества, которое заставит индивидов пополнять общественный бюджет. До тех пор, пока каждый ожидает, что получит из бюджетного фонда услуги более ценные, чем его вклад, его целям будет отвечать подчинение этому принуждению. Общество должно стремиться к тому, чтобы в целом все общественные товары, достающиеся индивиду, по крайней мере, стоили столько же, сколько его вынужденный вклад. Особенно это относится к региональным и местным общественным благам, где более наглядна связь между вкладом и полученным результатом.

Перед обществом в связи с этим возникает проблема: сколько и каких благ должно быть произведено, т. е. необходимо определить объем поставляемых благ, их тип и качество, а также количество конкретных налогоплательщиков, вносящих деньги за их потребление. Заменителем рынка и определителем направлений действия государственного принуждения в отношении общественных благ становится политический механизм (голосование, референдум), с помощью которого определяется приоритет того или иного решения. Принятие решений голосованием заменяет обнаружение предпочтений через рынок, и избирателям приходится подчиниться решению, получившему большинство голосов. Результаты, конечно, не удовлетворяют всех, но будут приближаться к оптимальному решению в зависимости от эффективности процесса голосования и однородности общественных предпочтений по предмету голосования.

Однако большие гетерогенные группы редко приходят к согласию по проблемам своих конкретных нужд. Более эффективно действуют небольшие, хорошо организованные группы, легче достигающие консенсуса по поводу общественных благ. На гетерогенные же группы зачастую, принятые решения, касающиеся набора общественных благ, приводят к чрезмерным издержкам из-за несогласованности и компромиссов. Часто принятия общего решения добиваются небольшие группы, преследующие свои коллективные интересы, но лучше организованные, поэтому такое решение не всегда отражает мнение большинства. В то же

время воля большинства не обязательно ведет к верному экономическому решению, способному двигать общество вперед в его развитии.

В результате недоучета потребительских предпочтений вполне возможно, что производство общественных благ станет ниже его эффективного уровня, поскольку сработает автоматическая тенденция приведения в соответствие спроса и предложения.

Даже если ограничить потребление общественного блага, рыночное обеспечение его производства будет все равно неэффективным. Предположим, что благо является ограниченно доступным, требуются определенные условия для его потребления (например, покупка билета). Какова же должна быть плата за пользование этим благом?

Согласно теории эффективности Парето цены должны быть равны предельным затратам. Поскольку общественные блага неконкурентны в потреблении, то затраты на производство блага для каждого дополнительного потребителя равны нулю. Следовательно, любая цена выше нулевой уже будет эффективной, а установление нулевой цены не даст нужного эффекта в ограничении потребления блага.

Для каждого потребителя можно установить индивидуальную цену пользования данным благом. Такой метод носит название «совершенной ценовой дискриминации» – каждый потребитель будет платить ровно столько, во сколько он оценивает данное благо. Даже если его оценка приближается к нулевой, он не будет исключен из потребления. Хотя одни потребители заплатят ничтожно мало, другие, чья оценка данного блага является достаточно высокой, заплатят достаточно много, суммирование этих оценок даст возможность обеспечить производство блага на достаточном уровне. Так подходит к обеспечению производства общественных благ экономическая теория благосостояния.

Совершенная ценовая дискриминация может использоваться только в том случае, если можно выявить действительные потребительские предпочтения. Однако существует проблема «свободного проезда», сокрытия потребительских предпочтений общественных благ, что неизбежно приводит к тому, что производство общедоступных общественных благ оказывается неэффективным, обеспечивается ниже требуемого для общества уровня. Чтобы добиться экономически эффективного обеспечения такими общественными благами, необходимо вмешательство государства, поскольку именно оно способно, используя различные методы, выявить действительные предпочтения потребителей и затем, применяя методы принуждения, заставить каждого платить за общественные блага.

Зачастую потребители, не дожидаясь вмешательства государства, могут действовать и действуют коллективно, объединяясь для создания

и потребления общественных благ: создают специальные фонды, общественные организации, добровольно и безвозмездно работают на общее благо. Но такой подход не отрицает негативный эффект «свободного проезда». Сокрытие действительных потребительских предпочтений приводит к тому, что важные для общества блага производятся в частном порядке и являются ограниченно доступными для многих потребителей, а производство других оказывается недостаточным.

Факторами недопроизводства общественных благ или их производства на низком качественном уровне в современной экономике являются льготы и необеспеченные финансовыми ресурсами преференции различным группам населения, высокие трансакционные издержки, связанные с бюрократическим управлением и существованием естественных монополий, недостаточный приток финансовых ресурсов в региональные и муниципальные бюджеты, несогласованность совместных действий отдельных элементов производственной и социальной инфраструктуры.

Недостатки в обеспечении общественными благами могут, в частности, выражаться в миграции населения из регионов с недостаточно развитой системой общественных благ в регионы, где их предоставление оказывается на более высоком уровне.

При прочих равных условиях один человек обладает большим реальным богатством в самом широком смысле, чем другой, если в районе проживания лучше климат, лучше дороги, лучшего качества вода, более здоровые санитарные условия, а также лучшая организация здравоохранения, спорта и развлечений. При этом людям, не живущим на данной территории, те же самые блага недоступны или обошлись бы слишком дорого. Для характеристики степени обеспечения человека общественными благами применяются категории «качество жизни» и «качество среды».

Население Саратовской области оценивает негативно условия обеспечения общественных благ в следующих сферах:

– личная безопасность (70%);
– юридическая и правовая защита (59%);
– воспроизводство человеческого потенциала (в частности, возможность получения образования) (41%);
– поддержка здоровья (32%);
– нормальная экологическая среда (40%);
– бытовое обслуживание (48%)[5].

[5]См.: *Федорова Ю. В.* Общественные блага в пофазной динамике воспроизводства. Саратов, 2004. С. 71.

Анализируя новые потребности, появляющиеся в информационном обществе, можно сделать вывод, что большинство из них удовлетворяются общественными, а не частными благами (табл. 14).

Таблица 14

Новые потребности человека информационного общества[6]

Основные потребности согласно пирамиде А. Маслоу	Стандартный набор потребностей	Новые потребности человека в информационном обществе
Физиологические нужды	Определенный набор предметов потребления в заданных количествах (потребительская корзина) Физическое здоровье – частное дело человека	Качество питания (в том числе употребление экологически чистых продуктов питания), обеспечение физического и морального здоровья общества (качество образования здравоохранения, жилищные условия, эпидемиологическая обстановка)
Безопасность	Личная безопасность, обороноспособность	Качество среды (уличное движение, уровень шума, экологическая безопасность). Безопасность производства (условия труда), правовой порядок, международная безопасность
Потребность в социальных контактах	Семья, общественные организации, партии, религия	Интернет, качество информации, качество социальной, экономической и политической организации общества
Потребность в уважении	Участие всех членов общества в принятии жизненно важных решений и использование возможностей, предоставляемых социальными, экономическими и политическими свободами	
Потребность в саморазвитии	Непрерывное самообразование, инвестиции в человеческий капитал. Доступность для населения культурных ценностей	

Многие из общественных благ, обеспечиваемых государством, обладают уровнем исключаемости, достаточно высоким для того, чтобы их производство (и последующая продажа) стало возможным и в частном секторе, а некоторые вообще представляют собой чистые частные блага. Тем не менее они также производятся в государственном секторе. Одна из причин этого высокий уровень положительных внешних эффектов от таких благ, который при выпуске в частном секторе приводит к их

[6] *Федорова Ю. В.* Общественные блага в пофазной динамике воспроизводства. С. 81.

устойчивому недопроизводству. Примером таких благ могут служить образование и здравоохранение[7].

Количество произведенных благ в государственном секторе не означает автоматического достижения экономически эффективного объема, хотя и является часто наиболее целесообразным способом обеспечения им потребителей.

Эффективное функционирование рынка общественных благ во многом зависит от того, насколько его участники владеют информацией о потребительских свойствах благ, альтернативных возможностях их производства и потребления, тенденциях изменения конъюнктуры. Неполнота информации лимитирует возможность эффективного использования ресурсов, обусловливая неоптимальное поведение производителей и потребителей.

Регулятором рынка общественных благ в условиях рыночной экономики должно выступать государство, деятельность которого в России в современных условиях может быть развернута в следующих основных направлениях:

1. Отказ от патернализма, т. е. отказ государства от жесткого детерминирования поведения человека в социальной сфере, набора услуг, которые может или даже должен получать индивид. Такой тип политики присущ тоталитарному государству. Практические результаты говорят о снижении этого фактора в России. Однако следует признать, что значительная часть населения страны нуждается в такой политике и даже приветствует ее. Это обусловлено привычной традиционной установкой на «абсолютизм» государства, на государство как единый источник всех благ и защиты. Данные реалии необходимо учитывать в повседневной деятельности государственных органов, разъясняя меняющуюся роль государства, а также частично удовлетворяя или компенсируя потребности населения в общественных благах, ставших исключаемыми или производящихся как частные.

2. Разгосударствление общественных благ и освобождение государства от функции непосредственного предоставления гражданам общественных благ. Государство постепенно перестает применительно ко многим видам общественных благ быть оператором, выдающим их потребителю. В большинстве случаев оно отводит себе роль посредника, а также законодательно регулирует условия предоставления благ.

[7]См.: *Емцов Р. Г.*, *Лукин М. Ю.* Микроэкономика. М., 1999. С. 304.

Функция государства как оператора на рынке общественных благ не является необходимой. Отказ от нее, с одной стороны, позволит уменьшить прямые бюджетные расходы, а с другой – освободит место для более эффективных операторов.

3. Формирование рынка общественных благ и социальных услуг с реально возникающей конкуренцией их производителей, с реально повышающимся качеством и снижением издержек на их производство.

С одной стороны, общественные расходы государства неуклонно сокращаются, снижается уровень финансирования общественных благ при постоянном возрастании общественных потребностей, с другой стороны, выделяемые средства часто используются нерационально. «Ассигнуемая на социальные цели значительная часть ВВП тратится без получения должного эффекта», – считает, например, А. Шаронов[8].

Сегодня в России проявляется чрезмерное несоответствие ресурсов потребностям, хотя отчасти это обусловлено неэффективностью использования ресурсов, нечеткостью определения приоритетных целей. Многие факты говорят об «абсолютно нерациональном с любой точки зрения»[9] использовании этих ресурсов в социальной сфере.

Нужно четко разграничивать бесплатность и доступность. Если одни услуги и блага продолжают оставаться бесплатными, то другие должны стать платными, но доступными, и государству следует обеспечить эту доступность. Исходя из своих возможностей, государство должно четко определить, какую часть благ оно готово финансировать само, а какую должно финансировать само население. «Соотношение бесплатности и доступности в принципе определяется выбранной правительством моделью; увеличивая социальные расходы бюджета (то есть бесплатность), государство вынуждено увеличивать налоги и сборы, уменьшая доходы и платежеспособный спрос населения и прибыль бизнеса; уменьшая социальные расходы бюджета (то есть ограничивая бесплатность), государство оставляет больше денег населению, для которого доступными становятся блага и услуги большего объема и качества»[10].

В основу бюджетного финансирования общественных благ должны быть положены определенные социальные стандарты, определяющие перечень основных общественных благ, натуральные объемы их предоставления, источники и объемы финансирования в определенном

[8]См.: *Шаронов А.* О некоторых аспектах социальной политики в современной России // Общество и экономики. 1998. № 6. С. 6.

[9]Там же.

[10]Там же. С. 7.

регионе. Это позволит определить величину межбюджетных трансфертов, компенсирующих региональную нехватку собственных средств для выполнения регионами условий предоставления общественных благ на общественно-нормальном уровне.

И наконец, муниципализация общественных благ позволит оценить реальные потребности человека, увидеть его реальные возможности, сделать акцент на предоставлении тех общественных благ, которые для данного региона более значимы. Такая политика не только ближе к потребителю, но и более экономна для госбюджета. При этом государство через межбюджетные трансферты должно гарантировать финансовую самостоятельность каждого муниципалитета не ниже общефедерального уровня обеспеченности[11].

Проводившееся в нашей стране в течение нескольких десятилетий широкомасштабное обобществление благ, которые ранее считались частными, таких как образование, здравоохранение, жилье и различные социальные услуги, принесло определенные результаты, но не оправдало возлагавшихся на него надежд, оказалось дорогостоящим для государственного бюджета. Доминирующая роль государства в обеспечении этими благами приобрела гипертрофированный характер и выявила необходимость ее уменьшения для достижения определенного баланса с частными структурами. Сокращение участия государства в обеспечении общественными благами должно идти параллельно с ростом производства этих благ при помощи других механизмов. Этот процесс рассматривается в экономической литературе как «сброс нагрузки», т. е. частичный или полный отход государства от конкретного вида деятельности. В данном случае «сброс нагрузки» означает уменьшение бюджетного бремени путем передачи полномочий, отказа, постепенной замены государственной деятельности по обеспечению предоставления общественных благ рыночной или добровольной. Можно выделить следующие направления этого процесса.

1. Государство должно способствовать тому, чтобы рыночные и добровольные организации занялись поставкой общественных благ.

2. Если продолжение участия государства в производстве какого-либо вида общественных благ необходимо, его роль должна быть сокращена путем передачи соответствующих полномочий, более широким привлечением частного сектора через механизм гарантий, привилегий и контрактов. Ряд программ должны быть перемещены на низшие уровни

[11] См.: *Шаронов А.* О некоторых аспектах социальной политики в современной России. С. 5.

государственного управления, финансироваться и управляться в непосредственной близости от людей, которым эти услуги предоставляются.

3. Платежи пользователя благами должны быть приближены к реальным затратам на государственные услуги и стимулировать интерес к альтернативным механизмам.

4. Необходимо вводить и поощрять конкуренцию как инструмент дерегулирования. Основы государственного монополизма должны быть «разбиты».

Так, многие социальные услуги, услуги образования и здравоохранения, на чью долю приходится значительная часть роста государственных расходов, ныне уже доставляются посредством рынка, и этот механизм может быть усилен. Частные фирмы могут обеспечивать своих работников такими дополнительными льготами, как пенсии, разного рода субсидии, здравоохранение и социальное страхование. По мере сокращения участия государства в обеспечении этих услуг список дополнительных льгот может быть расширен. Стоимость такого расширенного пакета дополнительных услуг следует возмещать за счет снижения налогов. Работнику в перспективе может предоставляться возможность выбора: либо дополнительные льготы, либо денежная компенсация.

При производстве разных общественных благ соотношение его общественных и частных составляющих может быть различным. Это соотношение может определяться рядом критериев.

Относительные затраты на оплату труда и материальные ресурсы. Если труд и материалы стоят неодинаково для общественного и частного сектора, тогда согласно эффективности предпочтителен менее дорогой сектор. Различия в стоимости ресурсов могут быть вызваны тем, что работники в общественном секторе более организованно защищают свои права либо оплата труда в частном секторе связана с желанием работодателей привлечь лучших специалистов. На приобретение материальных ресурсов предприятиям частного сектора государством может быть установлен высокий налог, от которого освобождены предприятия государственного сектора, и т.д.

Административные затраты. При общественном обеспечении административные издержки могут покрываться путем их распределения между большим числом потребителей, тогда как подобные расходы в частных фирмах составляют значительный процент их общих издержек. Чем крупнее сообщество, тем большую выгоду можно получить от распределения этих затрат.

Диверсификация потребительских предпочтений. Одно и то же благо оценивается неодинаково разными потребителями, а каждый потребитель может использовать не весь набор общественных благ, оценивая одни из них как нулевые, бесполезные для него, а другим давая достаточно высокую оценку, располагая для себя общественные блага в определенной иерархии. Так, семьи с детьми и без детей могут иметь разные взгляды на необходимость качественного образования.

Поскольку существует такое разнообразие во вкусах и предпочтениях потребителей общественных благ, будет эффективнее обеспечивать эти блага в частном порядке, чтобы потребители могли строить их потребление в соответствии со своими индивидуальными вкусами и предпочтениями при планировании и распределении семейного бюджета.

Этот критерий, на наш взгляд, является важнейшим, выгода от более полного удовлетворения потребностей гораздо выше, чем экономия на издержках и административных затратах в случае обеспечения общественного производства блага и равного доступа к нему.

Принципы распределения. Взгляды общества на справедливость могут требовать, чтобы определенные блага были доступны каждому. Эти взгляды получили название *товарного эгалитаризма*, согласно которому любой потребитель должен иметь возможность получить средний или, по крайней мере, минимальный уровень блага. Такой подход, например, объясняет широкое распространение государственного образования, дающего возможность каждому члену общества получить минимальный уровень знаний. Государство может также обеспечивать минимальный уровень потребления некоторых частных благ.

Уход государства из установившихся сфер предоставления услуг является непростым, поскольку требует специального общественного согласия.

Постепенный или частичный сброс нагрузки может быть осуществлен в сфере различных рекреационных услуг. Это общественное образование и здравоохранение, где появились частные школы и клиники, строительство платных мостов и дорог, платные услуги библиотек и видеотек.

Формируется эффективный местный уровень обеспечения общественных благ – добровольные микроколлективы (например, объединения соседей), которые в состоянии обеспечивать целый набор благ коллективного пользования на началах добровольного финансирования: социальные услуги, уборка и содержание улиц и парков, добровольная скорая помощь, патрулирование и т. п. Такие организации укрепляют чувство коллективизма и помогают возродить гражданские и хозяйские

качества индивидов. Возможности государственной власти ограничены, в то время как локализованная система способствует принятию обдуманных решений, основанных на личном знании индивидуума и его изменяющихся обстоятельствах.

Важным атрибутом микроколлективов является возможность делать вклад не деньгами, а собственным трудом. Следует сокращение муниципальных расходов уравновесить соответствующими изменениями в порядке налогообложения и предоставить возможность оплачивать получение общественных благ трудовым вкладом.

В 90-е годы, в период активного разгосударствления российской экономики, основной акцент в реформировании общественных благ был сделан на переводе их производства на коммерческую основу. Это помогло снизить нагрузку на государственный сектор экономики. Сегодня основную проблему производства этих благ составляют жесткие бюджетные ограничения и разделение источников финансирования между государственным и субнациональным уровнями. Однако эффективное решение проблем общественных благ должно учитывать ряд условий.

Одно из них – информационная асимметрия относительно потребностей территории. Как правило, центральная власть имеет недостаточную информацию о региональных или местных условиях, что ставит ее перед проблемой дифференцированной поддержки. Муниципальные и региональные органы власти вместо поиска самостоятельных путей преодоления трудностей стремятся переложить свои проблемы на вышестоящий уровень. В то же время недостаточная централизованная поддержка может сдерживать рост и развитие регионов. Поддержка нуждающихся территорий должна носить стимулирующий характер, обеспечивающий долгосрочные эффекты собственного развития[12]. Избыточная поддержка нуждающихся регионов со стороны центра приводит к их ориентации исключительно на получение централизованных трансфертов. Участие государства в финансировании социального развития должно носить целенаправленный и дозированный характер, избегать неэффективного использования бюджетных средств, иждивенческой региональной политики.

С другой стороны, население более отчетливо видит результаты работы именно местных органов власти. Но на муниципальные бюджеты возложено выполнение целого ряда государственных обязательств. Чтобы лучше выглядеть перед избирателями, регионы ссылаются на недостаточность финансирования из центра и уклоняются от возложенных

[12]См.: *Григорьев Л., Зубаревич Н., Урожаева Ю.* Сцилла и Харибда региональной политики // Вопр. экономики. 2008. № 2. С. 90.

на них обязательств. Местные органы власти используют те же приемы для получения дополнительных средств из регионального бюджета. Поэтому нужно более четкое разграничение функций уровней власти и совершенствование межбюджетных отношений.

Децентрализация производства общественных благ предполагает переход производства тех благ, потребление которых осуществляется на определенной территории, в сферу заботы региональных органов власти. Эти органы, получив более полную информацию о потребностях населения, имеют больше возможностей в предоставлении их оптимального количественного и качественного соотношения.

Очевидное преимущество децентрализации состоит в повышении эффективности общественного сектора, снижении межрегиональных диспропорций в уровне и качестве жизни. Но в современной России децентрализация общественного сектора сталкивается с рядом проблем. Это:

– вертикальная несбалансированность бюджетной системы;
– низкая эффективность стимулов региональных властей к эффективному и ответственному управлению общественными финансами;
– межрегиональная дифференциация выгоды от предоставления общественных благ;
– низкая степень контроля населения за качеством и объемом общественных благ.

Исследование развития сектора общественных благ в различных городах России дало следующие результаты[13] (табл. 15). В целом оценка уровня развития сектора локальных (местных) общественных благ оказалась низкой, что демонстрирует низкую степень удовлетворения.

Как отметили респонденты, из общего спектра социально значимых общественных благ приоритетного внимания в настоящее время заслуживают медицина и здравоохранение, полиция, система автомобильных дорог, коммунальная сфера и дошкольное образование, что объясняется в целом достаточно низким уровнем их развития.

Отмечая низкое качество этих общественных услуг, потребители отдают предпочтение пользованию в частном порядке теми благами, которые предоставляются общественным сектором. Так, около 30% российских граждан довольны услугами здравоохранения. На втором месте

[13]См.: *Попов Е. В.*, *Кац И. С.* Социальная привлекательность территории по общественным благам // Общество и экономика. 2013. № 6. С. 85–104.

Таблица 15

Показатель актуальности совершенствования локальных общественных благ[14]

Вид локального общественного блага	Доля опрошенных респондентов, %
Пожарная служба	5
Духовная и ритуальная сферы	8
Учреждения культуры	10
Высшее образование	14
Почта	15
Городской транспорт	26
Рекреация	28
Среднее общее образование	32
Дошкольное образование	38
Коммунальная сфера	44
Система автодорог	48
Полиция	53
Медицина и здравоохранение	77

высшее образование, 68% населения пользуются или готовы воспользоваться услугами высшего образования на платной основе. Что же касается среднего образования, то при общей низкой оценке качества лишь 27% готовы за него платить[15]. Более половины опрошенных предпочитают пользоваться частными детскими садами, главным образом из-за несоответствия качества и количества детских дошкольных учреждений.

Что касается коммунальной сферы, то пользование коммунальными услугами в частном порядке в большинстве случаев невозможно, хотя работа коммунальных служб оценивается в 4,7 балла. Наибольшую неудовлетворенность вызывают уборка мусора и городское освещение.

Исследование удовлетворенности населения предоставлением общественных благ проводилось в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Перми и Ижевске, что позволило представить наиболее яркие региональные различия. Во многом полученные результаты можно распространить на удовлетворенность предоставлением локальных общественных благ в Саратове. Полученные данные должны найти отражение в совершенствовании структуры расходов регионов и государства в целом.

Таким образом, территориальная инфраструктура, представляющая собой в значительной степени предприятия общественного сектора, имеет значительный потенциал управляющего воздействия на показатели

[14]См.: *Попов Е. В.*, *Кац И. С.* Социальная привлекательность территории по общественным благам. С. 98.

[15]Там же. С. 99.

социальной привлекательности территории. Так, в отношении репродуктивности населения и иммиграционной активности наибольшим воздействием обладают такие составляющие территории, как здравоохранение, образование, информация, бытовое обслуживание. В отношении деловой активности населения наиболее значимы такие составляющие территориальной инфраструктуры, как информационная, транспортная, досуговая. Развитие и совершенствование предоставления общественных благ в регионах по данным направлениям позволят значительно повысить социальную привлекательность регионов России[16].

Еще одним источником средств обеспечения общественных благ является благотворительность. «Общественная благотворительность должна дополнять частную или религиозную благотворительность», – указывал Тьер еще в XIX веке. В современных условиях государство сталкивается с необходимостью найти баланс между государственной и частной благотворительностью, чтобы члены общества могли участвовать в предоставлении общественных благ не как сопротивляющиеся налогоплательщики, а как сознательные филантропы.

Альтернативные механизмы обеспечения общественных благ возникают при неудовлетворительной работе государственных механизмов. В связи с этим в обществе осуществлены процессы приватизации, т. е. были проведены различные мероприятия по уменьшению масштабов деятельности государства или по усилению роли частного сектора в экономике. Это означает ориентацию общества в большей степени на частные, а не на государственные институты. Однако это не означает сворачивания деятельности государства в сфере производства общественных благ. Приватизация зарубежными экономистами трактуется несколько шире – как перенос ответственности за обеспечение производства товаров и услуг в определенной сфере от государства к частному сектору. Передача прав собственности на имущество – лишь одна из возможных составляющих приватизации. Четко выразил суть приватизации Э. Савас, который указывал, что приватизация «представляет собой процесс преобразования механизма с высокой степенью вовлеченности государства в механизм с меньшей степенью его участия»[17].

Участие государства в обеспечении производства различных товаров и услуг может выражаться в различных формах:

---

[16]См.: *Попов Е. В.*, *Кац И. С.* Социальная привлекательность территории по общественным благам. С. 104.

[17]*Савас Э. С.* Приватизация : ключ к рынку. М., 1992. С. 59.

– непосредственное их производство государственными организациями;
– закупка товаров и услуг, производимых негосударственными коммерческими и некоммерческими организациями;
– бюджетное финансирование таких организаций;
– субсидирование непосредственных потребителей, например, в форме предоставления им ваучеров – гарантий оплаты государством определенных услуг.

Смысл и цели приватизации в социально-культурной сфере состоят, во-первых, в повышении эффективности производства на основе четко выраженной персонификации стимулов и ответственности и, во-вторых, в уменьшении нагрузки на бюджет и увеличении доходов государства.

Статистика развития крупнейших стран мира за последние десятилетия опровергла либертарианскую догму: развитие социальных функций государства негативно отражается на экономическом росте. Наоборот, установлена прямо противоположная зависимость: чем выше уровень развития социального государства, тем выше уровень экономического развития в стране. Модель государства с развитой системой социальной защиты населения эволюционирует, преобразуется в модель государства высокого качества жизни населения или, как его официально провозгласили в конституциях ряда стран, в социальное государство или государство всеобщего благосостояния.

Достаточно отметить, что государственные социальные инвестиции сегодня охватывают подавляющее большинство (от 50 до 90%) населения развитых стран. В среднем по Европейскому союзу этот показатель составляет 73%. Именно государство несет в промышленно развитых странах основную ответственность за финансирование социокультурной сферы. На долю государства в странах ОЭСР приходится свыше 87% всех социальных расходов[18]. Доля расходов государства в ВВП в этих странах к концу XX в. удвоилась, а в скандинавских странах выросла в 4 раза. При этом рост государственных расходов почти полностью объясняется развитием социальной сферы: пенсионного обеспечения, образования, культуры и здравоохранения.

Активное инвестирование государственных средств в реализацию социальных функций – это не особенность развития какой-либо отдельной страны, а тенденция развития мира, в первую очередь европейских

[18]См.: *Рогов С. М.* Функции современного государства : вызовы для России // Свободная мысль. 2005. № 7. С.57–62.

стран и США, осознания ценности человека, понимания общественной потребности в обеспечении определенного уровня образования, культуры, состояния здоровья, что и является в XXI веке условием эффективного экономического роста.

Государственное финансирование общественных благ может вызывать и определенные неоднозначные эффекты в общественном секторе экономики (табл. 16).

Таблица 16

Эффекты функционирования системы государственного финансирования общественных благ[19]

Эффекты	Последствия
Чрезмерные расходы	Бюджет государства, бюджет медианного законодателя, бюджет медианного избирателя
Неэффективное производство	Расходы в общественном и частном секторе
Бюрократическая структура	Укрупнение властных органов и министерств
Чрезмерная капитализация	Высокая капиталоемкость производства в целях увеличения текущих расходов и создания эффекта активной деятельности
Избыточное предложение	Бюджет исполнительной и законодательной власти

В результате функция оптимизации общественного благосостояния заметно отличается от действительного оптимума с точки зрения общества. Двумя основными источниками негативных искажений в общественном секторе выступают отсутствие конкурентной среды при производстве общественных благ, обеспечивающей рыночное регулирование цен и объемов производства, и низкая обратная связь с потребителем. Из этого проистекают четыре основные проблемы, связанные с производством общественных благ: качество предоставляемых общественных услуг, их количество, ассортимент и издержки, связанные с их производством и предоставлением[20].

Можно выделить четыре основных направления решения указанных выше проблем:

1. *Перевод на субнациональный уровень*. Практика показывает, что эффективность в распределении ресурсов общественного сектора наилучшим образом обеспечивается при закреплении ответственности по

[19]См.: *Попов Е. В.*, *Кац И. С.* Социальная привлекательность территории по общественным благам // Общество и экономика. 2013. № 6. С. 90.

[20]См.: *Попов Е. В.*, *Кац И. С.* Институциональная эволюция сектора общественных благ // Вестн. ЮРГТУ. 2009. № 4. С. 11.

каждому типу общественных расходов за тем уровнем управления, который наиболее тесно связан с получателями соответствующих благ.

2. *Перевод на коммерческую основу*. Существует много способов взаимодействия государства и частного сектора в целях повышения эффективности предоставления общественных благ. Именно это направление активно развивается в западных странах, занимая более половины всего оборота общественного сектора.

3. *Введение жестких бюджетных ограничений*. Это подразумевает разделение функций и источников финансирования между государством и субнациональными (региональным, суниципальным) уровнями.

4. *Регулирование системой сдержек и противовесов*. Это механизм эффективного контроля за полным и целевым использованием выделенных средств[21].

Сама по себе государственная экономическая деятельность вовсе не является гарантией преодоления недостатков рынка и достижения экономически эффективного использования ресурсов. Более того, указанные недостатки государственной экономической активности сами могут служить источником экономической неэффективности. Принимая решение об осуществлении производства общественных благ частным либо государственным сектором, приходится выбирать между институтами, имеющими свои плюсы и минусы. При этом необходимо сопоставлять как достоинства, так и недостатки рыночного и государственного механизмов координации экономической деятельности и получения данного конкретного вида благ.

[21] См.: *Попов Е. В.*, *Кац И. С.* Социальная привлекательность территории по общественным благам. С. 92–95.

Глава 7

ПОВЫШЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Важную роль в экономике, бизнесе играет социальная ответственность компаний. Расширение опыта компаний по реализации социально ответственного поведения меняет представление о содержании и границах социальной ответственности бизнеса.

Вместе с тем формирование социально ориентированных моделей рыночной экономики, с одной стороны, и обострение социально-экономических и экологических проблем, с другой стороны, побуждало к внедрению концепции социальной ответственности бизнеса. Неслучайно именно в 50-е годы XX столетия начинается систематический научный анализ феномена социально ответственного поведения компаний.

В научной литературе одним из первых попытку сформулировать понятие «социальная ответственность бизнеса» предпринял американский исследователь Г. Боуен. В работе «Социальная ответственность бизнесмена» автор сформулировал ряд положений, определивших рамки и направления дискуссий по проблемам социальной ответственности компаний. По его мнению, к обязательствам бизнесменов относится следование политике, принятие таких решений, которые являются желательными в плане целей и ценностей всего общества. В данном понимании социальной ответственности бизнеса основным субъектом социально ответственного поведения выступают предприниматель, бизнесмен, физическое лицо. Социальная ответственность персонифицирована и, следовательно, в первую очередь определяется личностными качествами предпринимателя и ценностями, которых он придерживается[1].

[1]См.: Бизнес как субъект социальной политики: должник, благодетель, партнер? / отв. ред. С. В. Шишкин. М., 2005. С. 13.

В 80–90-е годы XX столетия возникла новая волна интереса к проблеме социально ответственного поведения компаний. В этот период формируется триединый подход к пониманию содержания социальной ответственности бизнеса. Сторонники данного подхода придерживаются точки зрения, согласно которой социальная ответственность предполагает ответственное поведение компании в трех сферах: экономической, экологической и социальной. Наряду с этим обращает на себя внимание и смещение акцентов в исследованиях в сторону изучения взаимоотношений компании с заинтересованными сторонами, механизмов реализации корпоративной социальной ответственности, влияния социально ответственного поведения компании на ее основную деятельность, конкурентоспособность и рост капитализации. Это, в свою очередь, свидетельствует о том, что исследования приобретают выраженный прикладной характер.

Интерес представляют следующие вопросы: «Каково содержание, основные направления и механизм реализации социальной политики фирмы?» «Почему общество, государство заинтересованы в социально ответственном поведении компании?» «Каков социальный эффект для общества (social value added)?» «Следует ли государству поощрять социально ответственное поведение компаний, если да, то каким образом?» «Имеют ли место национальные особенности в реализации КСО?»

Как уже было отмечено, анализ подходов к пониманию содержания и границ социальной ответственности бизнеса, представленных в настоящее время в иностранной и отечественной литературе, реализуемых компаниями на практике, свидетельствует об их множественности. Отражением этого является наличие большого количества понятий, используемых предпринимателями, социологами, экономистами, политиками, журналистами для описания социальной роли бизнеса: «этика бизнеса», «филантропия», «благотворительность», «социальная ответственность бизнеса», «корпоративная социальная ответственность», «корпоративная социальная деятельность», «социальная политика компании», «социальное развитие», а также неоднозначное понимание содержания базового понятия «корпоративная социальная ответственность».

Приведем лишь наиболее широко представленные в литературе определения социальной ответственности бизнеса и корпоративной социальной ответственности, которые отражают понимание этого явления представителями бизнес-сообщества и экспертов.

Социальная ответственность – это достижение коммерческого успеха путями, которые основаны на этических нормах и уважении к людям, сообществам, окружающей среде (организация «Бизнес за социальную ответственность», США).

Корпоративная социальная ответственность означает такое ведение бизнеса, которое соответствует этическим, законодательным нормам и общественным ожиданиям и даже превосходит их (Еврокомиссия).

Социальная ответственность – комплекс направлений политики и действий, связанных с ключевыми стейкхолдерами, ценностями и выполняющих требования законности, а также учитывающих интересы людей, сообществ и окружающей среды (Всемирный банк).

Социальная ответственность бизнеса – это добровольный вклад в развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах, связанный напрямую с основной деятельностью компании и выходящий за рамки определенного законодательного минимума (Ассоциация менеджеров России).

Социальное развитие бизнеса – широкое понятие, отражающее позитивный вклад бизнеса в общественное развитие (Ассоциация российских промышленников и предпринимателей).

Обращает на себя внимание то, что представители разных заинтересованных сторон по-разному понимают социальную ответственность бизнеса, природу, причины, цели социально ответственного поведения компаний. Исследования, проводившиеся в России в последние несколько лет, свидетельствуют о том, что существуют определенные расхождения во взглядах на содержание и границы социальной ответственности общества, бизнеса и власти[2].

Существует точка зрения, согласно которой социальная ответственность бизнеса может быть сведена к благотворительности в традиционном понимании этого явления. Благотворительность воспринимается как этически необходимый элемент деловой жизни. Данный подход к пониманию социальной ответственности можно охарактеризовать как *традиционный.* В этом случае дискуссия сводится к выяснению вопросов о том, может ли благотворительность быть вменена в обязанность бизнесу или должна носить исключительно добровольный характер, в каких сферах и формах осуществлять благотворительную деятельность?

[2]*Благов Ю. Е.* Генезис концепции корпоративной социальной ответственности // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5, Экономика. 2006. Вып. 2. С. 8–9.

Сторонники *социально ориентированного подхода* полагают, что корпоративная социальная ответственность проявляется в том, что компания осуществляет свою деятельность в определенной системе координат, в рамках правил, обязательств и ограничений, в частности, установленных государством, выходящих за рамки достижения максимально возможной экономической эффективности. В этом случае социальная ответственность проявляется в производстве качественных товаров и услуг, уплате налогов, создании рабочих мест, достойной оплате труда персонала компании, поддержке собственной социальной инфраструктуры. На практике данный подход, как правило, означает ограничение пространства социальной ответственности рамками внутренней социальной политики. При этом возникают социальные риски внедрения корпоративной социальной ответственности (КСО).

Стратегический подход предполагает расширение границ социальной ответственности за рамки решения краткосрочных, внутренних для компании производственных и социальных задач; означает деятельность, направленную на решение социальных, экологических и экономических проблем, как внутренних для компании, так и внешних, оказывающих влияние на основную деятельность компании, в соответствии с ее стратегическими интересами, в целях повышения устойчивости бизнеса в долгосрочной перспективе[3].

Сторонники *интегрированного подхода* рассматривают социальную ответственность компании как осознанную необходимость, ответ на системные вызовы, способ совместно с государством и обществом минимизировать экономические, социальные, экологические риски, условие повышения конкурентоспособности и эффективности бизнеса, наконец, как условие построения гражданского общества и социального государства. Если общество отказывается от развития социальной ответственности компаний, то возникают политические и правовые риски, связанные с недопониманием роли КСО в экономике страны.

Несмотря на очевидные различия в подходах к определению содержания корпоративной социальной ответственности, можно выделить некоторые общие, важные для понимания сути этого явления моменты[4]:

– социально ответственное поведение предполагает *соблюдение этических норм и принципов,* деятельность в рамках существующего *законодательства;*

[3]См.: *Соболева И. А.* Социальная ответственность бизнеса: глобальный контекст и российские реалии // Вопр. экономики. 2005. № 10. С. 95.

[4]Там же. С. 93.

– социальная ответственность также предполагает реализацию добровольно принятых *обязательств* и *ограничений;*
– социальная ответственность представляет собой *систему обязательств бизнеса* перед персоналом компании, партнерами по бизнесу, клиентами, местным сообществом и обществом в целом;
– социальная ответственность – *условие устойчивого экономического развития как отдельной компании, так и общества в целом;*
– социальная ответственность – явление *многоаспектное, многоуровневое.* Понятие «корпоративная социальная ответственность» может быть раскрыто, на наш взгляд, лишь при условии четкого представления о содержании самого понятия «ответственность», а также при условии определения объекта, субъекта, целей и предмета социально ответственного поведения компании.

Между социально ответственным поведением предпринимателя и успехом его дела есть прямая взаимосвязь. Исследование 500 крупнейших корпораций США показало, что добавленная стоимость у компаний, публично придерживающихся этических принципов, в 2 раза выше, чем у других. В соответствии с данными исследования крупнейших компаний лучшие значение индекса устойчивости Доу-Джонса имели те из них, кто в своей деятельности придерживался социальных, экологических и этических приоритетов. Следовательно, эти компании избегают экологических и социальных рисков.

В России ситуация иная. Российские предприниматели не видят причинно-следственной связи между успехом в бизнесе и социально ответственным поведением. Только 9% респондентов готовы оказать финансовую помощь организациям социального обслуживания, 4% – учреждениям культуры, образования, науки, здравоохранения. Предприниматели «со стажем» менее склонны к социально ориентированной деятельности. Она рассматривается ими как добровольное дело, связанное с нравственными качествами отдельного человека, а не инвестициями в имидж компании. При этом возникают имиджевые риски, связанные с подрывом доверия клиентов и потребителей к данной компании.

Выделяют несколько уровней социальной ответственности бизнеса[5]. Базовый уровень предполагает соблюдение законов, правил, стандартов во взаимоотношениях с государством, покупателями, партнёрами

[5]См.: *Лапина Н.* Социальная ответственность бизнеса : какое будущее для России? // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 6. С. 31.

по бизнесу. Второй уровень связан с развитием партнёрских внутрифирменных отношений с работниками (повышение квалификации, улучшение условий труда, пенсионное обеспечение, страхование работников и членов их семей). Третий уровень предусматривает осуществление благотворительных, социальных, инвестиционных проектов за пределами компании, то есть фактически участие бизнеса в разработке и осуществлении социально-экономической политики в стране.

В развитии социальной ответственности российских компаний в постсоветский период можно выделить три этапа[6].

1. 1991–1998 гг. Особенностью данного этапа стала реструктуризация социальной инфраструктуры компаний в ходе приватизации. Российские компании, созданные на основе советских предприятий, унаследовали находившиеся объекты социальной инфраструктуры и были поставлены перед необходимостью либо восстановить дореформенный уровень, либо освободиться от этого бремени путем продажи непрофильных активов. Аналогичным образом из советского прошлого заимствована практика социальной поддержки и охраны здоровья работников и пенсионеров предприятий, что составляет одну из главных статей социальных инвестиций и компенсирует недостатки социальной защиты.

2. 1999–2002 гг. – формирование представлений о корпоративной социальной ответственности в деловой среде и обществе в целом.

3. С 2003 г. российское деловое сообщество публично заявило о своем стремлении быть социально ответственным.

Н. Лапина выделяет три стратегии внутренней социальной ответственности, характерные для российских предприятий[7].

1. Стратегия предоставления пакета социальных компенсаций (15% участников исследования) – предоставление не только заработной платы, но и социальных выплат (лечение, отдых, путёвки в детские оздоровительные учреждения). Размер и состав пакета могут различаться по отраслям, финансовым возможностям предприятий и категориям персонала. Данная стратегия избавляет предприятие от необходимости содержать собственную социальную инфраструктуру.

2. Стратегия поддержки социальной инфраструктуры (25% опрошенных) – сохранение некоторых элементов социальной инфраструктуры (например, дом культуры, лагерь, садик, медицинский пункт, спор-

[6]См.: *Канаева О.* Корпоративная социальная ответственность: формирование концептуальных основ // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5, Экономика. 2009. Вып. 2. С. 56.

[7]См.: *Лапина Н.* Социальная ответственность бизнеса: какое будущее для России? С. 32–33.

тивная база). Реализация стратегии требует больших расходов, в то время как собственники хотят избавиться от непрофильных активов. В результате руководитель предприятия вынужден постоянно сглаживать противоречие между интересами собственников и персонала. В то же время стратегия обеспечивает укрепление положительной репутации, благоприятное отношение работников и властей, вложения в человеческий капитал. Эти меры помогут избежать социально-трудовых рисков, связанных с оттоком квалифицированных кадров из компании, нарастания социальной напряженности вследствие непопулярных решений в отношении персонала и объектов социальной инфраструктуры, что в конечном итоге может привести к снижению эффективности бизнеса.

3. Смешанная стратегия (чуть более половины опрошенных) – совмещение поддержки социальной инфраструктуры и частичная монетизация социальных льгот. Большинство предпринимателей придерживаются этой стратегии по следующим причинам:

– невозможно передать всю социальную инфраструктуру муниципалитетам из-за отсутствия у них средств на её содержание;
– невозможно реализовать на рынке многие объекты социальной инфраструктуры;
– административное противостояние процессу передачи социальных объектов предприятий со стороны городских властей;
– традиции, сложившиеся в трудовых коллективах, высокие ожидания персонала и востребованность социальных услуг, предоставляемых предприятиями.

При этом обращает на себя внимание тот факт, что устойчивое развитие муниципального образования (МО) не может быть достигнуто без обеспечения устойчивости его экономических субъектов и предполагает активное взаимодействие между властью и бизнесом для достижения наилучших результатов. Как бизнес, так и муниципальные образования, безусловно, заинтересованы в социально-экономической стабильности на основе долгосрочного функционирования.

В этих условиях социальная ответственность компаний должна рассматриваться как основа концепции устойчивого развития местного сообщества. Рассмотрим причины [8].

Во-первых, реализация корпоративной социальной ответственности в России, чаще всего, происходит на местном уровне. Причина такой

[8] См.: Корпоративная социальная ответственность : управленческий аспект / под общ. ред. И. Ю. Беляевой, М. А. Эскиндрова. М., 2008. С. 20.

локализации проста: даже если крупная компания имеет офис в столице, то ее непосредственная производственная деятельность все равно происходит в регионах, на местном уровне, а большинство персонала относится к жителям конкретных муниципальных образований. Вдобавок объектом внешней реализации социальной ответственности компаний чаще всего являются местные сообщества тех территорий, на которых функционируют предприятия, филиалы и коммерческие структуры крупных корпораций.

Во-вторых, стоит обратить внимание на само понятие устойчивого развития региона, которое трактуется как такое комплексное развитие, при котором экономический рост не вступает в противоречие с решением социальных проблем и проблем защиты окружающей среды.

Чтобы понять, в какой мере реализация корпоративной социальной ответственности в России соответствует данной концепции, необходимо отметить некоторые особенности отечественной практики КСО: недостаточность и фрагментарность программ, «добровольно-принудительный характер», несогласованность программ с муниципальными нуждами (отсутствие стратегии взаимодействия местных властей и бизнеса), но, вместе с тем, высокая степень влияния со стороны государства и специфический круг заинтересованных сторон (основными стейкхолдерами российской КСО являются государство и собственники предприятий и лишь затем персонал и потребители).

К другим негативным особенностям современной практики КСО в России относятся: высокая степень ситуационности, отсутствие долгосрочных программ и проблема восприятия обществом, когда действия компаний воспринимаются как PR или общество вообще слабо информировано о том, какие социальные программы компаний реализуются на конкретной территории[9].

Возникает закономерный вопрос: как повысить эффективность социальных программ на муниципальном уровне?

Российские компании предпринимают попытки разработки конкретных подходов к социальной ответственности. При этом они вынуждены строить свою политику в условиях кризисного состояния социальной сферы российских регионов. В этой ситуации выходом может стать разработка таких подходов к социальной ответственности, которые были бы основаны на общепринятых международных принципах, но учитывали бы сегодняшние российские реалии. Каким образом общество

[9]См.: *Миткевич Н.* Социальная ответственность компаний как фактор социально-экономического развития муниципального образования // Современная корпоративная стратегия и управленческие технологии в России. Вып. 8, ч. 1. М., 2013. С. 131.

(в лице власти) реагирует на социально ответственное поведение работодателей, может стимулировать его? На практике реализуются как финансовые, так и нефинансовые методы. Региональная администрация заинтересована в создании положительного имиджа предприятий, работающих на территории региона. Распространенными средствами являются:

– региональные конкурсы и премии в области социальной ответственности;
– информационная поддержка мероприятий компаний, реализуемых в рамках социальных программ региона и самих компаний.

Кроме того, региональные администрации оказывают:

– субсидирование финансирования внедрения процедур и мероприятий, направленных на повышение социальной ответственности региональных компаний;
– финансирование и организационную поддержку семинаров по обмену опытом, учебных семинаров в области менеджмента, в частности в социальной сфере;
– методическую помощь региональным компаниям в совершенствовании взаимодействий «работодатель – работник»;
– финансирование подготовки специалистов.

Отметим те ключевые «правила игры», которые должны регламентировать взаимодействие между работниками, работодателями и региональными властями. Они основываются на модели взаимоотношений администрации региона, работодателей и работников (рис. 7).

Для внедрения этой модели необходимы следующие документы: для администрации: стратегия социального развития региона, методика оценки социальной обстановки в регионе; для работодателя: стратегия КСО предприятия, стандарт «социального соответствия», стандарт социальной (нефинансовой) отчетности.

Описанная модель показывает, каким образом в сфере социальной ответственности можно сбалансировать интересы трех сторон: работников, работодателей и региональной администрации. Рассмотрим опыт Саратовской области.

В Саратовской области выстроена оригинальная модель взаимоотношений «работодатель – администрация»[10]. Постановлением прави-

[10]Бизнес и власть: социальное партнерство и социальная ответственность. URL: http: www.csrjournal.com (дата обращения: 21.12.2014).

тельства Саратовской области определены[11] методика оценки добровольной корпоративной социальной ответственности организаций и порядок определения ежегодного рейтинга добровольной корпоративной социальной ответственности организаций.

Рис. 7. Взаимоотношения и взаимодействия работников, работодателей и региональных властей в «тройственной модели» социальной ответственности[12]

Органам местного самоуправления области рекомендовано ежегодно проводить мероприятия по определению рейтинга добровольной социальной корпоративной ответственности организаций области. Рейтинг предприятий составляют министерство промышленности и энерге-

[11] См.: О добровольной корпоративной социальной ответственности организаций в Саратовской области: постановление Правительства Саратовской области от 7 марта 2008 года. URL: http://base.garant.ru (дата обращения: 04.11.2014).

[12] См.: Корпоративная социальная ответственность: сообразим на троих. URL: http: www.cfin.ru (дата обращения: 21.12.2014).

тики области, министерство сельского хозяйства области, министерство строительства и ЖКХ области, министерство по развитию транспортного комплекса. Министерство занятости, труда и миграции области ежегодно представляет для награждения дипломами губернатора области и кубками организаций-победителей и направляет в министерство информации и печати области рейтинг для размещения его в средствах массовой информации.

Оценка проводится по следующим параметрам:

- общая и общеэкономическая информация о предприятии;
- затраты на решение социальных вопросов работников и членов их семей в организации (в абсолютном выражении и в процентах от выручки);
- охрана здоровья и поддержание здорового образа жизни;
- социальная поддержка семьи и льготы работникам;
- помощь по обеспечению работников жильем;
- поддержка работающих ветеранов;
- расходы на подготовку кадров и работу с персоналом;
- охрана труда и экологическая безопасность;
- затраты на социальные программы вне организации (в абсолютном выражении и в процентах от выручки);
- расходы на реализацию социальных программ в рамках двусторонних соглашений организации и правительства области;
- расходы на социальные программы вне организации.

«Ростелеком» в 2012 году впервые в своей истории получил рейтинг в области корпоративной социальной ответственности. Российское рейтинговое агентство «Репутация» (Агентство) присвоило компании рейтинг на уровне «AA (s)».

Согласно шкале Агентства этот уровень рейтинга свидетельствует о том, что компания обладает высоким уровнем корпоративной социальной ответственности. В компании сформирована действующая политика и осуществляется активная деятельность в области КСО; контроль результативности ведется по основным показателям КСО, а динамика показателей КСО положительная и стабильная.

Корпоративная социальная ответственность бизнеса – важная составляющая в работе компании «МегаФон». В 2013 году в компании была утверждена политика благотворительной деятельности и принят

Кодекс этики. Сформирован благотворительный комитет, задачей которого является создать максимально эффективный, простой и прозрачный механизм для оказания помощи со стороны «МегаФона» тем, кто в ней действительно нуждается. Данная компания получила рейтинг «AA (s)».

В Союзе предпринимателей было посчитано, что на сегодняшний день бизнесу необходимо выделять не менее 2% от стоимости реализованной продукции на решение социальных вопросов. Это критерий методики. Далее этот показатель можно увеличивать до 2,5% и 4%. Согласно проведенным расчетам многие предприятия региона уже соответствуют этому критерию и имеют очень хорошие показатели в области социальной ответственности (ОАО «Саратовский НПЗ» – 2,6%, ОАО «Совхоз-Весна» – 4,2%).

Из описанной выше многозвенной модели социальной ответственности в Саратовской области реализовано не так уж много: принятая методика оценки дает упрощенную версию нефинансовой отчетности, а определение рейтинга и последующие мероприятия являются лишь частью полномасштабной политики поддержки предприятий в сфере социальной ответственности. Пока не предполагается наличие у предприятий области стратегий в области КСО и соответствия предприятий стандартам КСО; у областной администрации нет пока и важного механизма обратной связи.

Тем не менее в Саратовской области сделаны очень важные шаги:

– достигнут консенсус бизнеса и власти по поводу важности выделения социальной отношений в особую сферу интересов и заботы;
– определены и регламентированы формы сотрудничества бизнеса и власти в сфере социальной ответственности;
– заложена работоспособная основа для дальнейшего развития социальной ответственности в регионе, поскольку за измерением уровня социальной ответственности предприятия неизменно следует более пристальное внимание предприятия к социальным вопросам и желание упорядочить эту сферу в соответствии с общепринятыми стандартами.

Опыт Саратовской области показывает, что построение «тройственного союза» работников, работодателей и администрации – это правильно поставленный вопрос, который может быть последовательно решен. В связи с этим целью местных властей должно являться повышение осведомленности на муниципальном уровне с применением различных

инструментов, как-то: опросы общественного мнения; региональные и местные конкурсы между компаниями (например, «За лучший вклад в развитие города»); рейтинги социально ответственных компаний в границах МО; использование местных и региональных СМИ; создание специализированных интернет-ресурсов; издание бюллетеней и др.

В качестве методов взаимодействия бизнеса и власти, направленных на устойчивое развитие муниципального образования, целесообразно предложить следующие:

– закрепление отношений между бизнесом и властью путем подписания соглашений о сотрудничестве;
– анализ социально-экономической ситуации в муниципальных образованиях, где экспертами выступают как представители власти, так и бизнеса;
– выработка стратегии развития муниципального образования с учетом возможности реализации социальных практик компаний;
– мониторинг реализуемых программ сторонними экспертами;
– создание специальных центров поддержки социальных инициатив по примеру ЦСП;
– повышение квалификации муниципальных служащих;
– использование ресурсов региональных и местных СМИ для освещения социальной деятельности компаний.

Данный подход относится к ситуации, когда инициатива принадлежит институтам власти, а субъектами становятся компании, которые на основе полученных индикаторов корректируют свою деятельность с учетом требований концепции КСО. Другой вариант – инициатива со стороны крупных компаний и градообразующих предприятий, осуществляющих активную социальную политику в рамках КСО. Практика компаний может стать базой формирования совместной позиции местных институтов по поводу дальнейшего развития муниципального образования.

Какой бы из подходов ни применялся, результатами такого взаимодействия должны стать: повышение эффективности системы управления социально – экономическим развитием; сглаживание противоречий между властью и бизнесом по поводу их функций в социально-экономическом развитии МО; рост эффективности реализации программ социально – экономического развития муниципального образования и расходования бюджетных средств; повышение инвестиционной привлекательности как муниципального образования, так и компаний на его

территории; повышение уровня этичности бизнеса; повышение качества жизни населения; улучшение экологической ситуации; сбережение природных ресурсов.

Учитывая данные подходы и результаты внедрения КСО, можно определить эффекты от реализации социальной ответственности компаний и выгоды от ее осуществления. Это:

- адаптационный эффект, заключающийся в приспособлении системы к требованиям окружающей среды;
- синергетический эффект, состоящий в системно-организационных изменениях, во взаимодействии предприятия с другими агентами рынка и взаимозависимости их действий при получении конечного результата;
- рыночно-нишевый и диверсификационный эффекты, предполагающие формирование и укрепление конкурентных преимуществ предприятия, повышение его конкурентоспособности. Этому будут способствовать поиск новых рыночных ниш, повышение качества товара и нахождение перспективных направлений деятельности предприятия;
- инновационный эффект, заключающийся во внедрении инновационных бизнес-процессов, в инновационном развитии предприятия;
- инвестиционный эффект, состоящий в привлечении внутренних и внешних инвестиций, увеличении объема производства и создании современной производственной системы, связанной с освоением выпуска конкурентоспособных товаров и внедрением наукоемких технологий;
- логистический эффект, предполагающий оптимизацию затрат, снижение себестоимости продукции и установление баланса между потенциалом предприятия и его возможностями;
- социализированный и персонализированный эффект, связанный с осуществлением социальных инвестиций, развитием трудовых ресурсов, отдачей от человеческого капитала, повышением производительности труда, заинтересованности работника в улучшении производственного результата.

При этом следует учитывать, что существует закон многообразия экономических форм, которые, функционируя, могут приобретать негативные очертания в современных условиях. Например, процессы приватизации, развития частно-государственного партнерства носят в

некоторой мере криминальный характер. Этому способствуют неопределенность среды, неурегулированность прав собственности, инерционность поведения экономических агентов. Для нормального функционирования экономических форм необходимо обращать внимание на духовную составляющую и на социальную ответственность бизнеса. Учитывая сложность экономического положения страны, необходимо повысить социальную роль бизнеса в современных условиях развития экономики.

Вместе с тем в рамках одной компании такое поведение не даст желаемого результата. Необходимо проецировать такое поведение на всех хозяйствующих субъектов. Следует изменить криминально ориентированные отношения государства и бизнеса на социально значимые, основанные не на коррупции, отмывании денег, а на духовных ценностях и высокой экономической культуре поведения компаний.

В современных условиях необходимо отказаться от безусловного следования в фарватере интересов только финансового капитала, который, кроме собственных интересов и выгоды, ни о чем другом не помышляет. Для экономики правилом должен стать принцип равномерной ответственности для всех экономических агентов. Необходимо освободиться не только от накопившихся в экономике спекулятивных компонентов, но и от сырьевой направленности в пользу экономики с высокой долей добавленной стоимости, воспринимающей новые научные разработки и технологии. Решить данные задачи без смены стратегии развития вряд ли возможно.

Меры, которые необходимо предпринять для повышения социальной роли бизнеса, могут состоять в следующем: ужесточении нормативных актов, в четком функционировании институтов и прав, принятии законов, способствующих внедрению модели социальной ответственности. Но самое главное – это изменение экономического сознания государственных руководителей и общества в целом. Узость экономического мышления по этим вопросам вызывает психологические и правовые риски внедрения КСО. Это трудный процесс, особенно в условиях провозглашения курса модернизации экономики. Речь идет об инновационном прорыве в экономике, о масштабном обновлении всей системы хозяйствования. Это зависит от способности и политической воли власти правильно выделить приоритеты, создать работающие механизмы социализации бизнеса, консолидации общества и бизнеса на решение сложных и долгосрочных задач.

Таким образом, в современных условиях необходимо изменить экономические отношения. Социальная ответственность должна стать

неотъемлемым условием ведения бизнеса, характерной чертой экономики страны и глубоко укоренившимся в сознании людей стандартом поведения.

КСО – это мощный ресурс для развития территорий присутствия компаний. Основные векторы социальных программ компаний, направленных на внешнее сообщество, отражают базовые аспекты социально-экономического развития. Выстраивание механизмов взаимодействия компаний и местных органов власти должно являться одним из приоритетов развития КСО на локальном уровне. Корпоративная социальная ответственность может стать одним из ведущих факторов социально-экономического развития региона и экономики страны в целом.

Глава 8

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА КАК ФЕНОМЕН ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Современное состояние бизнеса в России находится под воздействием множества факторов, одни из которых являются внешними, другие – внутренними. Бизнес имеет собственный деловой интерес, который заключается в получении дохода, выгоды, прибыли от собственной деятельности. Как известно, доходом является полученная выручка, возникающая при реализации товаров, услуг. Все, что выручает бизнесмен, является его доходом. Выгода бизнеса не всегда заключается в получении прибыли. Прибыль всегда определяется как выгода бизнеса. Но понятие «выгода» намного шире, многообразнее, чем прибыль. Выгоду бизнес получает не только тогда, когда присваивается прибыль, но и тогда, когда оказывается благотворительность, предлагаются различные программы развития бизнеса, воздействия его на жизнедеятельность населения. Выгода бизнеса связана с тем, что возникает положительный образ фирмы, положительное восприятие того или иного бизнесмена. Это в будущем может помочь бизнесу получить хорошие заказы с оплатой их из бюджета, налоговые льготы, обеспечить фирме доступ к ограниченным источникам сырья, получению других различных преимуществ по сравнению с другими фирмами. Иначе говоря, выгода в бизнесе представляет собой многообразную деятельность по созданию собственного положительного образа в бизнес-сообществе, в глазах власти и общества. В конечном итоге возникают для бизнеса новые возможности получения выигрыша по многим направлениям собственной деятельности. Таким образом, деловой интерес в бизнесе представляет собой единство возможностей получения не только прибыли, но и различного рода преимуществ перед другими бизнесменами. Эти преимущества могут быть не только экономические, но и организационные, административные, правовые, пре-

имущества в имидже фирмы. Современный бизнес оказывается устойчивым, когда в сферу его интересов входит создание социальной среды собственного развития, условий для получения доходов населением (табл. 17). Это и показывает, что же представляет собой деловой интерес бизнеса.

Таблица 17

Функции бизнеса

Виды	Содержание
Макроэкономические	
Увеличение богатства общества, рациональное использование ресурсов	Постоянное производство товаров, приращение интеллекта общества, рост совокупного достояния страны
Участие в программах развития общества	Отчисление средств для реализации программ социального и экономического развития общества, в том числе культуры, здравоохранения, образования
Создание дополнительных рабочих мест	Открытие новых производств, расширение старых производств, их модернизация
Обеспечение безопасности использования товаров, хорошей экологии	Материальная ответственность за нанесение экологического ущерба при производстве и использовании товаров, созданных бизнесом
Микроэкономические	
Комбинация факторов производства	Сочетание всех факторов производства, обеспечивающих эффективность бизнеса
Получение прибыли	Обеспечение безубыточности работы фирмы, ее расширение
Инновации в бизнесе	Ориентация на осуществление НТП
Снижение издержек	Выявление возможностей сокращения затрат, ведение успешной ценовой конкуренции
Конкурентная борьба	Определение собственной стратегии в конкуренции
Снижение потерь	Развитие безотходного производства, качественного сервиса
Получение выгоды	Получение выгодных заказов, рост престижа фирмы, ее имиджа
Взятие на себя рисков	Страхование рисков, управление ими как распределение, передача рисков и др.

Базой выполнения бизнесом своих макро- и микроэкономических функций является его инвестиционная активность. Отличительной чертой инвестиционной активности в экономике является то, что это особый вид деятельности в системе экономики, особые отношения, складываю-

щиеся по поводу динамики инвестиций от задумки их вложения до получения результатов вложения в виде реальных инвестиций. Множество взаимодействий субъектов хозяйствования, различные нюансы их интересов переплетаются в отношениях инвестиционной активности. Инвестиционная активность субъектов экономики является не только экономической категорией, но и важным показателем успешности бизнеса, позволяет оценить использование его производственного и инвестиционного потенциала.

В экономической литературе термин «инвестиционная активность» субъектов экономики не имеет, на наш взгляд, точного и исчерпывающего определения и зачастую используется не всегда корректно.

Попробуем дать определение инвестиционной активности как экономической категории. Известно, что экономическая категория – это теоретическое выражение реально существующих экономических отношений. Ключевым словом в словосочетании «инвестиционная активность» является термин «активность», т. е. активная, энергичная деятельность[1], слово же «инвестиционная» определяет направление и содержание этой деятельности. Таким образом, инвестиционная активность является деятельностью, направленной на инвестирование. При этом нередко происходит подмена понятий «инвестиции» и «инвестирование». Общепринято понимание инвестиций как долгосрочного вложения капитала в различные отрасли экономики внутри страны и за границей с целью получения выгоды, прежде всего, в виде прибыли. В зарубежной литературе инвестиции понимаются как покупка фирмой оборудования или материалов, пополняющих запас реального капитала, как вложения капитала, приносящие доход[2].

В отечественной литературе термин «инвестиции» разными источниками определяется по-разному[3]. Так, коллектив авторов во главе с Б. Райзбергом считает, что инвестиции (от лат. *investr*е – облачать) – это долгосрочные вложения государственного или частного капитала в

[1]Категории «инвестиционная активность» и «инвестиционная деятельность» соотносятся друг с другом. Инвестиционная активность представляет собой инвестиционную деятельность, развивающую эту деятельность. Инвестиционная деятельность – это любые процессы, обеспечивающие формирование, снижение, повышение уровня инвестиций, распределение их между различными субъектами и объектами хозяйствования, стимулирование инвестиционных работ, производство инвестиционных товаров и проч.

[2]См.: *Сломан Дж.* Экономикс. 5-е изд. СПб., 2005. С. 804; *Мэнкью Н. Г.* Макроэкономика. М., 1994. С. 47.

[3]*Райзберг Б. А.*, *Лозовский Л. Ш.*, *Стародубцева Е. Б.* Современный экономический словарь. М., 2006. С. 192; *Лопатников Л. И.* Экономико-математический словарь. М., 2003. С. 167.

собственной стране или за рубежом с целью получения дохода предприятия разных отраслей; предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты. Другой автор – Л. Лопатников – подчеркивает, что инвестиции (или капиталовложения, капитальные затраты) – финансовые средства, затрачиваемые на строительство новых и реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих предприятий, на жилищное, коммунальное и культурно-бытовое строительство. Нередко под инвестициями понимается вложение, помещение капитала в основные производственные фонды. С макроэкономической позиции инвестиции трактуются учеными как создание нового капитала[4]. По смыслу эти определения мало чем отличаются друг от друга. Но один автор подчеркивает связь инвестиций с осуществлением проектов, второй делает упор на финансовые источники строительства, технического перевооружения. Причем инвестиции и капиталовложения, капитальные затраты при этом представлены как синонимы. Данные подходы можно использовать при формировании содержания категории «инвестиционная активность субъектов экономики», поскольку показывают материальную составляющую, материальную базу этих отношений.

Даваемое различными авторами определение инвестиций верно, поскольку они и затраты на покупку оборудования, и долгосрочные вложения в отрасли экономики, и финансовые средства, идущие на различные преобразования отраслей экономики. Для нас значимо понимание инвестиций как создание нового капитала. Все эти нюансы подчеркивают многообразие содержания инвестиций как определенного экономического явления, отнесение их к реальной экономике. Но в литературе (и особенно в экономической практике) инвестициями считают также любые вложения денежного капитала, даже не соотносимые с развитием реальной экономики. Особенно распространилось понимание инвестиций как любого использования капитала, финансового капитала, спекулятивного капитала по мере развития финансовой составляющей экономики. Так, В. А. Чернов подчеркивает, что «инвестиционная деятельность – весьма рискованный вид финансового управления»[5]. Такое понимание инвестиций мы считаем недостаточно верным с экономической точки зрения. Для теории подобное понимание инвестиций имеет совершенно четкое содержание – вложение спекулятивного капитала внутри страны

[4]См.: *Лукасевич И.* Анализ эффективности в экономике России // Экономист. 1993. № 12. С. 69.

[5] *Чернов В. А.* Инвестиционный анализ. М., 2009. С. 3.

или за границей в ценные бумаги и иные спекулятивные инструменты, но не реальные инвестиции. К пониманию отношений инвестиционной активности субъектов экономики такое понимание инвестиций, на наш взгляд, не может относиться.

Понятие отношений инвестиционной активности до сих пор в науке недостаточно четко определено, существует несколько отличающихся друг от друга определений. При этом нередко происходит подмена этого понятия характеристиками деловой активности, потребительской активности и иными видами экономической активности. Рассмотрим их применительно к бизнесу.

Общими понятиями являются экономическая и деловая активность. Смысл этих явлений в том, что они характеризуют комплексно и динамично осуществление бизнес-деятельности, независимо от того используются при этом инвестиционные ресурсы или нет. Обычно деловая активность рассматривается по таким этапам как зарождение, формирование, укрепление, подъем, спад, кризис, депрессия. Иными словами, частично динамика деловой активности соотносится с фазами экономического цикла, хотя может по времени и не совпадать с этими фазами. Деловая активность показывает процесс адаптации бизнеса к изменяющимся условиям рынка, возникающую особую мотивацию действий предпринимателей в тот или иной период. Более конкретно в экономической литературе эти виды активности принято рассматривать как экономическую деятельность, заключающуюся в организации и развитии производства, оказании услуг разного типа[6].

В отечественной экономической литературе термины «деловая активность», «экономическая активность» стали использовать сравнительно недавно, поскольку научные исследования стали адаптироваться к распространенным за рубежом системам научного знания. В широком смысле слова «деловая активность» означает всю систему усилий предпринимателей, какие направлены на успешное участие фирмы в конкурентной борьбе, продвижении на рынке товаров, услуг. В узком смысле слова «деловая активность» есть текущая производственная, экономическая деятельность фирмы. При этом мы считаем, что этот термин возник потому, что дословно и не совсем удачно осуществлен перевод с английского термина «business activity». Всегда инвестиционная активность есть деловая и экономическая активность. Но не всякая деловая и экономическая активность является инвестиционной активностью.

[6]См.: *Ковалев В. В.*, *Волкова О. Н.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия // Показатели и модели оценки деловой активности. М., 2003. С. 48.

Инвестиционная активность субъектов экономики, по мнению ряда ученых, отражает интенсивность инвестиционной деятельности[7]. Некоторые авторы считают, что измеряется инвестиционная активность субъектов хозяйствования совокупностью показателей объема и темпов привлечения инвестиций[8]. Определение инвестиционной активности субъектов экономики рядом показателей верно, но содержание этой категории выразить не может, не полностью отражает суть категории. Здесь не учитывается тот факт, что инвестиционная активность – это не только интенсивность, но и эффективность инвестиционной деятельности. Она является объективно обусловленной характеристикой совокупности инвестиционной деятельности страны, региона, частных собственников капитала и др.

Мы считаем, что инвестиционная активность субъектов экономики выражает отношения собственника капитала, производителя, доверительного управляющего капиталом по поводу использования инвестиционных ресурсов, их размещения на предприятиях, в отраслях, регионах, странах. В экономике любой страны роль инвестиционной деятельности трудно переоценить. Приток инвестиционных ресурсов обеспечивает воспроизводство в постоянных или расширяющихся масштабах, делает принципиально возможным существование экономической системы и ее выход на качественно новую ступень своего развития. В конечном итоге, ключевая детерминанта процесса накопления в реальном секторе, иначе говоря, капиталообразования – инвестиционная активность[9], ее напряженность, ее распространение. Но только на таком понимании инвестиционной активности субъектов экономики нельзя в теории останавливаться, поскольку и здесь недостаточно отражаются ее свойства и особенности.

На наш взгляд, необходимо различать два типа понимания инвестиционной активности бизнеса. Во-первых, это конвенциональное понимание этой категории, суть которого состоит в том, что инвестиционная активность рассматривается как базирующаяся преимущественно на признаках экономической реальности, на функциях, выполняемых

[7]Так, Л. М. Гохберг и И. А. Кузнецова, изучая инновационную активность, подчеркивают значение развития инвестиций (см.: *Гохберг Л. М.*, *Кузнецова И. А.* Анализ и перспективы статистического исследования инновационной деятельности в экономике России // Вопр. статистики. 2004. № 9. С. 5).

[8]См.: *Положихина М. А.* Инвестиционная привлекательность и инвестиционная активность субъектов Российской Федерации // Экономические и социальные проблемы России. 2007. № 1. С. 11–34.

[9]См.: *Маковецкий М. Ю.* Инвестиции как ключевой фактор экономического роста // Финансы и кредит. 2007. № 4. С. 42.

бизнесом, но связанная с теми договорными отношениями, в системе которых только и возникает инвестиционная активность. Иначе говоря, такое понимание инвестиционной активности означает, что она предполагает наличие определенных договорных отношений между субъектами экономики по поводу осуществления инвестиций, которые являются сферой существования и развития инвестиционной активности субъектов экономики.

Во-вторых, необходимо применять конструктивистское понимание инвестиционной активности субъектов экономики, суть которого состоит в том, что из множества вариантов инвестиционной деятельности для реального осуществления инвестиционной активности бизнесу необходимо сделать выбор и остановиться только на одном варианте.

Мы считаем, что оба типа понимания инвестиционной активности не противопоставляются, а дополняют друг друга.

Одна из ступеней понимания содержания категории «отношения инвестиционной активности», на наш взгляд, дает возможность определить его как организационно-экономические отношения между субъектами хозяйствования по поводу интенсивности и эффективности применения инвестиций на договорных началах и с учетом выбора одного из возможных вариантов применения инвестиций. Этот вариант закрепляется в реальных хозяйственных отношениях. В связи с этим происходит снижение вариативности применения инвестиций и возможных потерь эффективности. Следовательно, экономические отношения инвестиционной активности субъектов экономики – это, во-первых, отношения, возникающие в системе экономической неопределенности, во-вторых, отношения, несущие в себе реальные возможности возникновения синергетического эффекта как результативности использования условий, объемов, направлений вложения инвестиций. В-третьих, эти отношения есть вероятность выбора одного из возможных вариантов применения инвестиций в реальности, вероятность изменения размеров инвестиций по ходу осуществления отношений инвестиционной активности (рис. 8).

Инвестиционная активность субъектов экономики различается в зависимости от вида того субъекта, который реализует эту активность. Субъектами инвестиционной активности являются государство, регионы, предприниматели и предприятия (как объекты предпринимательской деятельности), домашние хозяйства, в том числе отдельные индивиды. Мы подчеркиваем, что наиболее значимо отношение инвестиционной активности бизнеса. Особенно это важно в условиях нестабильности экономики, неустойчивости международных экономических отношений,

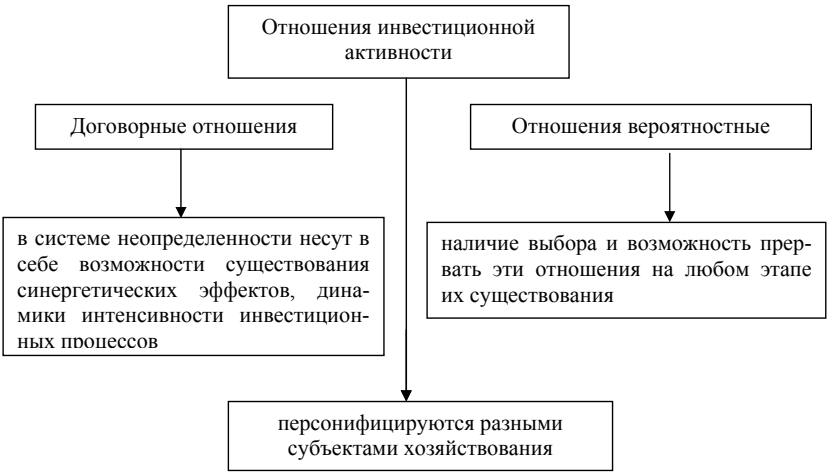

Рис. 8. Характеристики содержания отношения «инвестиционная активность субъектов экономики»

тех экономических санкций, которые ввели определенные зарубежные партнеры России в 2014 году.

Важной формой субъекта инвестиционной активности является бизнес, который вкладывает непосредственно в реальную экономику своего или партнерского предприятия собственные или заемные средства. Здесь соблюдаются частные интересы, ориентированные на получение максимально возможной прибыли или получения иной выгоды. Величина инвестиций определяется степенью развитости технического прогресса, средним размером капитала, необходимого для открытия малого, среднего, крупного предприятия, расширения, модернизации бизнеса. Здесь возможно теневое проявление рассматриваемых отношений с целью уменьшить отчисления в пользу государства, региона или партнеров.

Отношения инвестиционной активности субъектов экономики осуществляются в виде инвестиций в финансовый, в основной и в человеческий капитал, комплексных вложений в инновации и т.д. Особняком располагаются инвестиции иностранного капитала, которые могут быть как вложениями в реальную экономику, так и портфельными вложениями, спекулятивное использование капитала на иностранной территории. В зависимости от степени инвестиционной активности эти виды динамично изменяются.

В структуре инвестиций по формам собственности за 20 лет (с 1995 по 2014 г.) произошли существенные изменения. До 2010 года снижался удельный вес инвестиций государственной и муниципальной

форм собственности (почти в 2 раза), рос удельный вес частных инвестиций (почти в 4 раза). С 2000 г. произошло пятикратное увеличение удельного веса иностранной формы собственности. Однако начиная с 2011 года значительно растут государственные и смешанные государственно-частные инвестиции. До 2008 года наблюдался постоянный рост инвестиций в основной капитал (более 20% в год). Дискретно происходило увеличение инвестиционной активности субъектов экономики. Тем не менее вследствие мирового кризиса в 2008 году наблюдалось серьезное снижение темпов роста инвестиций в основной капитал (до 11%), что, безусловно, сказалось и на темпах роста производства (которые еще в середине 2008 года сократились практически до нуля). В современных условиях рецессии инвестиционная активность бизнеса в стране серьезно уменьшилась, поскольку бизнес не уверен в устойчивости экономического развития, что связано в значительной степени с экономическими санкциями, существующими и в 2015 году.

Экономические отношения инвестиционной активности бизнеса возникают в системе экономической неопределенности, несут в себе реальные возможности возникновения различных эффектов как результативности использования условий, объемов, направлений вложения инвестиций. Есть вероятность изменения размеров инвестиций по ходу осуществления отношений инвестиционной активности. В конечном итоге, отношения инвестиционной активности субъектов экономики есть ключевая детерминанта процесса накопления в реальном секторе, иначе говоря, отношения капиталообразования – суть инвестиционной активности[10], ее напряженности, ее распространения. Без этого феномена нормальное, без существенных сбоев существование экономики в долгосрочном периоде невозможно.

Инвестиционная активность представляет собой сегмент экономической активности субъектов экономики. Применяя понятие «комбинация производительных сил», Й. Шумпетер подчеркивает значимость их реального использования для увеличения производства благ[11], отмечает, что система инвестиционных отношений проявляется в системе первоначальных факторов – труде, средствах производства, составляющих вместе комбинацию факторов с учетом тех экономических целей, ради которых они и используются[12], с учетом изменяющихся обстоятельств, на которые активно воздействует хозяйствующий субъект, запасов, без

[10]См.: *Маковецкий М. Ю.* Инвестиции как ключевой фактор экономического рост. С. 42.
[11]См.: *Шумпетер Й. А.* Теория экономического развития. М., 2007. С. 61–62.
[12]Там же. С. 64.

которых невозможна эта хозяйственная деятельность[13]. Иначе говоря, инвестиционная активность бизнеса как особое отношение определяется не только объективными обстоятельствами хозяйственной деятельности, но и субъективно понимаемой внутренней логикой развития, наличием запасов, их расходованием для новых вложений капитала в функционирование и инвестиционное наращивание первоначальных факторов хозяйственной системы.

На наш взгляд, современные отношения инвестиционной активности субъектов хозяйствования должны синхронизироваться не только по субъектам этих отношений, но и по применению их объектов. Отношения инвестиционной активности бизнеса ориентированы на будущее потребление населения, регионов, фирм, государства, на развитии потребностей. В конечном счете блага, которые будут удовлетворять эти потребности, должны распределяться так, чтобы предельная полезность каждого из них при любом способе применения была одинаково высокой[14]. В любом обществе есть шкала потребностей, объективно формирующая последовательность и интенсивность инвестиционных действий, последовательность направленности инвестиционной активности различных субъектов экономики. В развитии инвестиционной активности бизнеса проявляется интересная тенденция: усиление инвестиционной активности бизнеса как владельца определенного капитала в одной сфере соотносится с отказом (или сокращением) от его инвестиционной активности в других сферах экономики (это может проявляться как дифференцированное сокращение степени инвестиционной активности в одних отраслях и дифференцированное усиление инвестиционной активности в других отраслях). Можно обозначить такую тенденцию следующим образом: чем выше развита инвестиционная активность в экономике, тем больше оказывается нарушение привычного протекания хозяйственного оборота, тем больше неустойчивость хозяйствования. Эта тенденция проявляется в усилении разобщенности различных сфер экономики. Поэтому объективно необходимы процессы упорядочения осуществления отношений инвестиционной активности бизнеса. Эти функции могут выполнять государство, региональные власти, банковская сфера и ряд общественных организаций, имеющих регулирующее значение в развитии экономики (например, торгово-промышленные палаты страны, регионов, союзы предпринимателей страны и т.д.). Феноменами развития инвестиционной активности являются издержки этого процесса и время

[13]См.: *Шумпетер Й. А.* Теория экономического развития. С. 69.
[14]Там же. С.74.

окупаемости тех инвестиций, которые вкладываются в ходе осуществления инвестиционной активности субъектов экономики[15]. Эти феномены инвестиционной активности можно выразить формулой

$$\text{РИА} = P(f \text{ издержек}) \times 1/t,$$

где РИА – размер инвестиционной активности, P – прибыль, t – время.

Отношения инвестиционной активности представляют собой отношения между собственниками капитала и производителями по поводу комбинирования ресурсов с целью получения на этот капитал максимально возможной прибыли, минимизации издержек по осуществлению этой инвестиционной активности субъектами экономики и минимизации срока окупаемости вложения капитала. Иными словами, размер прибыльности осуществления данного отношения стремится к бесконечности, а время окупаемости инвестиций – к нулю. В таком понимании, думается, отражается большинство связей и зависимостей между потребностями в развитии отношений инвестиционной активности и наличествующими средствами для осуществления этой активности всеми субъектами экономики.

Й. Шумпетер подчеркивает, что ровным экономическое развитие быть не может. Объективны мощные спады и подъемы. Это же относится и к траектории развития отношений инвестиционной активности бизнеса. Внутренней причиной такой траектории развития инвестиционной активности бизнеса являются постоянно возникающие инновации, поскольку они ориентированы на максимальное использование ресурсов, рынков, технологий. Это понимание основывается на гипотезе Й. Шумпетера о причинах экономического развития. Для мощных инноваций необходимы мощные инвестиции, наращивание скорости осуществления этих инвестиций, т. е. ускорение инвестиционной активности субъектов экономики.

Инвестиционная активность бизнеса в России имеет ряд ограничений в настоящее время.

1. Экономики развитых стран резко сократили инвестиционные вливания, происходит замедление роста внешних рынков. Это же означает снижение спроса на инвестиционные товары, следствием чего является уменьшение инвестиционной активности бизнеса внутри стран. Такой медленный рост внешних рынков соотносится с параллельным увеличением имеющихся, но пока не реализованных инноваций в бизнесе

[15] См.: *Шумпетер Й. А.* Теория экономического развития. С. 75–76

страны, что может активизировать инвестиционную деятельность без заметного вмешательства государства. Накопленные инновации в бизнесе объективно обусловливают инвестиционную активность субъектов экономики, чтобы реализовать эти инновации, но инвестиционная активность государства оказывается невостребованной в части этих накопленных инноваций.

2. Активизация инвестиционного процесса в значительной степени или ограничивается, или стимулируется валютными процессами: снижение цены денег или рост доходности капитала специфически влияют на инвестиционную активность субъектов экономики.

3. Снижение доходов населения тоже является ограничителем наращивания инвестиционной активности бизнеса. Но этот фактор долгое время может оказывать очень слабое влияние.

В российской экономике имеются существенные возможности наращивания инвестиционной активности как одного из базовых отношений развития страны. Мы считаем, что Й. Шумпетер совершенно прав, когда обращает внимание на роль бизнеса в обеспечении развития страны. В данном случае среднее предпринимательство, набирающее в настоящее время в России хорошие характеристики собственного роста, поможет обеспечить активизацию инвестиционной активности не только собственного бизнеса, но и других субъектов экономики.

В настоящее время инвестиционная активность фирм, индивидов, общественных организаций подкрепляется государством. Но экономический кризис эти усилия власти по развитию инвестиционной активности в стране резко уменьшил. Поэтому инвестиционная активность бизнеса осуществляется сложно, неоднозначно и не всегда имеет те результаты, на которые первоначально ориентированы такие отношения. При инвестиционной активности финансовые процессы осуществляются сложно на всех уровнях хозяйствования, всеми субъектами экономики. Осуществление такой активной деятельности очень рискованно. Не всегда большой риск дает положительные экономические результаты.

Инвестиционная активность в обществе формируется только в том случае, когда происходит капитализация преимуществ бизнеса, усиливается его инвестиционная привлекательность. Применение инвестиций в одних производствах, в одних видах деятельности общества позволяет стимулировать инвестиционное развитие других составных общества. Только тогда возникает инвестиционный кумулятивный эффект в смежных сферах общества и во всем обществе в целом, происходит лавинообразное наращивание инвестиционной активности, развивается это отношение. Другими словами, отношения инвестиционной активности

бизнеса, основанные на капитализации инвестиционных преимуществ, требуют выявления инвестиционных точек роста в каждом сегменте экономики, каждой отрасли с учетом приоритетов социально-экономического развития страны. В настоящее время пока осуществляются точечные инвестиции, не связанные в органическую систему.

Отношения инвестиционной активности позиционируются по фазам экономического цикла. Каждой фазе отношения инвестиционной активности соответствуют определенная степень напряженности, реализуемые интересы, целеполагание. В условиях кризиса инвестиционная активность осуществляется немногими субъектами бизнеса, как правило, владеющими большой капитализированной стоимостью, которую они могут превратить в инвестиции. Особое значение имеет инвестиционная активность государства и регионов. В фазе депрессии замирает инвестиционная активность как вид деятельности большинства субъектов экономики и только государство и некоторые регионы могут поддерживать этот вид отношений. Фирмы, индивиды, общественные организации очень редко проявляют инвестиционную активност. Только ожидание большой выгоды, в том числе и прибыли, может стимулировать развитие у данных субъектов этого отношения. В фазах оживления и подъема экономики данное отношение значительно развивается, в его орбиту втягиваются многие субъекты экономики, даже полностью ориентированные на использование заемных средств. Это, как отметил А. Тоффлер (Toffler), требует метаморфозы власти и ее отношений с рынком. Революция в составе общественного богатства изменяет способы его создания[16], в том числе и нового развития отношения инвестиционной активности.

Отношения инвестиционной активности бизнеса несут в себе ряд ограничений собственного развития: накопленные инновации в бизнесе объективно обусловливают его инвестиционную активность, но при этом инвестиционная активность государства оказывается мало востребованной в части этих накопленных инноваций. Значительным ограничителем инвестиционной активности субъектов экономики является сезонный фактор, когда и предприниматели, и государство вынуждены ее сокращать. Валютные процессы ограничивают или стимулируют инвестиционную активность бизнеса путем снижения цены денег или роста доходности капитала. Снижение доходов населения является ограничителем наращивания инвестиционной активности субъектов экономики на основе отрицательной динамики покупательского спроса. Эти процессы

[16] *Toffler A.* Revolutionary wealth. How it will be created and how it will changes our lives. N.Y., 2006. P. 6.

воздействуют на инвестиционную активность бизнеса в современных условиях применения рядом стран экономических санкций к России.

Экономика России находится в настоящее время на перепутье развития. С одной стороны, основные финансовые источники предоставляет экономике сырьевой сектор. Это влечет за собой стагнацию структуры экономики, стремление максимально обеспечить государству доходы от данного сегмента экономики. С другой стороны, инновационный тип развития становится одним из основополагающих процессов в современной ситуации. На долю инновационного производства развитых стран приходится больший прирост производства промышленной продукции (от 70 до 100% по различным оценкам). Причем удельный вес инновационных предприятий в таких странах существенно возрастает. Инновационность связана с преобразованием результатов научно-технической и организационной деятельности в новый или усовершенствованный продукт, новые способы взаимодействия в обществе. Инновационная деятельность предполагает комплекс научных, технологических, организационных, финансовых, коммерческих мероприятий, коренное изменение поведенческих процессов и взаимодействие всех сфер жизнедеятельности общества на новых началах. Отечественному бизнесу только предстоит освоение этого. При этом речь идет не о любых инвестициях, а об инвестициях, направленных на обеспечение инновационного изменения в экономике. Мы обращаем внимание на то, что это изменение представляет собой среду, без существования которой не может быть инвестиционной активности бизнеса. Существуют как необходимые, так и достаточные условия инвестиционной активности. Необходимые условия вызывают инвестиционную активность бизнеса и представляют собой ту социально-экономическую обстановку, которая позволяет вкладывать деньги в реальное экономическое развитие. Необходимыми условиями развития отношений инвестиционной активности субъектов экономики в современной России являются: благоприятная социально-экономическая обстановка в стране, ориентированная на вложение денег в реальное развитие; наличие накоплений у регионов, государства, владельцев капитала; стабильная цена инвестиционных товаров, технологий; активная инновационная среда; минимизация разницы в доходности инвестиций в производство и финансовый сектор.

Достаточные условия означают наличие факторов, которые непременно вызывают в экономической деятельности инвестиционную активность ее субъектов. Экономический рост реального производства, мотивация инвесторов на вложение денег в экономику, наличие у субъектов экономики свободных средств и их реструктуризация, инновационные

заказы, квалифицированные работники – все это является достаточным условием развития отношений инвестиционной активности субъектов экономики в современной России.

Необходимые и достаточные условия могут существовать в разных соотношениях, взаимодополняя и замещая друг друга при хозяйствовании. При этом необходимые и достаточные условия развития инвестиционной активности бизнеса различно воздействуют на каждый ее субъект, поскольку все субъекты персонифицированы, имеют своеобразие деятельности, специфически управляются, формируют такое явление, как партнерские отношения.

Глава 9

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА, МОТИВАЦИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Терминологически поведенческая экономика подразделяется на бихевиористскую (*behavioral economics*) и психологическую (*psychological economics*)[1]. Концептуально она презентуется как альтернативная исследовательская программа Mainstream, хотя зарождение методологических подходов относится к 50–60-м гг. XX века. Предметом является теоретическое объяснение процесса принятия решений субъектами в различных сферах экономики. Поле исследования – реальное поведение, «поверхностное» действие. Объектами поведения первоначально были организации, фирмы, домохозяйства, а затем локальные рынки и финансовые (биржевые) операции.

Вследствие размытости границ анализа и нечёткой дисциплинарной позиции поведенческая экономика не получила строгого научного статуса, но обобщённо входит в число ключевых направлений в списках высокоцитируемых статей в предметной области исследований «экономика и бизнес»[2].

Внимание к поведенческой неоднозначности поведения в принятии решений было проявлено, прежде всего, в работах Г. Саймона, его соавторов и последователей, где поднимались проблемы ограниченности рациональности и когнитивной обработки информации[3]. Ра-

[1]Следует учитывать, что в психологической науке бихевиоризм как одно из течений несколько отличается от других научных направлений по содержанию задач исследования, делая акцент на жёсткое влияние внешней среды, патологию и дивиантность.

[2]*Куракова Н., Цветкова Л., Еремченко О.* Наукометрические параметры российской экономической науки : общее состояние и оценка диссертационных советов // Вопр. экономики. 2013. № 11. С. 129–147.

[3]См.: *Саймон Г.* Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Теория фирмы. СПб., 1995. С. 54–74; *Махлуп Ф.* Теории фирмы : маржиналистские, бихевиористические и управленческие // Теория фирмы. СПб., 1995. С. 75–93.

боты Х. Лейбенстейна «Beyond the Economic Men» (1976) и Дж. Катоны «Psychological Economics» (1975) усилили значимость субъективных факторов, мотивов и стимулов в объективном, «видимом» поведении. В 80-е годы XX века учеными ведется поиск новых инструментов анализа и расширяется поле исследования – формируется направление «поведенческие финансы», в рамках которого используются агрегированные модели принятия решений в условиях различных версий вероятности наступления событий на финансовых рынках.

Параллельно в это же время переосмысливаются микрооснования индивидуального поведения. Работы Д. Канемана и А. Тверски в сочетании с новыми идеями в теории асимметричной информации Д. Акерлоффа, Дж. Стиглица и К. Эрроу совершили определённый прорыв в метатеории. С 2000-х годов развивается «неолиберальная поведенческая экономика», в которой предписывающую (даже навязывающую) роль по отношениям к субъектам играет государственная политика[4].

Содержательно поведенческая экономика изначально покоилась на трёх предположениях: поведение не всегда рационально; информация воспринимается неоптимально; фирма выражает однородные интересы множества субъектов для достижения цели. Неявно присутствовали допущения: потребности заданы извне; конкуренция является главным фактором, буквально абсолютным стимулом для деятельности; принятие решений не требует больших затрат.

Исходя из сегодняшних научных представлений очевидно, что такое содержание лишь линейно развивало неоклассическую теорию, внося поправки, но кардинально не преобразовывало. Неслучайно почти все разработчики проблемных зон в ортодоксальной экономической теории (ОЭТ) получают Нобелевские премии (Г. Саймон, М. Аллэ). Но дальше всё пошло не так: проблемные позиции оказываются точками перегиба для новых мини-теорий, разрывающих твёрдое ядро (по И. Лакатошу) устоявшейся основной парадигмы. Возникают эволюционная теория фирмы (с акцентом на рутины), теория стохастической вероятности наступления событий, эмерджентная парадигма, нейролингвистическое направление, не говоря уже о теории трансакционных издержек (в её аутентичном понимании, по Р. Коузу, неравновесного поведения) и новой институциональной теории.

На этом фоне в 2002 г. происходит присуждение Нобелевской премии Д. Канеману и В. Смиту, чей вклад в развитие теории можно

[4]Подробнее см.: *Капелюшников Р.* Поведенческая экономика и «новый патернализм»: в 2 ч. Ч. 1 // Вопр. экономики. 2013. № 9. С. 66–91; Ч. 2 // Вопр. экономики.2013. № 10. С. 28–47.

трактовать по-разному, но, в общем, это новый подход к предметному полю исследований в экономической теории, а не только в поведенческой экономике. Формулировка достижений этих ученых такова: анализ когнитивных и поведенческих ограничений рациональности; выработка способов преодоления ограничений в принятии решений посредством институциональных механизмов. Онтологически подход В. Смита означает множественность способов принятия решений в однородной ситуации, иначе – плюрализм в понимании рациональности (с философских позиций – множественность способов познания и, соответственно, объяснения). Подход Д. Канемана сосредоточен на сугубо индивидуальном восприятии ситуации или формировании разных образов такой ситуации, конструировании личностных способов оценки, однотипных ко всем событиям (стационарным или изменяющимся). Иначе говоря, математик-экономист В. Смит выступает как агностик: создаём модель, ставим допущения, определяем неизвестные и вероятности, всё остальное отсекаем (под предлогом, что «это нам не нужно»). Позиция Д. Канемана, наоборот, «гностическая»: индивид воспринимает события в себе и через себя и действует так, будто ему всё известно. Почему это так происходит, требует отдельного объяснения и применения иных методов анализа, чем в ортодоксальной экономической теории.

Присуждение этих премий означало, что в исследовательской программе оформилось два направления: психологическая поведенческая экономика и экспериментальная поведенческая экономика. Последняя в какой то степени придерживается канонов классической теории и её методов, с большим включением институциональных подходов. Присуждение Нобелевской премии Э. Остром в 2006 году, исследования которой выдержаны в духе анализа коллективного взаимодействия с использованием полевых «case-study», упрочило это направление, но в то же время выявило недостаточность микрооснований. Она подчёркивала, что принятие решений по использованию ресурсов в условиях открытого доступа в кооперативных формах имеет весьма ограниченный (если не сказать редкий) характер. Исходы, приближение к результату имеют очень длительное осознание; индивиды по-разному оценивают оптимальность и выгоду последствий[5].

Исследовательская программа поведенческой экономики может оказаться своеобразным «троянским конём» для экономической теории.

[5]См.: *Остром Э.* Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности. М., 2010. 447 с.

На страницах российских журналов по общественным наукам в 2011–2012 гг. прошла дискуссия о роли экономического империализма. Тональность выступлений экономистов была снисходительной: остальным гуманитарным дисциплинам нечего бояться, поглощения не будет, никто не заставит их подстраиваться под экономическую науку. Реакция неэкономистов была из серии: «слухи о моей смерти сильно преувеличены». На самом деле происходит метаморфоз: следует говорить не об империализме, а об экономическом «колониализме»[6]. Происходит тихая подмена понятийного аппарата, методик (например, «case-study» – это не что иное, как аттитюды в психологических экспериментах), целых направлений (популяционная теория фирмы, эмерджентная теория национальной экономики, физическая экономика). В менеджменте раздел организационное поведение строится на социологических концепциях, в маркетинговых исследованиях стратегии агентов основаны на выявлении или предугадывании и методах стимулирования спроса исходя из психологических конструктов[7].

Об этом проникновении на Западе заговорили в 90-е годы XX века, но скорее в позитивном ключе[8]. Такое состояние есть отражение застоя в ортодоксальной экономической науке, о котором в резкой полемической форме пишут иностранные авторы статей в журнале «Вопросы экономики»[9]. Главный их рефрен: спасите экономическую теорию от навязывания ей математического формализма в целом и от вероятностного детерминизма в поведении в частности. Но нет призыва к спасению от гуманитарных дисциплин. И это правильно: ведь если следовать критерию Д. Норта[10], общественные науки исследуют поведение в системах, которые не эргодичны, не однородны, не линейны. В истории экономической науки уже были две попытки взаимных диверсий: на рубеже XIX–XX веков и в 50–60 гг. прошлого века – всё кончилось скорее конвергенцией, чем захватом. Более того, А. Маршалл указывал на прин-

[6] *Капелюшников Р.* Поведенческая экономика и «новый патернализм». Ч. I // Вопр. экономики. 2013. № 9. С. 66–91.

[7] В известном учебнике «Потребительское поведение» большая часть посвящена именно этому.

[8] См., например: *Макклоски Д.* Контрфактические утверждения // Экономическая теория / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена; пер. с англ.; науч. ред. В. С. Автономов. М., 2004. С. 186–193; *Хиршман А.* Интересы // Там же. С. 434–447.

[9] *Хендс У.* Нормативная теория рационального выбора : прошлое, настоящее и будущее // Вопр. экономики. 2012. № 10. С. 52; *Эллман М.* Что исследование переходной экономики дало mainstream экономической теории // Вопр. экономики. 2012. № 8. С. 98; *Кэй Дж.* Карта – не территория : состояние экономической науки // Там же. № 5. С. 4.

[10] См.: *Норт Д.* Понимание процесса экономических изменений / пер. с англ. К. Мартынова, Н. Эдельмана. М., 2010. 256 с.

ципиальную значимость психологии в экономических действиях, а его последователь и критик Д. М. Кейнс отмечает для себя роль «основного психологического закона» и мотивов в объяснении экономических эффектов.

О демаркации и верификации ортодоксальной экономической теории. В поведенческой концепции рациональность как всеобъемлющее понятие в деятельности любого субъекта непросто пересматривается или приобретает иные коннотации, а наделяется другим смыслом. Полемически пройден путь от Г. Саймона до Н. Талеба, от ограниченной рациональности до иррациональности. Обсуждается инструментальное различение разумного, рассудочного, невротического поведения. Если ранее нерациональность – это особый случай, исключение, то сейчас – обыденность. В теории ограниченной рациональности целевую функцию деятельности можно рассматривать более многомерно, как субъект – стимул – потребность – цель. В когнитивной последовательности как субъект – мотив – потребность – ценность – информация – цель. Если Д. Канеман подчёркивает склонность к индивидуализации мотивов (поиск в себе, рефлексия, единоличное принятие решений внутри фирмы), то В. Смит строит функцию с учётом стимульной проактивности – реакции субъекта на любое изменение окружающей среды («информационные шумы, плохие новости, слухи»).

Строго говоря, в последовательную цепочку обязательно вклинивается своеобразный «стоп-сигнал» – в какой момент принимается решение? Есть много вариаций. Например, в нейролингвистическом программировании этот акт происходит перед комплексом мотивов: идёт мгновенный их перебор, выделяется подходящий (в радикальном виде – на все случаи жизни), актуализируется потребность, происходит её оценка, ранжируется новая информация и решению дают ход. В интерпретации Д. Канемана не всё так просто. Следует задать вопрос: даже если мы успеваем ответить на вызов (изменение ситуации), то какова скорость ответа, насколько будет правильным выбор мотивов? Рассуждая аналитически, в нейролингвистике мозг выступает в качестве системного администратора, а интенции – как целевая установка.

Важными моментами являются классификация, ранжирование и иерархия мотивов (если они имеются в нужном количестве). Постулирование значения стимулов облегчает операционное объяснение поведения, восходящее к знаменитому конструкту русского физиолога И. Павлова: S-R (стимул-реакция).

В этом случае стимулы как побуждающие силы явны, «на виду», их можно типологизировать. Правда, «за кадром» остаётся интроспекция,

индивидуальность, но зато поведение субъекта можно якобы предсказать. Очень близки к стимулирующей концепции представители социально-либеральной поведенческой экономики в США. Признавая, что потребители склонны к девиантному (нерациональному) поведению, государству отводят направляющую роль: сначала происходит подталкивание к необходимой потребности, затем навязывание; если всё же потребители ведут себя не по «правилам», то следует прибегнуть к силовым экономическим методам. Можно действовать более тонко – формировать общественное мнение, оперировать невалидными, скорректированными экспертными оценками. Теоретическим обоснованием становится использование поправок к ортодоксальной экономической теории в виде гиперболического дисконтирования, рациональных и ожидаемых предпочтений.

Вопрос критиков, кто будет оценивать оценку, остаётся риторическим. Вопрос, насколько правительственные решения (установки) внутренне не противоречивы, поднимает старую экономико-конституциональную проблему о суверенитете государства и субъекта. Если взять как допущение, что мотивы известны и, значит, их можно структурировать, дать значение каждому и, может быть, их иерархию, то возникают проблемы демаркации и нечётких оснований. В постулируемой гипотезе А. Маслоу («пирамида потребностей») налицо ложная посылка: мотив – аналог потребности. Между ними ещё возможна синонимичность, а между потребностью и ценностью нет. Тем более что в своей последней работе учёный-эволюционист отказался от следующего уровня – информации, перенеся её в основание, а затем поставил под сомнение и сам иерархический порядок[11]. Эволюционистские взгляды Ж. Пиаже и его последователей определяют, что сознание иерархично. Концептуальная идея И. Пригожина рассматривает сознание как организованный хаос с определённой кодировкой-реакцией на изменение состояния внутри и вне человеческого организма и среды. Конвенции между подходами пока нет[12].

Содержание мотивации. Аналитическая философия традиционно включает в сознательный акт веру, интуицию и волю, рассмотрение которых начиналось ещё с У. Оккама и продолжилось у А. Шопенгауэра (свобода воли) и В. Соловьёва (свобода и воля). Представитель американского прагматизма У. Джеймс указывал на согласованность веры и

[11] См.: *Маслоу А.* Новые рубежи человеческой природы. М., 2011. 425 с.

[12] В журнале Nature (2014 № 1) даётся сообщение, что исследования генной структуры отдельных людей показывают, что существует двойная ДНК, не двойная спираль, а дублёр-субститут. Как это возможно и что опровергает?

рациональности[13]. Эта линия была продолжена институционалистами Т. Вебленом и Дж. Коммонсом. Последний на экономико-правовом материале, анализируя goodwill, описывает работающее предприятие как волю в действии, расширяет концепцию мотивов потребления Т. Веблена, выделяя гедонистическое и волюнтативное поведение, опираясь на императивы Д. Юма и И. Канта[14]. Исследование мотивации действий начиналось с оппозиции рациональное – нерациональное (иррациональное), побуждающим условием стало учение о бессознательном австрийских психологов З. Фрейда и Ф. Адлера. Их соотечественники учёные-экономисты, несомненно, испытали влияние данной интеллектуальной парадигмы. Е. Бём-Баверк видел причины нерационального поведения, в частности, в недостаточно сильной воле, К. Менгер – в «инвестиционной близорукости»[15], Ф. Хайек усматривал основания спонтанного рыночного порядка в «неявном» имплицитном знании индивида, Л. Мизес – во внутреннем побуждении к экономическому поступку[16]. Американский исследователь Ф. Найт, хотя и не примыкал к институциональному направлению, доказывал, что рациональность не всеобъемлюща. Он наделял поведение разной степенью неопределённости, включая непрогнозируемую ситуацию, к которой не подходят вероятностные критерии[17].

Если в экономической науке гипостазирование мотивации в поведении ограничилось подходами Дж. Кейнса и Л. Мизеса, то в психологии изыскания и эксперименты были более плодотворны, хотя и односторонни. С начала XX века до 50-х гг. были представлены различные варианты классификации мотивов. Наиболее известны варианты немецкого психолога Вундта[18]. Была сделана попытка их таксономии, но неудачная. Тогда же было установлено, что нельзя сводить мотивы к потребностям, ценностям и установкам: позже это определили как когнитивную «разборчивость». Однако в первых американских учебниках по маркетингу

[13]См.: *Джеймс У.* Воля к вере. М., 1997. 431 с.

[14]См.: *Коммонс Дж.* Институциональная экономика // Terra economicus. 2012. Т. 10, № 3. С. 69–76.

[15]*Бём-Баверк Е.* Капитал и прибыль // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер : пер с нем. ; предисл., коммент., сост. В. С. Автономов. М., 1992. С. 243–426; *Менгер К.* Основания политической экономии // Там же. С. 31–242.

[16]См.: *Мизес Л.* Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. М., 2000. 878 с.

[17]См.: *Найт Ф.* Риск, неопределённость и прибыль. М., 2003. 355 с. На это также указывает Н. Макашева в статье «Неопределённость, вероятность, этика: Д. М. Кейнс, Л. Мизес, Ф. Найт» (см.: Вопр. экономики. 2013. № 10. С. 47).

[18]Он выделил 14 мотивов, потом добавил ещё 12, затем довёл их до 40.

и экономической психологии (60-е годы XX века) число мотивов выросло до 50[19] и однозначно характеризовались потребности и мотивы, потребности и стимулы, стимулы и мотивы. В наиболее фундированном и рекомендуемом пособии в США («потребительское поведение»), можно насчитать 24 мотива, причём они толкуются как потребности-стимулы. В когнитивной психологии первоначально делался акцент на нейроинформационном, событийном (по К. Левину) аспекте поведения и мотивации[20], а затем – на ценностном инварианте. Авторы исследования[21], следуя скорее немецкой, а не американской психологической школе, подчёркивают, что вследствие неотчётливого осознания своих потребностей и субъективной рефлексии индивид эвристичен в целях и принятии решений. Объяснение поведения и соответственно мотивов ближе к Дж. Кейнсу: склонность, не до конца выявленные предпочтения, весомость воли и интуиции.

Когнитивный аспект реального экономического поведения формируется исходя из следующих принципов: репрезентация события в уме через входящую информацию; моделирование через «свой» контекст выборочной, приемлемой информации; использование метафоричности языкового объяснения; осознание явления через его структуру; экологическая адекватность.

Проблемным является метод распознавания информации. Возможным вариантом является нейролингвистическое программирование, выделяющее три постулата:

– «карта – не территория», существуют фильтры (7 ± 2 ед.), к которым относят язык и персональную историю;
– жизнь и сознание обладают системными характеристиками;
– закон необходимого разнообразия[22].

В экспериментальной и поведенческой экономике, следуя Д. Канеману, выделяют причины иррационального принятия решений или аномалий, связанных с когнитивной обработкой информации: эвристический выбор (эффект доступности, выборка под заказ); неприятие потерь; эффект постановки проблемы; эффект первоначальной наделённости; эффект невозвратных издержек; эффект «якоря» (первая оценка

[19] См.: *Макклеланд Д.* Мотивация человека. СПб., 2007. 672 с.

[20] Этому посвящается одна из первых работ Д. Канемана (см.: *Канеман Д.* Внимание и усилие. М., 2006. 288 с.).

[21] См.: *Канеман Д.*, *Словик П.*, *Тверски А.* Принятие решений в неопределенности. Харьков, 2005. 632 с.

[22] См.: *Баксанский О.*, *Кучер Е.* Нейролингвистическое программирование как практическая область когнитивных наук // Вопр. философии. 2005. № 1. С. 82–100.

влияет на последующие поправки); эффект масштаба решения; гиперболическое дисконтирование; эффект контекста (игнорирование прошлого опыта из-за «уникальности» решения или «смещение», вызванное имеющимся опытом); ментальная бухгалтерия (консерватизм, негибкость суждений, чрезмерная самоуверенность, стремление к упрощению); эффект «толпы» (давление общества и социальные предпочтения)[23].

Мотивация и ценности в когнитивистике являются многомерными проявлениями и состояниями, инструментально измеряются различными способами.

Такие причины показывают стабильность «отклонений» в принятии решений и ставят проблему их необходимости и возможности.

Микрооснования выбора. Субъективные предпочтения исходят из очевидности, из объективности наблюдаемого мира, но насколько индивиды верно его оценивают как во времени, так и в пространстве? Или насколько рационально наше суждение об окружающей среде и поступках других людей? Поддаётся ли нерациональное (иррациональное) действие рациональному объяснению, и не содержит ли оно, в свою очередь, субъективную компоненту? В науке это известно как парадокс «дурной» бесконечности или нескончаемой редукции. Некоторым выходом из такого состояния в эпистемологии виделся набор аксиом или априорных установок (по Д. Юму и И. Канту). Классики политической экономии от А. Смита до А. Маршалла настаивали на том, что на глубинном уровне (позже стали говорить на бессознательном) индивидами движут инстинкты и поведение дихотомно: биологично и социально. Е. Бём-Баверк отмечал, что из мотивов наших действий можно насчитать только два – эгоизм и альтруизм[24]. Повторимся, насколько такие экзистенциональные состояния рациональны для себя и в какой степени иррациональны для окружающих? Неслучайно А. Маршалл писал: «Меккой экономиста является, скорее, экономическая биология... Экономическая наука занимается изучением того, как люди существуют, развиваются и о чем думают в своей повседневной жизни. Но предметом ее исследования являются, главным образом, те побудительные мотивы, которые наиболее сильно и наиболее устойчиво воздействуют на поведение человека в хозяйственной сфере его жизни»[25].

---

[23] *Канеман Д.*, *Словик П.*, *Тверски А.* Указ. соч.

[24] *Бём-Баверк Е.* Основы теории ценности хозяйственных благ // Австрийская школа в политической экономии. С. 354.

[25] *Маршал А.* Принципы политической экономии. М., 1983. С. 53.

В начале XX века в поисках микрооснований экономисты испытывали большое влияние социальной философии (социальной антропологии). Дж. Кейнс, следуя взглядам Д. Мура, пишет сочинение «Этика применительно к поведению», которое послужило прологом к «Трактату о вероятности». Ф. Хайек входил в состав «Венского кружка», в рамках которого обосновывались ценностные принципы человеческого поведения. Научному сообществу были представлены гипотезы, объяснявшие поведение и рациональные действия, зависящие от структуры выбора: бытие являет себя через взаимоотношения, конкретно через ситуацию (Хайдегер), энергетику и волю (по словам А. Шопенгауэра, воля есть мостик, связывающий разум с действием), нормативные и правовые регулярности (Р. Штаммлер), динамику познавательных способностей (Ж. Пиаже), эмоции и воображение (Э. Мах), структуру представлений (К. Левин). К. Левин многократно повторял: субъект изменяет объект наблюдения, «срез» (карта территории) не дает целостной картины во времени и пространстве, т. е. довоображает его[26]. Априорность необходима, указывал Т. Веблен: «...основные черты человеческой природы (предрасположенность, склонности и т. д.), благодаря, которым возникает ответная реакция и привыкание, остаются, в сущности, неизменными»[27]. Представляется, что полузабытые постулаты К. Менгера в отношении человеческих действий, покоящихся на генной основе, приложимы к анализу современных экономических процессов. Он отмечал, что причинами равнодушия практических деятелей являются настоящее положение самой науки, бесплодность делавшихся до сих пор попыток постичь ее эмпирические основания. Наши потребности вытекают из влечений, последние же коренятся в нашей природе. Забота о нашей жизни и нашем благосостоянии – самое важное из всех человеческих стремлений, как предположение и основа всех остальных. Тем самым, выделяются: экономическая безопасность, экономическое благополучие и экономическое удовольствие. Органично для современной поведенческой экономики и реальной политической экономии, звучат слова: «человек со своими потребностями и своей властью над средствами удовлетворения последних, составляет исходный и конечный пункт всякого человеческого хозяйства»[28]. Разумными, а не рациональными следствиями выбора являются действия, инвестиции и инновации.

---

[26]См.: *Левин К.* Теория поля в социальных науках. СПб., 2000. С. 65.

[27]*Веблен Т.* Ограниченность теории предельной полезности // Вопр. экономики. 2007. № 7. С. 86.

[28]*Менгер К.* Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии. С. 34.

Теоретическая презентация экономического поведения в российских исследованиях. Научное представление о действиях хозяйствующих субъектов на протяжении 90-х годов XX века сводилось к констатации поиска ренты (*seeking rent*). Это объяснялось неэкономическими мотивами, переходной, псевдорыночной фазой развития, нечеткими институтами, переделом собственности. Глубоко осветил этот процессы Ж. Тироль в серии статей, продолжающих его основополагающую работу[29]. Итогом российской дискуссии стала статья О. Сухарева о модификации таково вида экономического поведения, представлявшего «новаторов рентного пути»[30]. Чуть ранее В. Полтерович определяет поведенческие мотивы (с ограниченной рациональностью, по Г. Саймону) и поведенческие финансы (в виде постановки проблемы). Неопределенность в смысловом и эмпирическом определении мотивов поведения выделили ряд экономистов[31]: И. Гурков (что такое инвестиционное поведение), В. Кабалина, С. Кларк (каковы источники инновационного поведения), Л. Макаревич (мотивы государственной экономической политики и принуждения к инвестициям), К. Ильчук (организационные мотивы и цели высшего менеджмента). Общий анализ организационного поведения делает Г. Клейнер.

С середины 2000-х годов экономическое поведение стали рассматривать системно, структурно и ценностно. Обсуждаются проблемы эффективности культуры принятия решений в российской экономике. На фоне бурного экономического роста отмечаются негативные факторы в действиях, прежде всего, промышленных предприятий. Поведение «не вписывается в стандарты» нормативных предписаний рынка. Инвестиционный бум – хаотичен, без какого-либо расчета рисков, огромные вложения в непрофильные активы – неэффективны. В то же время возникает недостаток инвестиций вследствие оттока капитала из-за «экономической неуверенности» (по К. Менгеру) в легитимности собственности

[29]См.: *Тироль Ж.* Рынки и рыночная власть: теория организации в промышленности. СПб., 2000. 328 с.

[30]*Сухарев О.* Эволюционная макроэкономика в шумпетерианском прочтении // Вопр. экономики. 2003. № 11. С. 41–52.

[31]См.: *Ильчук К.* О влиянии структуры совета директоров российских компаний на их эффективность // Общество и экономика. 2006. № 9. С. 132–148; Инновационная деятельность российских промышленных предприятий / И. Гурков [и др.] // Вопр. экономики. 2001. № 7. С. 71–80.; *Кабалина В., Кларк С.* Инновации на постсоветских промышленных предприятиях // Вопр. экономики. 2001. № 7. С. 18–33; *Макаревич Л.* Итоги 2004 года заставляют правительство усилить государственное регулирование экономики // Общество и экономика. 2005. № 1. С. 3–30; *Клейнер Г.* Системная парадигма и теория предприятия // Вопр. экономики. 2002. № 10. С. 47–69; *Он же.* Системная структура экономики и экономическая политика // Проблемы теории и практики управления. 2006. № 5. С. 8–21.

и существования «плохих» институтов («предвзятое» налогообложение, легкая возможность силового рейдерства), неправильная селекция информации. Создается «спекулятивная» экономика. Внутреннее поведение в корпорациях чрезмерно администрировано, а эффективность государственных компаний и организация государственного регулирования поставили страну в рейтингах международной конкурентоспособности на 100-е места.

В связи с кризисом внимание сосредоточено на иных аспектах поведения. Пристально обсуждаются источники инвестиций, их структура и форма. Большинство экономистов настаивают на модернизации (новой индустриализации), позволяющей «освободить» поведение. В. Иноземцев пишет, что «нужен новый бизнес, который имел бы модернизационную мотивацию»[32]. В. Карачаровский обосновывает «технологический пат» (по Г. Меншу), т. е. псевдоинновации, которых большинство в России. Он подчеркивает, что даже в период спада инвестиции, направленные в НИОКР (R&D), во Франции достигают 70%, Германии – 50%, а в России – только 10%. Обратная пропорция наблюдается в приобретении оборудования: Россия 60%, Франция 10%, Германия 25%[33]. Такую же тенденцию выделяют В. Вишневский и В. Дементьев (плохой отбор приоритетов инвестирования, господство «коротких правил» взаимодействия). В этом же ключе рассматривает поведение А. Скоробогатов (существующие институты влияют на интенсивность и направление инноваций, причем у инновационной деятельности другая мотивация: оригинальность продукта, а не рутинизация производства). Такая тональность усиливается на фоне резкого падения российского ВВП в 2010 году и способствует расширению изучения поведенческих аспектов. В. Карачаровский отмечает «отсутствие сколько-нибудь заметно представленного экономического поведения, ориентированного на получение результата инновационного роста. Резко падает доля НИОКР и затрат на технологические инновации, отчетливо проявляется минимально выраженное стремление повысить конкурентоспособность за счет исследований и разработок... изъятие средств у предприятий на выплату дивидендов, финансовые вложения... высокий интерес к участию во внешних бизнес-структурах»[34].

---

[32] *Иноземцев В.* Модернизация России в контексте глобализации // МЭМО. 2010. № 3. С. 105.

[33] См.: *Карачаровский В.* Долговременные тенденции развития инновационного сектора // Экономист. 2010. № 11. С. 59–68.

[34] *Вишневский В., Дементьев В.* Инновации, институты и эволюции // Вопр. экономики. 2010. № 9. С. 41–54; *Скоробогатов А.* «Особый путь» России и стимулирование инно-

В России сформировалась псевдоинновационная система, так как нет стимулов к развитию, а макроэкономические показатели маскируют процессы деградации. Инвестиции закладываются в новые импортные машины и оборудование, а не в новые технологии, происходит имитация НИОКР. В других авторских исследованиях отмечаются зависимость инноваций от существующих объемов инвестиций, отсутствие стимулов к обновлению изношенных фондов, причем эти стимулы неправильно осознаются, не прослеживается корреляции экономической активности, в том числе инновационной, с экономическим благосостоянием регионов. Неудовлетворенность национального инновационного процесса проявляется в том, что по импорту технологий мы отставали от Германии в 2011 году в 27 раз, от США в 25 раз. Доля инновационной продукции в промышленности снизилась с 30–40% в 1990 году до 4,5% в 2010 году. Актуальной является роль государства в активизации инвестиционной деятельности, но она приходится в основном на сферу строительства или обновление крупных объектов. Привлечение иностранных инвестиций выдвигалось правительством как необходимый фактор модернизационного роста, но при этом не просчитывался циклический характер мировой экономики (табл. 18).

В 2013 году в Российской Федерации пришло уже более 170 млрд долл., но взносы в капитал предприятий не превышали 6% (10 млрд долл.). Такое фактическое состояние требует приемлемого объяснения. Может быть, существуют национальные особенности инновационной и инвестиционной деятельности? Или это структурный, системный порок сырьевой экономики. Возможно, такое поведение вытекает из дисбаланса сбережений и инвестиций[35]. Валовые инвестиции в мире и России, за десять предшествующих кризису лет представлены в табл. 19.

Удельный вес валовых инвестиций в ВВП России на протяжении 2000–2009 гг. соответствовал показателям развитых европейских стран и США, а индексы физического объема инвестиций в основном капитале практически представляли двузначные темпы роста. Но при этом важно скорее качество, а не количество, а именно состояние основных производственных фондов (табл. 20). По мнению А. Алексеева, 50% износа –

вационной деятельности // Вопр. экономики. 2009. № 2. С. 119–130; *Карачаровский В.* Стратегические изменения в российской инновационной системе // Общество и экономика. 2012. № 5. С. 5–24.

[35]См.: *Григорьев Л., Иващенко А.* Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций // Вопр. экономики. 2011. № 6. С. 4–19.

Таблица 18

Динамика иностранных инвестиций в разные годы[36]

Показатель	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Общий объем иностранных инвестиций,							
млн долл.,	10958	53651	55109	120941	103769	81927	114746
в %	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Прямые иностранные инвестиции,							
млн долл.,	4429	13072	13678	27797	27027	15906	13810
в %	40.4	24.4	24.8	23.0	26.0	19.4	12.0
Портфельные иностранные инвестиции,							
млн долл.,	145	453	3182	4194	1415	882	1076
в %	1.3	0.8	5.8	3.5	1.4	1.1	1.0
Прочие иностранные инвестиции,							
млн долл.,	6384	40126	38249	88950	75327	65139	99860
в %	58.3	74.8	69.4	73.5	72.6	79.5	87.0

это признак простого воспроизводства, более 50% – суженного, а 45–46% – на грани[37].

Напрашивается вывод, что объём инвестиций в России недостаточен, но более актуален другой подход к поведению – ценностный. Нуждаются ли субъекты рынка в ускоренном накоплении? Повышение нормы накопления принципиально означает снижение нормы потребления. К чему это может привести в экономической политике государства для общества, бизнеса и домохозяйств? Ответ на этот вопрос есть в мировой и российской истории XX века. Казалось бы, спрос на инвестиции ограничивается низким конечным спросом на продукцию, но лишь 19% руководителей предприятий считали этот фактор значимым. Статистический бюллетень 2011 г. зафиксировал, что чуть более половины отечественных предприятий приобретают основные средства. Бизнес нуждается в другой правительственной политике: негосударственные компании, малый и средний бизнес предъявляют спрос на институты, позволяющие свести инвестиционный риск к минимуму.

[36]Сост. по: *Сайфиева С., Ермилина Д.* Финансовые источники воспроизводства основного капитала // Экономист. 2012. № 11. С. 21–37; Россия в цифрах. М., С. 498.

[37]См.: *Алексеев А.* Модернизация российской экономики : кто оплатит счет? // ЭКО. 2015. № 1. С. 74.

Таблица 19

Динамика удельного веса валовых инвестиций в ВВП в отдельных странах мира с 2000 по 2008 г., %[38]

Страна	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Австралия	22.0	22.9	24.8	25.4	25.8	27.0	26.9	28.3	29.7
Германия	21.5	20.0	18.3	17.9	17.5	17.4	18.2	18.7	19.0
Япония	25.2	24.7	23.3	22.8	22.7	23.3	23.5	23.4	23.1
Корея	31.1	29.5	29.1	29.9	29.5	29.3	29.0	28.5	29.3
Норвегия	18.4	18.1	17.9.	17.3	18.0	18.8	19.6	21.3	20.8
Португалия	27.1	26.5	25.0	22.9	22.6	22.2	21.7	21.8	21.7
США	19.9	19.2	17.9	17.9	18.5	19.2	19.3.	18.9	17.9
ЕС -27	20.6	20.2	19.6	19.4	19.6	20.0	20.7	21.3	21.1
Бразилия	16.8	17.0	16.4	15.3	16.1	15.9	16.4	17.5	18.7
Китай	34.3	34.6	36.3	39.2	40.6	41.0	40.7	40.1	41.1
Индия	22.9	23.3	23.7	24.4	27.5	30.4	32.0	34.0	34.5
Россия	16.9	18.9	17.9	18.4	18.4	17.7	18.5	20.7	21.5
В среднем	22.1	21.7	21.3	21.4	21.8	22.4	23.0	23.4	23.1

Таблица 20

Динамика износа основных фондов на конец года в 1995–2013 гг., %[39]

Показатель	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Износ основных фондов,%	39.5	39.3	45.2	46.3	46.2	45.3	45.3	47.1	47.9	47.7	47.7

2013–2014 гг. экономисты, аналитически указывающие на «неправильное» поведение экономических агентов, склоняются к общему выводу: главным фактором является действие правительства. Количественно это подтверждается затухающими темпами инвестиций в основной капитал (в годовом и квартальном измерении).

Инновационное производство высокотехнологичных отраслей (к которым относят собственное производство машин, оборудования, транспортных средств, электронных компонентов, оптики) в абсолютном выражении составило 6,7 млрд долл., или 1,7% от всех инвестиций (справочно: в США вкладывалось в эти отрасли 52,7 млрд долл.).

Рост доли организаций, осуществляющих технологические инновации, за последние 10 лет составил от 9,3 до 9,6%, ниже, чем в 2000 году (10,6%). Значит, частный капитал не имеет интереса. Для сравнения в Германии таких организаций свыше 60%. Большая часть затрат на R&D

[38]Сост. по: *Алексеев А.* Новая индустриализация : оценка потребности в накоплении // Экономист. 2012. № 3. С. 29–41.

[39]Сост. по: *Алексеев А.* Модернизация российской экономики : кто оплатит счет? // ЭКО. 2015. № 1. С. 75.

(65%) в России приходится на государство, и в этом Россия входит в тройку мировых лидеров. Исследователи подчеркивают, что существующее стремление государства поддерживать инновационный процесс, упирается в его же проводимую экономическую политику[40]. Ему же вторят Т. Кузнецова и В. Рудь: недостаток технологических инноваций действительно велик, что же говорить об организационных и маркетинговых нововведениях в промышленности – их меньше почти в 3–4 раза. Роль и эффективность корпоративного менеджмента, по их мнению, весьма консервативна и слишком традиционна. Удручающе выглядит индекс важности таких инноваций для организации отечественного приборостроения (по организационным минус 0,3, по процессным близко к нулю). По проводимым опросам, стратегия предприятий по их окупаемости ориентирована на 6 месяцев – 1 год (81% и 84% соответственно)[41].

Напрашивается вывод: на российских рынках доминируют режимы конкуренции, не стимулирующие напрямую инновационную активность, если их к этому жестко не подталкивает государство или не создает чрезвычайно льготные условия. Но и эта форма активности имеет конъюнктурный характер. Можно согласиться с оценкой Института стратегических исследований и экономики знаний НИУ-ВШЭ, что расчет на сию минутное изыскание выгоды может привести к 2020 г. к кумулятивным потерям для России 6,5% годового ВВП. Эта перспектива подчеркивает не циклический характер экономического поведения, а структурный, сотворенный регулятивными органами. Данную оценку, по сути, подтверждает глава Министерства экономического развития А. Улюкаев: «. . . наверное, мы попали в идеальный шторм», «наверное, это неслучайно, потому что, в каком то смысле, этот шторм мы сами и готовили»[42]. Бывший министр финансов РФ А. Кудрин, предлагая новые институциональные преобразования, на различных форумах неоднократно указывал, что у правительства «искаженная мотивация» и близорукая тактика[43].

---

[40] См.: *Алексеев А., Кузнецова Н.* Инновационный потенциал реального сектора : неутраченные иллюзии? // Экономист. 2013. № 12. С. 12–26.

[41] См.: *Кузнецова Т., Рудь В.* Конкуренция, инновации и стратегии развития российских предприятий // Вопр. экономики. 2013. № 12. С. 86–108.

[42] *Улюкаев А.* Этот шторм мы сами и готовили // Ведомости. 18.12.2014. № 3740. С. 1. URL:http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2014/12/18/etot-shtorm-my-sami-i-gotovili-aleksej-ulyukaev-ministr (дата обращения: 21.12.2014).

[43] См.: *Кудрин А., Гурвич Е.* Новая модель роста для российской экономики // Вопр. экономики. 2014. № 12. С. 33.

Глава 10

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Формирование конкурентоспособной экономики России требует поиска новых подходов к решению проблемы на региональном уровне. Многие проблемы сегодня могут быть решены с помощью повышения эффективности региональной экономики. Эффективность региональной экономики является одной из фундаментальных и одновременно практически значимых категорий современной экономики. В наиболее общем виде эффективность региональной экономической системы является следствием успешной реализации природно-ресурсного, производственного, кадрового потенциала региона, результатом нормального функционирования системы региональных рынков труда, товаров, капитала и инноваций, а также прогрессивного развития экономических институтов. Высокая эффективность функционирования региональной экономической системы, в свою очередь, есть необходимое условие достойного уровня жизни населения, успешная реализация государственных социально-экономических программ, развитие и совершенствование производственной и бытовой инфраструктуры региона.

Методологически корректная оценка эффективности функционирования региональной экономики представляет существенный как теоретический, так и практический интерес. Следует отметить, что в современной экономической теории, несмотря на множество подходов к анализу эффективности, отсутствует единая, универсальная методология ее оценки. Многообразие методов оценки эффективности функционирования и развития экономических систем, в частности, регионального уровня, крайне сложно привести к единому знаменателю.

Вместе с тем точная, непротиворечивая оценка эффективности региональной экономики крайне важна в практическом смысле. От кор-

ректной оценки уровня эффективности регионального развития, а также факторов, обусловливающих данный уровень, непосредственно зависит и результативность региональной социально-экономической политики государства. Кроме того, оценка эффективности региональной экономики может быть важна для реальных и потенциальных инвесторов, коммерческих банков, возможных стратегических партнеров предприятий и организаций, действующих на территории региона.

Собственно, оценка экономической эффективности функционирования региона является одним из существенных предварительных этапов анализа инвестиционной привлекательности предприятий или проектов, расположенных на его территории. Действительно, весьма маловероятным является появление на территории неэффективного региона потенциально крайне высокоэффективного инвестиционного проекта. В этом смысле неэффективность регионального развития в целом является условием снижения эффективности отдельных предприятий и проектов и, напротив, эффективное функционирование экономики региона создает преимущества для реализации на его территории конкурентоспособных, привлекательных инвестиционных проектов. Именно поэтому оценка эффективности региональной экономики является одним из этапов разработки качественных бизнес-планов и презентаций инвестиционных проектов.

В целом эффективность является одной из наиболее важных и одновременно дискуссионных категорий науки. В отечественной экономической литературе в последнее время понятие «эффективность» является наиболее распространенным. Характеризуя исследуемую нами категорию, Л. Лопатников отмечает, что эффективность – это «одно из наиболее общих экономических понятий, не имеющее пока, по-видимому, единого общепризнанного определения. Это одна из возможных (важнейшая, но не единственная) характеристик качества некоторой системы, в частности экономической, а именно ее характеристика с точки зрения соотношения затрат и результатов функционирования системы»[1].

Понимание эффективности с позиций соотношения результатов и затрат функционирования какой-либо системы является традиционным. Эффективность производства есть соотношение результата конкретного производственного процесса и затрат на его достижение или отношение объема производства к затратам. Очевидно, что автор имеет в виду производство в широком смысле – как на микроуровне, так и на уровне государства или региона.

[1] *Лопатников Л. И.* Экономико-математический словарь. 2003. С. 484.

Эффективность отражает относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяется как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение[2]. Экономический эффект функционирования региональной экономики отражает показатель валового регионального продукта (ВРП). ВРП представляет собой разность между суммарной выручкой хозяйствующих субъектов региона и произведенными ими материальными затратами, т. е. сумму прибыли, заработной платы, амортизации и т.д.

Исследуя сущность и содержание эффективности, Г. Багиев и А. Асаул пишут: «В общем представлении эффективность (в переводе с латинского – “действенный, производительный, дающий результат”) характеризует развитые различные системы, процессы, явления. Эффективность выступает как индикатор развития. Эффективность – качественная категория. Связанная с интенсивностью развития предпринимательства – динамической качественной категорией, она отражает глубинные процессы совершенствования, происходящие во всех его элементах, и исключает механистические подходы»[3].

Нельзя не согласиться с указанными авторами по вопросу о том, что эффективность является индикатором и одновременно наиболее важным стимулом развития экономической системы любого уровня. Вместе с тем было бы некорректно рассматривать эффективность как неотъемлемую характеристику только «развитых» систем и процессов. Подобное понимание исследуемой категории противоречит сути эффективности как универсального понятия экономической науки, применимого для исследования систем любого масштаба, сферы функционирования и уровня развития.

Кроме того, Г. Багиев и А. Асаул практически отождествляют категории «эффективность» и «интенсивность». Сходной позиции придерживается и С. Первушин, который пишет: «Решающим критерием, признаком интенсификации производства следует считать повышение его эффективности»[4]. Последнее также представляется не вполне методологически корректным. Так, далеко не всегда интенсивные изменения, например, региональной экономической системы ведут к повышению эффективности ее функционирования. В качестве наглядного примера можно привести развитие регионов Российской Федерации в начале и

[2]См.: Современный экономический словарь онлайн. URL: http://economic-enc.net/word/yyeffektivnost-6286.html. (дата обращения: 10.03.2015).

[3]*Багиев Г. Л.*, *Асаул А. Н.* Организация предпринимательской деятельности. СПб., 2011. С. 174.

[4]*Первушин С. П.* Воспроизводство и экономический рост. М., 2008. С. 61.

середине 1990-х гг.: социально-экономические и институциональные изменения в тот период были достаточно интенсивными, однако они вызывали снижение и экономической, и социальной эффективности функционирования как государства в целом, так и всех без исключения его регионов.

Американские экономисты К. Макконелл и С. Брю в работе «Экономикс: принципы, проблемы и политика» характеризуют исследуемую нами категорию следующим образом: «Экономическая эффективность несколько схожа с понятием “эффективность”, употребляемым в технике». Далее авторы отмечают схожесть категории «экономическая эффективность» и понятия «коэффициент полезного действия», существующего в механической физике[5]. Действительно, они имеют ряд общих черт. Однако «коэффициент полезного действия» обычно рассчитывается как отношение фактической выработки той или иной механической системы к ее максимально возможной выработке. Эффективность же оценивается по отношению к понесенным затратам, к показателям прошлых лет, к фактическим показателям других систем и т.д.

Характеризуя эффективность региональной экономики, К. Фиоктович пишет: «Эффективность экономического развития экономики любого региона может быть достигнута, когда в данном регионе между различными политическими и экономическими элитами достигнуто Парето-равновесное состояние»[6]. Следует отметить, что состояние называется оптимальным, по Парето, если выполняется следующее условие: ничье благосостояние не может быть улучшено без ухудшения благосостояния кого-либо другого.

Рациональный баланс интересов и действий крупных политико-экономических элит в регионе является важным условием высокой экономической эффективности его развития, но еще не ее абсолютной гарантией. Парето-оптимальное состояние свидетельствует скорее об устойчивости экономического развития региона, а не об его эффективности. На практике, особенно в краткосрочном периоде, консенсус региональных элит может обернуться не эффективным развитием региональной экономики в целом, а лишь обогащением указанных элит.

По мнению А. В. Якимова, «эффективность развития региона представляет собой систему действенных рыночных институтов, находящих-

[5] См.: *Макконелл К. Р.*, *Брю С. Л.* Экономикс : принципы, проблемы и политика : в 2 т. Т. 1. М., 2008. С. 221.

[6] *Фиоктович К. С.* Тенденции развития региональных экономик // Бизнес-панорама. 2007. № 9. С. 5.

ся на его территории»[7]. В данном определении имеет место отождествление условия достижения эффективности региональной экономики с собственно эффективностью. Действительно, формирование действенных, а не номинальных институтов рынка является в современных условиях одним из важнейших факторов повышения эффективности функционирования региональных экономик. Однако на эффективность регионального развития влияет не только институциональный фактор, но и иные факторы.

Как представляется, наиболее корректным является рассмотрение эффективности региональной экономики в двух аспектах – широком и узком. В широком смысле эффективность региональной экономики представляет собой степень соответствия ее развития поставленным обществом и государством целям и задачам. В узком смысле эффективность региональной экономики – это соотношение результатов ее функционирования и затрат, необходимых для достижения указанных результатов, либо темпы изменения параметров региональной экономики по сравнению с параметрами прошлых лет или плановыми индикаторами.

Таким образом, эффективность региональной экономики в широком смысле представляет собой качественную категорию, а в узком смысле – количественную. Данные определения связаны диалектически. В долгосрочном периоде в условиях либеральной рыночной экономики общество и государство ставят перед региональной экономической системой социально и экономически значимые цели (эффективность в широком смысле), эффективность достижения которых измеряется посредством увеличения темпов роста важнейших показателей (ВРП, занятость, средняя заработная плата), а также повышения качества использования региональных экономических ресурсов, что проявляется в росте рентабельности, производительности труда, фондоотдачи (эффективность в узком смысле).

Вместе с тем иногда, преимущественно в краткосрочном периоде, два типа эффективности региональной экономики – понимаемой в широком и узком смысле – могут друг другу не соответствовать. Причина такого рода несоответствия заключается, например, в изначально неправильно поставленных целях и задачах развития экономики в целом и отдельных ее регионов.

Отличительной особенностью понимания эффективности региональной экономики является отказ от традиционного для экономической

[7] *Якимов А. В.* Методология функционирования и развития сложных социальных систем // Вопр. управления. 2006. № 5. С. 19.

науки понимания эффективности в сугубо количественном смысле, лишь в качестве соотношения результатов и затрат. Более того, как следует из определения эффективности региональной экономики, понимаемой в узком смысле, данная категория может быть измерена не только как частное от деления результатов на затраты, но и как темпы роста важнейших социально-экономических показателей. При этом в качестве базы сравнения темпов роста такого рода показателей могут выступать как их значения за прошлые годы, так и плановые индикаторы, которые обосновываются, в частности, соответствующими государственными органами.

Отдельную существенную теоретическую проблему представляет соотношение понятий «эффективность» и «результативность». Так, в частности, по мнению С. Саханевич, данные категории являются полными синонимами[8]. В соответствии же с приведенным определением результативность есть эффективность, понимаемая в узком смысле. В широком смысле сущность эффективности шире категории «результативность»; так, например, в условиях кризиса даже отсутствие положительного результата (нулевой прирост производства или его незначительный спад) может рассматриваться в качестве своего рода позитивного эффекта региональной экономической политики.

Кроме того, необходимо различать понятия «эффект» и «эффективность» как в целом, так и применительно к региональной экономике. Эффективность – это относительная категория, измеряемая в процентах, долях, темпах роста и прироста и т.п. Эффект – категория абсолютная, измеряемая в рублях, долларах, тоннах, штуках и т.п. Соответственно использование показателей эффективности с методической точки зрения более целесообразно, чем использование категории эффекта. В частности, показатели эффективности позволяют сравнивать регионы, различные по масштабу, на основе показателя экономического эффекта корректное сравнение такого рода невозможно.

Содержание любой экономической категории проявляется через систему ее видов. В литературе вопрос о видах эффективности вообще и эффективности региональной экономики в частности освещен недостаточно комплексно. Так, чаще всего выделяют два вида эффективности – экономическую и социальную. В некоторых случаях рассматривается и бюджетная эффективность региональной экономики.

Л. Лопатников выделяет такие виды эффективности, как экономическая, социально-экономическая, институциональная, социальная и эко-

[8]См.: *Саханевич С. В.* Основные подходы к формированию методов оценки социально-экономического состояния городов // Региональная экономика. 2008. № 30. 16 с.

логическая[9]. При этом автор отмечает, что границы между этими понятиями расплывчаты и вокруг них ведутся активные дискуссии. Для восполнения указанного теоретического пробела можно провести классификацию видов эффективности функционирования региональной экономики по различным, самым значимым классификационным признакам (табл. 21). Наиболее существенной с точки зрения прикладного анализа является дифференциация видов эффективности функционирования региональной экономики в зависимости от первого из представленных в табл. 21 классификационных признаков.

Таблица 21

Виды эффективности региональной экономики

Классификационный признак	Виды эффективности
Сфера проявления эффективности	Экономическая, социальная, бюджетная, экологическая, институциональная.
Отношение к региональной экономической системе	Эффективность государственного управления региональной экономикой, государственно-частного соуправления региональной экономикой
Уровень эффективности	Эффективность региональной экономики в целом, функционирования региональных рынков (товаров, труда, капитала, инноваций), влияния отдельных отраслей на региональную экономику (мезоуровень), влияния отдельных предприятий па региональную экономику (микроуровень)
Характер реализации эффективности	Фактическая эффективность региональной экономики и потенциальная (максимально возможная)
Возможность количественной интерпретации	Эффективность, интерпретируемая количественно одним показателем, количественно системой взаимосвязанных показателей, интерпретируемая качественно (по принципу «высокая–низкая», «повышение–понижение», т. п.)
Доминирующий фактор изменения эффективности	Эффективность, изменяющаяся преимущественно под влиянием интенсивного фактора(ов), экстенсивного фактора(ов), в результате совместного паритетного воздействия интенсивного и экстенсивного факторов
Возможность межрегиональных сопоставлений	Абсолютная и относительная эффективность (в сравнении с другими регионами или экономической системой более высокого уровня)
Временной горизонт оценки	Долгосрочная, среднесрочная и краткосрочная

В общем виде сущность экономической, социальной и экологической эффективности региональной экономики можно определить как степень ее соответствия поставленным обществом и (или) государством

[9]См.: *Лопатников Л. И.* Экономико-математический словарь. С. 484.

целям в данных областях – в собственно экономике, социальной сфере и защите окружающей среды.

Количественно эффективность в каждой из указанных сфер ее проявления может быть оценена системой специальных показателей. Бюджетная эффективность региональной экономики обычно измеряется через темпы налоговых поступлений в бюджет региона в разрезе отдельных видов налогов, а также посредством динамики отношения доходов регионального бюджета к валовому региональному продукту. Что касается институциональной эффективности экономики в целом и региональной экономики в частности, то многими исследователями признается теоретическая и практическая значимость данной категории[10]. Очевидно, институциональная эффективность представляет собой степень развитости институтов, имеющих место в рамках экономики, таких как институт собственности, институт гражданско-правовой защиты экономических интересов хозяйствующих субъектов, институт государственной поддержки инновационной деятельности, институт экономического образования.

В отличие от экономической, социальной и бюджетной эффективности непосредственная количественная оценка институциональной эффективности региональной экономики является проблематичной. Вероятно, можно оценить только эффективность последствий рационального функционирования институтов региональной экономики через такие частные показатели, как интенсивность и эффективность инноваций, динамика трансакционных издержек хозяйствующих субъектов, уровень коррупции в регионе.

Целесообразно дифференцировать эффективность функционирования региональной экономической системы и эффективность воздействия на нее со стороны государства. Методологически такого рода дифференциация эффективности регионального развития близка к разграничению категорий «эффективность производства» и «эффективность управления», имеющему место на микроуровне.

Далеко не всегда эффективно функционирующие регионы являются эффективными в управленческом смысле. Например, в условиях высокого роста мировых цен на нефть любой регион, в структуре экономики которого доминируют сырьевые отрасли, будет более-менее эффективным в социально-экономическом смысле даже в том случае, если система государственного управления недостаточно качественна. Напротив, для

[10]См.: Институциональная экономика : учеб. пособие / под ред. Д. С. Львова. М., 2001. С. 84; *Олейник А. Н.* Институциональная экономика. М., 2005. 216 с.

того чтобы сделать депрессивный регион экономически эффективным, требуется весьма значительное время.

Для понимания диалектики соотношения эффективности развития региональной экономики и эффективности ее государственного регулирования целесообразно воспользоваться институциональным подходом, одним из центральных элементов которого является теорема Коуза, классическая формулировка которой гласит: «Если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменным и эффективным независимо от изменений в распределении прав собственности»[11]. Одно из следствий теоремы Коуза: в экономике с минимальными трансакционнными издержками (низким уровнем коррупции, действенной судебной защитой, отсутствием широкого использования инсайдерской информации) эффективность деятельности предприятий зависит исключительно от эффективности управления ими.

На уровне экономики региона рассмотренное выше следствие теоремы Коуза выполняется с точностью до наоборот, по крайней мере, в краткосрочном периоде. Так, чем более эффективна региональная экономика сама по себе (обладает значительными дефицитными природными ресурсами, существенным кадровым потенциалом, широким спектром научных разработок в промышленности и т.п.), тем в меньшей степени ее развитие зависит от уровня эффективности государственного регулирования. Напротив, низкоэффективная, депрессивная региональная экономика нуждается в максимально эффективном управлении со стороны государства. Гарантией же того, что к управлению в регионах придут максимально эффективные политические элиты в условиях рыночного либерализма, выступают демократические процедуры. Чем в большей степени указанные процедуры нарушаются, тем выше риск неэффективного в долгосрочном периоде управления региональной экономикой.

Таким образом, если в соответствии с теоремой Коуза важнейшим условием эффективного управления предприятием являются минимальные трансакционные издержки в экономике, то необходимым условием эффективного управления региональной экономикой выступают максимально развитые демократические процедуры. О справедливости данного тезиса свидетельствует хотя бы тот факт, что эффективность социально-экономического развития демократических государств (страны Западной Европы, Япония, Южная Корея) выше, чем эффективность развития

[11] История экономических учений / под ред. В. Автономова, О. Ананьина. М., 2008. С. 165.

государств авторитарных (Венесуэла, Республика Беларусь, Куба, Иран). При условии наличия и постоянной реализации такого рода процедур в долгосрочном периоде эффективность управления региональной экономикой и эффективность ее функционирования будут соответствовать друг другу.

Эффективность функционирования региональной экономики можно рассмотреть в различном масштабе.

1. Собственно эффективность функционирования региональной экономики как особой сложной системы.

2. Эффективность функционирования и развития региональных рынков, факторов и результатов общественного производства (труда, товаров, капитала, научных разработок). Для количественной оценки эффективности такого уровня может быть использован широкий круг показателей, уникальных для каждого из региональных рынков. Так, эффективность функционирования рынка труда можно измерить через динамику занятости, безработицы, средней заработной платы, а рынка капитала – посредством динамики предложения и спроса долгосрочных инвестиционных ресурсов (банковских кредитов), процентных ставок, соотношения собственных и привлеченных средств финансирования капитальных вложений.

3. Эффективность влияния отраслей на региональную экономику в целом. Такого рода эффективность может быть оценена посредством того, в какой мере данная отрасль в процессе своего развития способна генерировать положительные эффекты в смежных отраслях, также находящихся в данном регионе. Впрочем, для точной количественной оценки такого влияния необходимо построение детализированного межотраслевого баланса. Кроме того, социально-экономическая эффективность влияния конкретной отрасли на региональную экономику может быть оценена посредством сравнения динамики важнейших показателей, имеющих место в данной отрасли, со средними показателями по региону. Подобный анализ позволяет выявить, в какой мере отрасль способна генерировать дополнительную занятость и более высокую по сравнению со средним по региону уровнем заработную плату, в какой мере предприятия, относящиеся к отрасли, способны привлекать инвестиции, иными словами, насколько ценна данная отрасль для экономики региона в целом.

4. Эффективность влияния предприятий и проектов на региональную экономику в целом (микроуровень региональной эффективности). Такого рода влияние может быть оценено, в частности, через влияние дополнительных вложений в инвестиционный проект: если такое вложение

порождает больший, чем в один рубль, прирост валового регионального продукта, в частности, посредством активизации механизмов межотраслевых связей, то данный проект может быть признан эффективным для экономики региона. В целом же влияние эффективности предприятий на эффективность экономики региона можно оценить и посредством анализа дополнительных поступлений в региональный бюджет, и через исследование динамики инвестиций предприятия в развитие производственной и социальной инфраструктуры, в экологические мероприятия.

Рассмотренная выше классификация видов эффективности региональной экономики позволяет расширить содержание исследуемой категории, а именно отказаться от понимания региональной эффективности исключительно как категории макроэкономического порядка, измеряемой преимущественно динамикой таких масштабных показателей, как реальный ВРП, рентабельность региональных инвестиций и т.п. Более корректно рассматривать эффективность региональной экономики как комплексную социально-экономическую категорию, проявляющуюся и на макро-, и на мезо-, и на микроуровне.

Для характеристики видов исследуемой категории по классификационному признаку «характер реализации» приведем точку зрения Л. Лопатникова: «Экономическая эффективность – способность системы в процессе функционирования производить экономический эффект (потенциальная эффективность) и действительное создание такого эффекта (фактическая эффективность). При функционировании экономических систем всегда наблюдается некоторый разрыв между их потенциальной и фактической эффективностью, что свидетельствует о действии тормозящих факторов. Такими факторами являются: неоптимальное распределение ресурсов, несовершенство экономических стимулов, недостаточное качество выполнения принимаемых решений»[12]. Приведенное определение может быть в полной мере отнесено и к характеристике потенциальной и фактической эффективности региональной экономики.

Важное как теоретическое, так и практическое значение имеет классификация видов эффективности по такому признаку, как «доминирующий фактор изменения эффективности». Действительно, эффективность различными темпами увеличивается в результате преимущественного влияния интенсивных (внедрение в региональное производство новой техники, технологии производства, способов организации труда) и экстенсивных факторов (простое увеличение ресурсов труда и капитала без

[12] *Лопатников Л. И.* Экономико-математический словарь. С. 483.

существенного изменения технологического уклада, существующего в региональной экономике).

В целом нельзя не согласиться с С. Первушиным в том, что «интенсивный тип роста отличается более высокой эффективностью, чем затраты, когда при относительном снижении темпов роста вовлекаемых в производство ресурсов удается повышать количественно и качественно показатели производственной деятельности»[13]. Экстенсивные факторы позволяют достичь менее существенного увеличения уровня экономической эффективности региональной экономики. Однако нельзя согласиться с абсолютным преимуществом интенсивных факторов в процессе повышения региональной социально-экономической эффективности. Так, внедрение в производство предприятий региона новой техники, технологии (инноваций) всегда носит рисковый характер. Высокая эффективность при этом может и не быть достигнута. Более того, при внедрении в производство инноваций зачастую возникают дополнительные негативные социальные эффекты, такие, в частности, как рост безработицы в экономике региона. В этой связи в общем случае оптимальной является стратегия рационального сочетания интенсивных и экстенсивных факторов экономического роста и повышения социально-экономической эффективности.

По временному параметру эффективность региональной экономики, как и любая иная экономическая категория, может быть дифференцирована на долгосрочную, среднесрочную и краткосрочную. При этом необходимо отметить, что в экономической науке отсутствует единое понимание того, какова точная временная граница, разделяющая указанные периоды. Наиболее распространенным считается подход, в соответствии с которым краткосрочная эффективность отражает результативность процессов регионального развития на период менее одного года, среднесрочная – от года до пяти лет, а долгосрочная – свыше пяти лет.

В целом расширенная классификация видов эффективности региональной экономики позволяет рассмотреть категорию «эффективность региональной экономики» максимально комплексно, разносторонне. Вопрос о факторах и результатах повышения экономической эффективности региона также нуждается в комплексном, системном рассмотрении. Основой устойчивого повышения экономической эффективности региона является имеющийся у него экономический потенциал, т. е. природные ресурсы, квалифицированные кадры, производственные мощности. Однако одного только экономического потенциала недостаточно: для

[13] *Первушин С. П.* Воспроизводство и экономический рост. С. 61.

его трансформации в экономическую эффективность необходимы определенные условия, основными из которых являются развитая система рынков и наличие действенных социально-экономических институтов (рис. 9).

Рис. 9. Система факторов и результатов повышения экономической эффективности региональной экономики

Важнейшей функцией региональных рынков является установление справедливых, конкурентных цен на экономические ресурсы. Действительно, в условиях конкуренции устанавливаются и наиболее справедливый процент за банковский кредит, и ставки заработной платы, удовле-

творяющие как работодателей, так и наемных рабочих. В итоге создаются условия для снижения издержек производства региональных товаропроизводителей и повышения социально-экономической эффективности региона в целом. Разумеется, региональным властям при этом отводится очень важная роль в сфере регулирования рынков с целью недопущения необоснованного монополизма, картельных сговоров крупных предприятий.

По вопросу о том, что развитые институты рыночной экономики играют важнейшую роль в повышении эффективности функционирования экономических систем различного уровня, среди современных экономистов практически отсутствует научная дискуссия. В то же время представители различных научных школ и направлений экономической теории и практики по-разному оценивают вклад различных институтов в формирование и развитие эффективной рыночной экономики. В частности, отечественные экономисты – представители либерального направления экономической мысли (А. Илларионов, Е. Ясин и др.) – отстаивают ведущую роль свободных рыночных институтов в обеспечении прогрессивного, эффективного экономического развития Российской Федерации[14].

Напротив, представители более консервативного направления в отечественной экономической мысли (Г. Клейнер, Л. Кураков, Д. Львов, С. Глазьев, В. Маевский и др.) первостепенную роль отводят необходимости дальнейшего развития и качественного совершенствования института государственного регулирования экономики[15]. В частности, акад. Д. Львов, считает крайне неэффективными и процессы, и результаты приватизации 1990-х гг. в России. Он предлагает внедрить в отечественную практику хозяйствования принципиально новый экономический институт – «систему национального имущества». В соответствии с указанной системой природные богатства Российской Федерации, и прежде всего месторождения нефти и газа, следует передавать в пользование частных корпораций не на праве собственности, а на условиях долгосрочной аренды. Собственность же на указанные ресурсы должна сохраняться у государства, и все жители страны должны получать от использования природных богатств справедливую, равную природную ренту.

[14] *Гайдар Е. Т.* Гибель империи. М., 2006. 249 с.; *Илларионов Л.* Рыночные институты в России : генезис и эволюция // Российский бизнес-журнал. 2008. № 5. С. 19.

[15] См. напр.: Управление социально-экономическим развитием России : концепции, цели, механизмы / под ред. Д. С. Львова, А. Г. Поршнева. М., 2002. 703 с.; *Мальгин В. А.* Государство в трансформирующейся экономике // Учен. зап. / Казан. гос. фин.-экон. ин-т. 2004. Вып. 17. С. 96.

Некоторые экономисты (Г. Хофстед, Г. Семенов)[16], признавая принципиальное значение институтов собственности для обеспечения эффективного развития государства в целом и отдельных регионов, акцентируют внимание на наиболее рациональном их соотношении. Так, по мнению Г. Хофстеда, для эффективного функционирования экономической системы необходимо, чтобы институты собственности на средства и результаты производства в ее рамках доминировали над институтами государственной власти. В этой связи недостаточно высокая социально-экономическая эффективность развития экономики России и многих входящих в нее регионов может быть объяснена именно тем, что в настоящее время институты власти зачастую доминируют над институтами собственности. Чиновники решают, какой вид бизнеса должен развиваться, а какой нет, имеют свою корыстную ренту, воздействуют на бизнес посредством проверок, заведения уголовных дел, могут при желании отобрать эффективный бизнес у законного собственника.

Влияние прогрессивных институтов на эффективность функционирования и развития экономической системы можно обосновать, в частности, количественно. Как известно, чем более развиты институты рынка, государственно-частного партнерства, действенной судебной защиты экономических интересов хозяйствующих субъектов, тем меньше в экономике трансакционные издержки (в первую очередь, взятки, откаты и т.п.) и выше ее эффективность. По данным А. Якимова, в 2007 г. трансакционные издержки в России составляли более 30% ВВП, в то время как в США – менее 6% [17]. Очевидно, в этих условиях среднестатистическое американское предприятие тратит гораздо больше средств на инвестирование, заработную плату и премирование персонала, а не на взятки и иные подобные платежи. Это, в свою очередь, отражается и на эффективности социально-экономического развития государства в целом.

Факторы повышения экономической эффективности региона, представленные на рис. 9, тесным образом взаимосвязаны. Так, динамичные, конкурентные рынки и развитые институты собственности создают условия не только для эффективной реализации экономического потенциала региона, но и для дальнейшего его наращивания – инвестирования в модернизацию производственной базы промышленных предприятий,

[16]См.: *Семенов Г. В.* О проблеме идентификации российской модели менеджмента // Особенности российского менеджмента : сб. материалов Всерос. науч.-практ. конф. Казань, 2009. С. 11.

[17]См.: *Якимов А. В.* Корпоративная интеграция // Теория и практика управления. 2008. № 7. С. 18.

обеспечения притока в экономику региона квалифицированных, высокопроизводительных кадров.

В настоящее время выделяют три основных типа развития социально-экономических систем: сырьевой, эффективный и инновационный. Однако, как представляется, в современных российских условиях данный перечень должен быть дополнен двумя промежуточными стадиями, уточняющими эволюционный цикл развития социально-экономической системы, в первую очередь мезоуровневой (табл. 22).

Таблица 22

Ранжирование составляющих эффективности в рамках интегрального показателя, характеризующего деятельность экономических подсистем

Тип модели развития региональной экономики	Ранг составляющей эффективности				
	экономическая	бюджетная	инфраструктурная	инновационная	социальная
Сырьевая	2	1	3	5	4
Эффективно-сырьевая	2	4	1	3	5
Эффективная	1	3	2	4	5
Инновационно-эффективная	2	5	4	1	3
Инновационная	4	5	3	2	1

Первый тип – сырьевое развитие. Основными точками роста являются сырьевые отрасли экономики, которые предполагают, что переработка первичного сырья почти полностью производится субъектами, расположенными за пределами региона. Накопленный регионом финансовый ресурс направляется на спекулятивные цели и сбережение. Уровень инвестирования в развитие достаточно низкий.

Второй тип – эффективно-сырьевое развитие. Ключевые характеристики: наиболее развитыми и соответственно обеспечивающими большую часть ВРП являются сырьевые отрасли, но накопленный в результате их функционирования капитал направляется на развитие несырьевых отраслей, приобретение техники и технологий.

Третий тип – эффективное развитие. Отличительные черты: стабильное функционирование несырьевых секторов (сырьевые отрасли не занимают значительной доли в ВРП), развитие социально-экономической составляющей региона обеспечивается за счет повышения эффективности действующих и вновь создаваемых хозяйствующих субъектов,

накопленный капитал практически полностью реинвестируется в их развитие.

Четвертый тип – инновационно-эффективное развитие. Предполагается, что поступательное движение социально-экономической системы обеспечивается повышением эффективности действующих субъектов реального сектора региональной экономики, причем накопленный капитал в основном инвестируется в приобретение и копирование техники и технологий, их адаптацию, развитие человеческого, инновационного и организационного потенциала региона.

Пятый тип – инновационное развитие. Основная часть ВРП формируется за счет деятельности хозяйствующих субъектов инновационных отраслей экономики, накопленный финансовый ресурс реинвестируется, в первую очередь, в образование, науку, инновации и социализацию.

Структура оценочного показателя эффективности функционирования экономических подсистем варьируется в зависимости от типа региональной экономики (см. табл. 21). Переход от одного типа экономики к другому является последовательным и поступательным, при этом стимулирующим фактором такого перехода является достижение комплексной эффективности функционирования подсистем мезоуровневой социально-экономической системы, в рамках которой различные составляющие будут иметь приоритетное значение (больший удельный вес в интегральном показателе эффективности).

Таким образом, рассматривая содержательный аспект эффективности региональной экономики как категории, в ней следует различать черты сходства с другими уровнями процесса формирования показателей экономической эффективности и различий. Имеется в виду то, что, с одной стороны, эффективность региональной экономики формируется как результат деятельности всех институциональных единиц, размещенных на территории региона. В этом смысле она выражает результативность использования локализированного в границах изучаемой территориальной системы производственно-ресурсного потенциала, в которую входит в качестве составной части эффективность хозяйственной деятельности каждого отдельно взятого предприятия. С другой стороны, региональная эффективность обусловливается процессами взаимодействия отраслей, хозяйственной специализации регионов в рамках территориального разделения труда и экономического взаимодействия регионов с учетом интереса населения, а также общенациональных интересов и целей. Роль эффективности региональной экономики как качественного результата воспроизводственного процесса в регионе выражается в росте заинтересованности регионов в наиболее рациональном использовании трудовых,

материально-технических, финансовых и природных ресурсов, повышении отдачи каждого их вида и совокупности всех видов.

Как категория экономической науки и практики эффективность региональной экономики обусловливает взаимосвязь экономической и социальной эффективности. С одной стороны, повышение эффективности должно обеспечить повышение уровня и качества жизни населения региона, его социальной защищенности. С другой стороны, она должна обеспечить рост накоплений, необходимых для обеспечения экономического роста в регионе и в стране, интенсификации производства на основе внедрения современных технических средств.

Глава 11

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ОСНОВА ДОСТИЖЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Введенные против России экономические санкции со стороны западных стран, вынужденные ответные меры по-новому ставят вопросы импортозамещения, а также актуализируют необходимость исследования социальных и экономических последствий этих мер, преимуществ и рисков, возможностей и угроз для экономики страны и региона.

С учетом геополитической нестабильности, сложной финансовой ситуации, понижения кредитного рейтинга до «мусорного» уровня, частичной изоляции России приоритетом развития экономики становится импортозамещение. Это касается и отечественного сельского хозяйства, главной задачей которого является обеспечение продовольственной безопасности при одновременном активном замещении зарубежных продуктов питания отечественными. Изменение геополитической обстановки наглядно продемонстрировало необходимость обеспечения доступности продовольствия за счет внутреннего производства. Ориентация на импортозамещение и связанную с ним модернизацию должна изменить сырьевую направленность экономики России.

Повышение эффективности и достижение устойчивых темпов роста сельскохозяйственного производства становятся особенно актуальными в период введения экономических санкций против России и ответных шагов, которые привели к необходимости скорейшего разрешения проблемы импортозамещения. Последнее возможно лишь при условии стабильно увеличивающегося внутреннего производства сельскохозяйственного сырья и продовольствия, не уступающего иностранным аналогам. Поэтому сегодня «следует самое серьезное внимание уделять не столько лозунгам об импортозамещении, сколько разработке конкретных

мер по реализации промышленной и сельскохозяйственной политики в условиях санкционной войны»[1].

В настоящее время обостряется продовольственная проблема, которая стала глобальной. Постоянное удорожание продовольствия на мировых рынках и продовольственные кризисы требуют резкого увеличения объемов сельскохозяйственного производства.

Современный этап развития сельского хозяйства в нашей стране характеризуется неудовлетворительным состоянием материально-технической базы, низким инвестиционным потенциалом, высокими производственно-финансовыми рисками. К числу кризисных явлений при производстве продукции растениеводства относятся усиливающиеся процессы деградации земель сельскохозяйственного назначения, неразвитость системы селекции и семеноводства, неэквивалентность межотраслевого обмена, высокая степень износа материально-технической базы отрасли[2]. На фоне эскалации экономических санкций, ослабления национальной валюты, сложной финансово-экономической ситуации необходимо в кратчайшие сроки разрешить накопившиеся проблемы.

В условиях «санкционной войны» формируются новые требования к сельскохозяйственному производству. Они, в первую очередь, связаны с переходом к такой системе земледелия, которая способна вывести его на новый уровень производительности с оптимальным использованием средств интенсификации, высокой рентабельностью и конкурентоспособностью производимой продукции. Скорейшее достижение намеченных показателей развития аграрного производства и максимально возможного импортозамещения в России возможно за счёт активизации инновационных процессов, развития инфраструктуры, строительства логистических центров, интеграции и кооперации, совершенствования методов организации и управления производственным процессом.

Сущность, особенности и этапы импортозамещения продовольствия

Рост импорта сельскохозяйственной и продовольственной продукции после вступления России в ВТО привел к вытеснению с внутреннего рынка аналогичной продукции отечественных предприятий. Это негативно повлияло «как на наполнение бюджетной системы регионов

[1]Импортозамещение в условиях экономического развития России: санкционная война. URL: http://www.rusnauka.com/35_FPN_2014/Economics/14_180338.doc.htm (дата обращения: 15.03.2015).

[2]См.: *Ушачев И.* Аграрный сектор России в условиях международных санкций и эмбарго: вызовы и перспективы // АПК: экономика и управление. 2015. № 5. С. 9–23.

и государства, так и на уровень занятости и доходов населения, препятствуя структурным преобразованиям экономики страны и ее регионов»[3]. Рост импортных поставок усиливает импортозависимость регионов и страны в целом, а также «оказывает деструктивное влияние на развитие регионального промышленного потенциала»[4].

С точки зрения экономической теории импортозамещение – уменьшение или прекращение импортных поставок товаров посредством роста отечественного производства данной продукции или ее аналогов. Таким образом, государство реализует протекционистскую экономическую стратегию, предполагающую защиту отечественных производителей путем замещения импортных товаров на отечественные.

Однако это еще не полное, далеко не всестороннее определение импортозамещения как экономической категории. Импортозамещение представляет собой особый тип экономической стратегии и промышленной политики государства, направленой на защиту внутреннего производителя и обеспечение населения страны всеми необходимыми товарами народного потребления, продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем путем замещения импортируемых товаров товарами национального производства. Но это пока самое общее представление об импортозамещении, которое необходимо дополнить следующими обстоятельствами.

Во-первых, представляется, что импортозамещение охватывает как краткосрочную экономическую стратегию, так и долгосрочную. Краткосрочная включает в себя как можно более быструю диверсификацию системы ВЭС страны за счет оптимизации импорта и экспорта отечественных товаров, совершенствования географической и товарной структуры ВЭД, поиска новых возможностей получения импортных товаров из-за рубежа.

Что же касается долгосрочной экономической стратегии импортозамещения, то она предполагает замещение на основе технологической модернизации импорта отечественными товарами, произведенными отечественными производителями внутри страны. Итак, необходимо концептуально разделять срочное импортозамещение и стратегическое.

Во-вторых, в результате политики импортозамещения должна возникнуть возможность проведения агрессивной, «активной» экспортной

[3] *Макаров А. Н.* Импортозамещение как инструмент индустриализации экономики региона : инновационный аспект (на примере Нижегородской области) // Инновации. 2011. № 5 (151). С. 90.

[4] Там же.

политики как на уровне государства, так и на уровне отдельного региона, обеспеченной поддержкой экономической дипломатии, внутренними институциональными мерами и комплексным тарифным, налоговым и валютным механизмом. Это особенно важно применительно к отраслям АПК, обладающим значительным промышленным потенциалом, например производство зерна, растительного масла, овощей, мяса, картофеля.

Каждая отрасль специфична. Пожалуй, агропродовольственный комплекс в большей мере зависит от факторов внешней среды. Каждому сектору экономики присуща своя стратегия импортозамещения. Например, производимая военно-промышленным комплексом продукция пользуется постоянным спросом. Данная отрасль работает, в частности, на внешние рынки, имеет постоянных контрагентов, активно поддерживается государством и входит в сферу его интересов. В данном случае формируется гособоронзаказ, объемы внутреннего производства которого известны заранее. Помимо этого, есть контракты на поставку вооружений за рубеж, хотя существующая средняя норма прибыли для предприятий оборонной промышленности 7%, очевидно, не обеспечивает их эффективного функционирования. Оборонные предприятия России подверглись жестким экономическим санкциям со стороны западных стран. Для них актуальной является разработка собственных высокотехнологичных изделий и новых технологий на основе развития кооперации, межотраслевого взаимодействия в условиях невозможности купить все это за рубежом. С сельским хозяйством ситуация абсолютно иная, поэтому стратегия импортозамещения в этой отрасли также имеет свои особенности.

Предлагаемая стратегия импортозамещения состоит из четырех этапов:

– диверсификация внешнеэкономических связей, переориентация на крупных поставщиков сельскохозяйственного сырья и продовольствия из стран Латинской Америки;
– увеличение объемов внутреннего производства на основе диверсификации, создание крупных специализированных производств с учетом зональных особенностей и государственной поддержки в рамках ВТО;
– достижение продовольственной безопасности в целом по стране и применительно к отдельным регионам. Выход на уровень самообеспечения сельскохозяйственным сырьем и продовольствием, предполагаемый доктриной продовольственной безопасности, в частности,

за счет межрегиональных поставок. Обеспечение максимально возможного уровня импортозамещения с учетом природно-климатических условий;

– профицитное производство сельскохозяйственного сырья и продовольствия по большинству позиций, выход на внешние рынки с излишками произведенной продукции, наращивание экспортного потенциала.

Первый этап стратегии импортозамещения – этап диверсификации внешнеэкономических связей – должен быть достаточно коротким для обеспечения бесперебойной работы пищевой и перерабатывающей промышленности. Происходит изменение географической структуры импорта продовольствия. Этот этап обязателен, поскольку отечественный АПК на данном этапе развития не в состоянии обеспечить имеющийся спрос, поскольку нет необходимых запасов продовольствия и сельскохозяйственного сырья.

На первом этапе также необходимо осуществить предварительные работы по наращиванию производства (закладка садов, реконструкция ферм, закупка скота). Стоит помнить, что для получения продукции во многих отраслях сельскохозяйственного производства необходимо время. Например, в Россию ежегодно ввозился 1 млн 253 тыс. т яблок на общую сумму более 500 млн евро[5]. Сейчас отечественное садоводство необходимо развивать практически с нуля. Такая ситуация характерна для многих отраслей отечественного сельскохозяйственного производства.

В связи с этим первый этап импортозамещения по продолжительности должен варьироваться для различных видов продовольствия и сельскохозяйственного сырья. В настоящее время необходимо наращивать объемы производства не зерна, а мяса, овощей, фруктов, т. е. весьма трудозатратной продукции. Слишком сильная зависимость от западных стран в плане продовольственных поставок приводит к потере экономической безопасности и, как оказалось, финансовой стабильности, ослаблению национальной валюты, оттоку капитала, росту инфляции.

На втором этапе объемы собственного производства необходимо увеличить до уровня, который обеспечивал бы внутренние потребности

[5]См.: *Белоусов С.* Импортозамещение по-чиновничьи // Российская Федерация сегодня. 2014. № 20. URL: http://www.russia-today.ru/prn_article.php?i=1193 (дата обращения: 15.03.2015).

населения и переработчиков. Проблемы заключаются в том, что отечественный аграрный сектор остро нуждается в модернизации и инвестициях. Поскольку государство связано обязательствами ВТО, необходимо искать пути увеличения государственной поддержки, которые соответствовали бы мерам «зеленой корзины», т. е. не попадали под ограничения. Стоит также отметить, что российским аграриям необходимо использовать западную практику хеджирования рисков, т. е. страхования урожаев. Неурожаи яровых и озимых в последние годы вследствие аномальных погодных условий привели к ухудшению положения многих производителей и потере ими финансовой состоятельности, поскольку многие брали кредиты на обновление парка техники под урожай будущего года.

В плане увеличения объемов производства важным инструментом на пути достижения продовольственной безопасности может стать интеграция производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции. Создание замкнутого цикла производства и переработки позволит скоординировать усилия в направлении максимально возможного обеспечения населения продовольствием местного производства. Интеграция важна, прежде всего, при производстве молочной продукции. Известно, что молочным комбинатам зачастую не хватает сырья для загрузки мощностей. Конкуренция между переработчиками приводит к росту закупочных цен на сырое молоко, что, в свою очередь, влияет на цену конечной продукции. Но и здесь существует опасность, что потребители откажутся от данной продукции в пользу более дешевой, а молочный комбинат будет вытеснен из определенных сегментов рынка. В связи с этим именно переработчики в первую очередь заинтересованы в инвестициях в развитие внутреннего аграрного производства, поскольку это позволит обеспечить бесперебойную загрузку перерабатывающих мощностей собственным сырьем. При этом значительна роль государства при формировании такого рода интеграционных взаимодействий, а именно в плане регулирования закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию.

При реализации стратегии импортозамещения на третьем этапе и активном наращивании объемов собственного производства улучшается экономический климат, создаются новые рабочие места, происходит достижение продовольственной безопасности. Однако через некоторое время темпы роста производства станут снижаться, если товаропроизводители не начнут экспортировать свою продукцию. Это связано с тем, что каждая страна должна участвовать в международной торговле и получать выгоду от своей специализации.

К тому же протекционизм приводит к динамической неэффективности производства, поскольку при низком уровне внешней конкуренции отсутствует необходимость в улучшении качества и снижении издержек.

Четвертым этапом стратегии импортозамещения, таким образом, является экспорт своей продукции. Поскольку на мировых рынках продукты переработки имеют более высокую цену за счет добавочной стоимости, необходимо осуществлять поставки уже переработанной продукции: вместо зерна – муку, вместо семян подсолнечника – подсолнечное масло, вместо рыбного сырья – рыбные полуфабрикаты. Для этого необходимы модернизация и увеличение мощностей перерабатывающих производств, а также повсеместное внедрение системы менеджмента качества, соответствующей требованиям иностранных потребителей.

На современном этапе становится очевидной неэффективность сложившейся в последнее десятилетие традиционной преимущественной ориентации внешнеторговых связей России на медленно растущие западноевропейские рынки. Сегодня необходимым становится обращение к другим географическим направлениям сотрудничества, таким как страны СНГ, Таможенного союза и ЕЭП, странам Азиатско-Тихоокеанского региона.

Страны СНГ являются важнейшими стратегическими партнерами России. Создание Таможенного союза формирует колоссальный рынок с более чем 185 млн потребителей (с учетом Армении), унифицированным законодательством, свободным передвижением капиталов, услуг и рабочей силы. На новых динамичных рынках действуют единые стандарты и требования к товарам и услугам, причем в большинстве случаев – унифицированные с европейскими. Страны Таможенного союза будут переходить на современные технологические регламенты, согласованная научно-техническая политика позволяет им избежать технологических разрывов и несовместимости продукции.

Активный рост спроса на продовольственную группу товаров демонстрируют страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Вынужденная переориентация внешнеэкономических связей на страны данного региона может стать фактором роста не только промышленного и нефтегазового сектора, но и агропродовольственного. Собранный в 2014 г. урожай гречихи, например, не только покрыл внутренние потребности, но и реализован в Китае. Усиление партнерских взаимодействий с группой

азиатских стран должно затрагивать не только промышленную и добывающую, но и сельскохозяйственную сферу. Отдельные проекты в данном направлении уже разрабатываются.

Результатом реализации стратегии импортозамещения станут обеспечение продовольственной безопасности страны, повышение конкурентоспособности отечественной продукции, создание новых рабочих мест, диверсификация внутреннего производства и экспорта. При реализации стратегии импортозамещения необходимо не просто увеличивать объемы производства сельскохозяйственного сырья, но и переориентировать производство на продукцию с высокой степенью переработки.

Важной задачей на современном этапе является разработка механизмов импортозамещения в аграрной экономике. По имеющемуся в экономической литературе мнению, механизмы импортозамещения представляется необходимым рассматривать отдельно применительно к промышленной и к сельскохозяйственной политике, так как они обладают существенной спецификой и отличаются по направлениям, методам и инструментам.

Инструменты импортозамещения следует дифференцировать на макро- и микроэкономическом уровне. На макроуровне таких инструментов импортозамещения немного. Главными из них являются валютный курс, инструменты девальвации рубля, регулирование ключевой ставки ЦБ РФ. На наш взгляд, используются эти инструменты крайне неэффективно. Даже декабрьское, «отчаянное», повышение ключевой ставки с 10,5 до 17% 1014 г. не смогло ослабить давления международного финансового рынка на рубль, и уже в начале 2015 г. рост курса доллара и евро продолжился (в условиях, что 6 января 2015 г. цена на баррель нефти опустилась ниже 50 долл.). Понижение ЦБ РФ ключевой ставки с 17 до 15% 30 января 2015 г. существенно не изменило ситуации на валютном рынке.

Инструменты импортозамещения на микроуровне целенаправленно практически не используются. Это касается таких инструментов, как развитие сельскохозяйственной производственной кооперации, широкое использование на региональном уровне ярмарок «выходного дня» и др.

Предполагаемыми результатами импортозамещения продовольствия в России станут: обеспечение продовольственной безопасности; рост занятости; увеличение ВВП; ускорение НТП; рост спроса на отечественную продукцию и, как следствие, улучшение конъюнктуры внутреннего продовольственного рынка; экономический рост; диверсификация экспорта; улучшение торгового баланса.

Направления совершенствования политики импортозамещения продовольствия в России

Как было отмечено выше, основной целью импортозамещения является обеспечение продовольственной безопасности страны. Несомненно, при реализации политики импортозамещения продовольственных товаров государство должно осуществлять определенные протекционистские меры, соответствующие взятым на себя обязательствам в рамках международных договоренностей. При этом предпринимаемые меры не должны привести к снижению качества и конкурентоспособности отечественной продукции в сравнении с зарубежными аналогами. Одновременно государство должно стимулировать внутренний спрос на отечественную продукцию, переориентировать его на товары-заменители, если по некоторым видам продукции имеется недостаток производства. Например, стоит стимулировать спрос населения на продукцию птицеводства с учетом того, что объемы производства говядины в России недостаточны. Таким образом, результатом станет насыщение внутреннего рынка продукцией отечественного производства.

Политика импортозамещения в России должна учитывать обеспеченность регионов ресурсами. Каждый регион, как профицитный, так и дефицитный, имеет возможность внести свой вклад в обеспечение продовольственной безопасности. Однако национальные цели импортозамещения не могут быть транслированы на региональный уровень, поскольку это методологически неверно. На наш взгляд, необходимо применение не товарного, а концептуального подхода.

Товарный подход предполагает обеспечение населения за счет собственных товарных ресурсов без учета сравнительной экономической эффективности производства сельскохозяйственной продукции в иных регионах.

Концептуальный подход основывается на обеспечении внутренних потребностей населения за счет собственной продукции, производство которой можно считать эффективным в данных условиях. Иными словами, при разработке и реализации политики импортозамещения необходимо учитывать межрегиональное разделение труда, сложившуюся специализацию, наличие тесных межрегиональных связей, реализованные или находящиеся в стадии реализации инвестиционные проекты в соседних регионах.

Усиление роли территориальной специализации, обеспечение максимально возможного роста востребованной продукции непосредственно связаны с развитием крупных предприятий. Именно они в сложив-

шихся условиях являются основой стабильного аграрного производства, которое должно быть локализовано.

Вполне вероятно, что доставка продукции или сырья для переработки будет выгоднее с учетом всех издержек, нежели субсидирование внутреннего производства. Сосредоточение производства и углубление специализации позволят сэкономить финансовые ресурсы, время для решения проблем, снизить зависимость от импорта продовольствия.

Еще одна проблема достижения продовольственной безопасности России заключается в неравномерной обеспеченности регионов производственными ресурсами и географическом положении. Субъекты Российской Федерации находятся в неравных условиях для достижения импортозамещения. Многие регионы являются самодостаточными в плане продовольственного обеспечения, а профицитное производство позволяет реализовать продукцию за их пределы. В связи с этим необходимо более тесное и скоординированное сотрудничество с целью переориентации товарных потоков, которое позволило бы обеспечивать большую часть населения продукцией отечественного производства.

При условии профицитного производства серьезной проблемой становится реализация продукции сельского хозяйства за пределами региона. Необходимо строительство логистических центров (крупных узловых пунктов) для временного хранения продукции, которые позволили бы осуществлять беспрепятственную транспортировку и экспорт продукции. На их территории должна предоставляться возможность не только хранения, но и переработки и фасовки. Строительство таких логистических центров приобретает особую важность при решении проблемы обеспечения населения такими продуктами питания, как овощи, фрукты и картофель. Решение проблемы долгосрочного хранения данной продукции при одновременном наращивании объемов производства позволит осуществлять бесперебойные и своевременные поставки в различные регионы страны, характеризующиеся дефицитным производством по тем или иным товарным позициям.

Таким образом, при разработке политики импортозамещения необходимо учитывать теорию факторов производства и теорию относительных преимуществ. В дальнейшем при реализации стратегии импортозамещения на региональном уровне следует найти определенные точки роста, осуществлять точечное развитие производства по отдельным продуктам. В данном случае речь идет о приоритезации. Выбор приоритетных инвестиционных проектов и их размещение по регионам позволят значительно сэкономить финансовые ресурсы в условиях бюджетного дефицита.

Результатом импортозамещения станут достижение продовольственной безопасности страны, повышение конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции, создание новых рабочих мест, диверсификация внутреннего производства и экспорта. При реализации стратегии импортозамещения необходимо не просто увеличивать объемы производства сельскохозяйственного сырья, но и переориентировать его на продукцию с высокой степенью переработки.

Стратегия импортозамещения продовольственных товаров в Саратовской области

Обсуждение проблем функционирования экономики в новых условиях хозяйствования, связанных с введением против России системы экономических санкций, актуально не только для национальной экономики в целом, но и для экономики отдельного региона.

Для смягчения последствий санкций, обеспечения конкурентоспособности и импортозамещения, а также максимальных возможностей для роста экономики Саратовской области, в особенности регионального агропромышленного комплекса, необходимо осуществить следующее:

1. Усилить господдержку отраслей АПК, диверсифицировать ее направления, формы и методы как на федеральном, так и на региональном уровне, повысить контроль за эффективным использованием финансовых средств.

2. Усовершенствовать структуру сельскохозяйственного производства в соответствии с условиями функционирования в рамках экономических санкций западных стран и повысить доходность сельхозтоваропроизводителей за счет диверсификации и экологизации производства в целях обеспечения населения области собственным продовольствием, увеличить производство животноводческой продукции и продукции овощеводства, что позволит исключить узкую специализацию, привязанность к одному или нескольким традиционным видам деятельности и повысит уровень самообеспеченности области данными видами продукции.

3. Повысить долю продукции, производимой по ресурсосберегающим и инновационным технологиям, а также экологически безопасной органической продукции и обеспечить на этой основе рост производительности труда, развить кооперацию и интеграцию с целью роста доходности сельхозтоваропроизводителей и обеспечить их доступ на агропродовольственный рынок, расширить сеть консультационных служб для предоставления правовых, экономических и технологических консультаций субъектам сельского предпринимательства.

4. Диверсифицировать географическую и товарную структуры внешнеэкономической деятельности области, максимально использовать выгоды и преимущества от создания ЕЭП трех стран СНГ (России, Белоруссии, Казахстана), развивать Таможенный союз. Мониторинг спроса зарубежных стран с учетом национальных особенностей, традиций и других критериев позволит определить новых зарубежных и региональных партнеров на азиатском направлении, расширить внешнеэкономические связи со странами СНГ и укрепить ЕврАзЭС.

5. Максимально использовать преимущества приграничного положения Саратовской области за счет развития взаимовыгодного торгового и производственного сотрудничества с приграничными областями Республики Казахстан, которое обеспечит сокращение затрат на перевозку товаров, участие в образовании международных кооперативов, концернов, холдингов.

6. Переориентировать экспорт с сельскохозяйственной продукции на продукты ее глубокой переработки (экспорт растительного масла вместо маслосемян подсолнечника, муки вместо зерна, а также экспорт готовых продуктов из мяса, рыбы, сыров, спрэдов, овощных консервов и соков). Это обусловливается соотношением мировых цен, которые значительно выше на готовые продукты, чем на сырье.

7. Усовершенствовать механизмы осуществления и координации международных и межрегиональных коммуникаций области, обеспечивающих продвижение ее интересов на рынках товаров, услуг, капитала, развивать и совершенствовать механизмы координации выставочно-ярмарочной деятельности области за счет концентрации усилий по реализации соответствующих мероприятий на рынках, наиболее перспективных с точки зрения роста объемов экспорта, формировать систему комплексного мониторинга и анализа международных и межрегиональных рынков товаров, услуг, капиталов для информационного обеспечения продвижения интересов области на этих рынках, создавать сервисно-информационный центр ЕврАзЭС на территории Саратовской области.

8. Разработать и принять комплексные меры по усилению защиты территории Саратовской области от проникновения небезопасной продукции со стороны третьих стран в условиях либерализации внешней торговли, которые позволят создать эффективную систему контроля за безопасностью и качеством ввозимой и производимой отечественной продукции, а также предотвратить ввоз на территорию области генномодифицированной и трансгенной продукции, организовывать эффективную работу санитарного, ветеринарного и фитосанитарного контроля с

учетом международных правил и стандартов в условиях функционирования Таможенного союза России, Белоруссии, Казахстана, распространять на всей его территории российских санитарных и фитосанитарных ограничений.

Предложенные мероприятия позволят снизить зависимость от импорта продовольственных товаров, повысить эффективность и конкурентоспособность региональной экономики, обеспечить стабильный экономический рост. Реализация стратегии импортозамещения даст возможность региональным товаропроизводителям адаптироваться к новым условиям функционирования в рамках экономических и политических санкций.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что изменение геополитической ситуации и введение экономических санкций повлекло за собой не только рост цен, но и ухудшение ситуации на финансовых рынках, ослабление рубля, снижение котировок российских компаний. От снижения курса должны выиграть экспортеры, которые реализуют продукцию на внешних рынках и одновременно ведут бизнес внутри страны. Но в области сельского хозяйства таковых единицы. К тому же добавились проблемы: теперь им нужно искать и осваивать новые рынки сбыта, поскольку 42 страны мира проводят эскалацию политических, экономических, институциональных и персональных санкций против России. На этом фоне наша страна должна решить важнейшую задачу – обеспечить продовольственную безопасность.

Импортозамещение продовольствия – одна из основных задач государства. Современное состояние сельскохозяйственного производства, его фондо- и энергообеспеченность не позволяют в полной мере осуществить весь процесс импортозамещения. В связи с этим требуется масштабная финансовая поддержка аграрного производства. При этом необходима новая парадигма аграрного производства, позволяющая решить внутренние продовольственные проблемы и перейти к опережающему импортозамещению.

Глава 12

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЫНКА ТРУДА: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

В соответствии с новой стратегией инновационного развития государства появился целый ряд статей, посвященных механизмам эффективного функционирования экономики, отдельных рынков, систем. При этом наблюдается явный дефицит исследований, позволяющих рассматривать эффективный рынок труда, выявить, какие институты способствуют инновационному и эффективному развитию, а какие препятствуют достижению поставленных целей, а также возникающие противоречия и риски.

Инновации и глобализация экономики создают принципиально новые условия функционирования и развития общественных отношений, обостряют старые и порождают новые противоречия в такой жизненно важной сфере бытия человека, как трудовые отношения, особенно в периоды экономических кризисов. Практически все социально-экономические явления отражаются на рынке труда. От того, насколько успешно функционирует экономика, в какой фазе экономического цикла она находится, каково поведение основных субъектов рынка – работника, работодателя и государства – зависят спрос на рабочую силу и ее предложение, а соответственно и уровень безработицы.

Институциональный подход довольно часто в последнее время используется экономистами в исследованиях развития рынка труда. Институциональные особенности развития рынка труда в разных странах определяются рядом важнейших факторов: существованием формальных или неформальных соглашений по заработной плате; наличием коллективных трудовых соглашений по заработной плате, заключаемых между профсоюзами и администрацией; степенью централизации соглашений

по заработной плате (на уровне страны, отрасли, региона, фирмы); сроками и степенью синхронизации разных трудовых соглашений по заработной плате; ролью правительства в переговорах о заработной плате, как непосредственной, когда государство выступает в качестве нанимателя, так и косвенной – путем воздействия на соглашения, заключаемые между частными фирмами и рабочими; использованием индексации в трудовых соглашениях. Среди обширной классификации институтов рынка представлены социальные институты, экономические, политические, формальные и неформальные. Однако недостаточно исследований, посвященных влиянию степени институционального развития рынка труда на его эффективность.

Само понятие эффективности рынка труда также учеными трактуется неоднозначно. К основным показателям эффективности функционирования рынка труда обычно относят: эффективность работы службы занятости; производительность труда, эффективность использования рабочей силы (темпы роста производительности труда, доля прироста ВВП за счет повышения производительности труда (в процентах), стоимостный прирост ВВП за счет производительности труда); уровень безработицы, численность работников, определяемая по платежным ведомостям, за исключением сельскохозяйственных рабочих, средняя рабочая неделя; показатели самостоятельной занятости населения; индекс потребности в рабочей силе; обращения за пособием по безработице; первоначальные обращения за пособием по безработице, показатели миграции. Все чаще в современных условиях развития рынка труда в публикациях его эффективность рассматривается узко – в качестве характеристики отдельных процессов: управление рынком труда, финансирование, внедрение мероприятий, инвестиции, занятость, эффективность взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг, поведение молодых специалистов на рынке труда и т. д. В целом эффективность рынка труда не рассмотрена комплексно во взаимосвязи со всеми элементами и институтами, всеми процессами, происходящими как внутри рынка труда, так и за его пределами.

Рассмотрим институциональное развитие рынка труда. Среди изученных институтов рынка труда обычно выделяются и рассматриваются социальные институты. Так, в работах Ю. Гударенко[1], Е. Казаковой[2]

[1]См.: *Гударенко Ю. А.* Проблемы противоречия взаимодействия института высшего профессионального образования и молодежного рынка труда // Региональные проблемы преобразования экономики. 2010. № 2. С. 25–29.

[2]См.: *Казакова Е. В.* Институциональное взаимодействие рынка труда и образования: концептуальные основы и классификация // Вестн. Поволж. гос. акад. службы. 2011. № 1. С. 130–135.

социальные институты представляют собой устойчивые комплексы формальных норм и правил и неформальных ограничений, основывающихся на традициях и культурных установках общества.

Стоит выделить также экономические институты взаимодействия, политические и правовые. Достаточное количество публикаций посвящено анализу формальных и неформальных институтов рынка труда, однако классификации, приведенные Г. Строевой, Д. Безруковым и Д. Норт, не учитывают пространственное и эволюционное развитие самого рынка труда.

Институты на рынке труда часто рассматриваются как организации, которые обеспечивают свободное передвижение рабочей силы на рынке труда. Существует классификация институтов, характерных в целом для рынка труда, о них упоминают большинство ученых, затрагивающих данные вопросы. Это институты спецификации прав собственности (трудовое законодательство, традиции, нормы), институты контроля за соблюдением трудовых соглашений (трудовая инспекция, профсоюзы, трудовые контракты), институты поиска контрагентов (СМИ, образовательные сигналы, репутация), институты, влияющие на механизм функционирования рынка труда (конкуренция, антимонопольная политика, спрос на труд, качество рабочих мест), институты, влияющие на качество рабочей силы и конкурентоспособность работника (инвестиции в человеческий капитал, система образования, мобильность работников, трудовая дискриминация), институты, влияющие на трудовую активность граждан (военная служба, пенсионная система, медицинская и социальная помощь), институты внутрифирменного, административного распределения ресурсов (процедуры, нормы, внутреннего рынка труда), институты социального партнерства (профсоюз, союз предпринимателей), институты государственного регулирования рынка труда (система страхования по безработице, органы контроля за условиями труда).

В целом дифференциацию институционального развития рынка труда можно представить в следующем виде (рис. 10).

Несомненно, вся система институтов рынка труда функционирует в современных условиях по-новому.

Сегодня развитие институтов в пространстве рынка труда не анализируется с учетом иерархичности, связей и его форм.

Влияние информатизации и глобализации экономики позволяет развиваться институтам рынка труда на разных уровнях, в разных пространственных формах, и это также скажется на показателях эффективности его функционирования.

Дифференциация институтов, воздействующих на рынок труда

Институты определения и распределения прав собственности на услуги	**Институты сбора информации**	**Институты заключения контрактов**
Нормы, традиции, ценности, трудовое поведение, трудовое законодательство	Посреднические структуры, СМИ, информационные агентства, консалтинговые компании, неправительственные организации	Профсоюзы, объединение работодателей, аутсайдерские хозяйства, женские организации, молодежные организации, неправительственные
Институты контроля за соблюдение контрактов	**Институты, определяющие мобильность и трансакционные**	**Институты государственного регулирования рынка труда**
Трудовая инспекция, трудовой арбитраж, профсоюзы, неправительственные организации	Службы, поощряющие территориальную мобильность, службы и акты, ограничивающие территориальную мобильность	Службы занятости, миграционная служба, система страхования от безработицы, структуры, контролирующие условия труда, структуры, контролирующие охрану труда

Рис. 10. Дифференциация институтов, воздействующих на рынок труда[3]

Согласно такому подходу при анализе взаимодействия институтов на рынке труда, на наш взгляд, стоит учитывать то, к какому виду рынка труда относятся эти институты, взаимозаменяемы ли они в условиях от изменения критерия рассмотрения взаимосвязей в целом в экономической системе рынка труда.

Изучение пространственных форм функционирования рынка труда позволяет рассматривать механизм взаимосвязей институтов социально-трудовых отношений в плоскости пространств. Учитывая пространственные формы рынка труда, необходимо обращать внимание на взаимодействие между собой институтов всех пространственных форм рынка труда и образования, рынка труда и государства, бизнеса и семьи и их влияние на эффективность рынка труда. Зачастую взаимодействие между институтами рассматривается учеными в рамках одной плоскости, что

[3] *Саломова Г. Г.* Институциональные основы формирования и развития рынка труда в Республике Таджикистан : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Душанбе, 2006. 28 с.

представляет всю систему социально-трудовых отношений в искаженном, более узком виде.

Построение новой экономической пространственной системы рынка труда невозможно без исследования переплетения связей взаимодействия институтов каждого возможного уровня рынка труда в пространстве.

На наш взгляд, сама система пространственных связей между институтами на рынке труда различного пространства не сформирована полностью и требует теоретической доработки основных положений. С учетом постоянного расширения экономического пространства рынка труда проявляется неравномерное развитие его институтов, что приводит к неэффективному использованию рабочей силы в целом в стране.

Так, если рассматривать пространство виртуального рынка труда и находящиеся внутри этого пространства институты, то наблюдается некий дисбаланс в развитии институтов по сравнению с реальным рынком труда.

В рамках виртуального рынка труда слабо развиты институты спецификации прав собственности, по сути, они даже могут противоречить институтам территориального рынка труда, слабо работают институты контроля соблюдения трудовых соглашений, их развитие запаздывает, отсутствуют институты, влияющие на механизм функционирования рынка труда, зато отчетливо прослеживается активное развитие институтов поиска контрагентов. Недостаточная активность институтов на различных уровнях рынка труда может отрицательно сказываться на эффективности рынка труда и процессов, происходящих в нем.

Институционализированная информационная сеть рынка труда может выступать как самостоятельный «сетевой агент», который может стать влиятельной силой. В этих условиях традиционные институты рынка труда не могут оставаться неизменными.

Институт сетевого типа рынка труда отчасти приводит к дисфункциональности другого института – служб занятости – относящегося к институту территориальных границ рынка труда, что, в свою очередь, отражается на общей эффективности рынка труда[4]. Институты рынка труда – службы занятости и кадровые агентства – не использующие силу сетевого пространства, могут испытывать состояние, когда их качественные параметры начинают непреднамеренно ухудшаться при соответствующей потерей эффективности.

[4]Под дисфункцией будем понимать нарушение, расстройство функций экономического института, преимущественно качественного характера.

Изменение одного из параметров функционирующего института рынка труда применительно к экономической системе в целом может иметь серьезные последствия в отношении устойчивости функционирования системы, ее качества и полезности для экономики. Учитывая то, что несколько основных задач территориального института рынка труда, а именно оказание содействия гражданам в трудоустройстве, предупреждение массовой безработицы, смягчение ее социально-экономических последствий, успешно реализуют сетевые институты рынка труда, необходимо в целом пересмотреть роль институтов, выполняющих посреднические и информационные услуги для рынка труда.

Как показывают материалы обследований населения по проблемам занятости Саратовской области, 94% безработных ищут работу самостоятельно без содействия служб занятости. При этом мужчины реже обращаются в службы занятости, чем женщины. Большинство людей предпочитают обращаться при поиске работы к помощи родственников и знакомых, а такжк к Интернету – его используют 56,2% безработных.

Выбор сетевого информационного института вызван несколькими причинами: экономия времени, простота использования, снижение трансакционных издержек, поскольку услуги в основном бесплатные, доступность, удобный инструмент поиска работы, возможность в режиме реального времени отслеживать новые вакансии (например, через RRS-ленты), моментально реагировать на поступающую информацию, быстро просматривать большие объемы информации и строить удобные поисковые запросы, оперативного поиска в Сети информации и отзывов о компании-работодателе, а также налаживать контакт с работодателем неформальными способами.

Ставя вопрос об эффективном функционировании, нельзя не затрагивать вопрос сетизации рынка труда, ведь сам рынок труда в виртуальном пространстве становится новым институтом и сетью.

Сетизация общества и экономики приводит к формированию совокупности сетей, имеющих свой правопорядок. Это оказывает воздействие не только на граждан, но и на государственные и общественные институты, экономические институты, институты рынка труда, однако влияние сетизации на эффективность рынка труда пока сложно оценить.

Виртуальные институты как экономическая категория представлены в научной литературе широким спектром определений, не связанных с социально-экономическими отношениями. Всемирная компьютерная сеть становится институтом, содержание которого пока остается до конца не раскрытым. Институциональный характер сети как института

остался практически не изученным с позиции социально-трудовых отношений, рынка труда, поэтому возникает целый ряд интересных методологических вопросов относительно закономерностей формирования и функционирования Сети-института и сетевых институтов внутри Сети.

В работах можно встретить различные направления исследования самого Интернета как коммуникативного[5], социального[6], политического, социокультурного института и т. д.

М. Раисе предлагает рассматривать Сеть как институт, определяющий правила взаимодействия и интеграции предприятий экономических субъектов, разделяющих близкую систему ценностей[7].

Сетевое сообщество как институт, по мнению И. Штейнберга, представляет собой «организацию-трансформер», стремящуюся каждый раз привести свою форму в соответствие с целями и задачами объединения. Особенности виртуальных сетей проявляются не в их структурно-организационном дизайне, а в нормах и правилах взаимодействия, сетевой этике, культуре «контента», кибернетической логике поведения виртуальных сетевых «узлов», способах установления границ и масштабов сетей[8].

Сам Интернет рассматривается А. Басовым не только как источник информации и развлечений, а как «платформа для социальной активности»[9].

Компьютерная сеть, на наш взгляд, является как институтом в социально-экономических отношениях, так и площадкой для образования и функционирования других институтов, которые можно назвать сетевыми институтами. Сетевые институты возникают и в рамках виртуальной инфраструктуры рынка труда. Сети представляют интерес с точки зрения возможности развития, взаимодействия и интеграции институтов в экономическом пространстве рынка труда.

Под институтом сетевого типа рынка труда понимается информационная сеть Интернет, объединяющая множество участников и устанав-

---

[5]См.: *Напалков А. А.* Интернет как культурный коммуникативный институт // Регионология. 2008. № 4. С. 332–339.

[6]См.: *Хлипун В. В.* Становление Интернета социального института // Изв. Волгогр. гос. техн. ун-та. 2011. Т. 7, № 9. С. 38–42.

[7]*Раисе М.* Границы «безграничных» предприятий : перспективы сетевых организаций // Проблемы теории и практики управления. 1997. № 1. С. 76–81.

[8]См.: *Штейнберг И. Е.* «Живые» и виртуальные сети социальной поддержки : анализ сходств и различий // Социол. журн. 2009. № 4. С. 85–103.

[9]*Басов А.* Социальные сети изменили Интернет, и они во многом будут определять следующий этап его эволюции. URL: http://www.kommersant.ru (дата обращения: 02.12.2014).

ливающая совокупность правил, устойчиво функционирующих в результате процесса их институционализации.

Сетевые институты возникают благодаря тому, что у людей появляется потребность в них. Целесообразно рассматривать информационную сеть как новый институт на рынке труда, который сочетает в себе как рыночные механизмы, так и характеристики субъектов отношений на рынке труда.

Зарождение сетевого института рынка труда происходит путем объединения группы людей-участников виртуального рынка труда общим интересом в виде специфической информации, а также систематизированной переработанной информации, пригодной для решения практических задач.

Сетевые институты рынка труда будут обладать следующими признаками: присутствие разделения ролей (появляются авторитеты, эксперты, профи в той или иной теме), наличие правил общения (как задавать вопросы, как отвечать, как реагировать на конфликтные ситуации, как обращаться, как составлять резюме), возникновение внутренних форм санкций для нарушителей общепринятых норм и традиций и т. п.

Сетевой институт рынка труда похож на пиринговую сеть, т. е. сеть, где каждый узел может одновременно выступать как в роли клиента (получателя информации), так и сервера (поставщика данных). В данном институте реализуется принцип равенства участников сети посредством децентрализации пиринговой системы, состоящей из равноправных узлов, каждый из которых одновременно взаимодействует только с частью других узлов. Это позволяет клиентам сети обмениваться информацией без центрального сервера, чьи функции распределяются поровну между всеми участниками. Такая децентрализация обусловлена техническими возможностями передачи и обработки информации, которые ограничивают поддержание связи «каждый с каждым». Присутствие принципа устойчивости сетей однозначное: каждый участник сети поддерживает знакомство с необходимым для него числом участников. Даже если кто-то «выпадает» из сети, связь не нарушается, так как имеются варианты обходных сетевых маршрутов. Этот же принцип достаточно эффективно работает в сетях социальной поддержки межсемейного обмена, например, когда нужно решить задачу трудоустройства.

Исходя из классификации рынка труда и рассматривая его на уровне территориального пространства, в теории упускается из виду то, что в современных условиях на виртуальном рынке также происходит формирование и развитие институтов, что позволяет рассматривать поведение его субъектов в ином аспекте.

В этом случае институт сетевого типа характеризуется следующими основными параметрами:

- целью существования (назначение данных правил);
- областью приложения усилий (поле деятельности или реализуемой потребности в функциональном наборе этой системы);
- функциональным наполнением;
- периодом времени до изменения функционального набора;
- издержками функционирования;
- степенью принятия или непринятия вводимой нормы (функции);
- устойчивостью к мутации (мера устойчивости института к его преобразованию в какую-либо иную форму).

Согласимся с тем, что изначально сеть функционирует в уже готовом институциональном порядке, воспроизводя в своих действиях институты, существующие за пределами сетевой структуры, возникая в условиях внешней институциональной среды. Сеть сама превращается в особое институциональное образование

Субъекты сетевых отношений рынка труда являются носителями определенных норм и правил поведения. Их взаимопроникновение и взаимовлияние внутри сетевой структуры создают некоторую новую сетевую систему правил, которые отчасти снимают многие социально-политические и экономические ограничения, наложенные существующими институтами вне сети.

Процесс институционализации сетевых образований Р. Шакиров представляет следующими фазами[10]:

- фазой рождения, предполагающей становление сети в соответствии с действующими формальными и неформальными институтами рынков труда;
- фазой становления, предполагающей многократное повторение трансакций и формирование потребности в их институциональном проектировании;
- фазой зрелости, предполагающей формирование новых институтов рынков труда (разработка и принятие законодательных норм, соответствующих принципам правового регулирования рыночного пространства данного государства, создание органов регулирования сетевых образований), адаптацию импортных (приведение норм наци-

[10] *Шакиров Р. Р.* Институционализация информационного пространства современной российской экономики : автореф. дис. … д-ра экон. наук. Казань, 2011. 16 с.

онального законодательства в соответствие с международными нормами по защите авторских прав) и реформирование действующих (внедрение технических регламентов).

В целом сетевой институт рынка труда содержит в себе огромное число участников-субъектов рынка труда как со стороны предложения, так и со стороны спроса. Сама инфраструктура виртуального рынка труда представляет собой сеть институтов:

1. Сетевые информационные институты рынка труда – частично связаны между собой поисковыми серверами, например Яндекс.работа. В сетевой инфраструктуре виртуального рынка труда можно выделить отдельные институты в виде биржи труда для IT-специалистов (www.free-lance.ru, itpeople.ru, www.it-rabota.ru), ресурсов для студентов и выпускников (www.e-graduate.ru, www.bestjob.ru, www.stazher.com), социальных сетей (ресурс LiveJournal, rabota, best_job, career, _job_ru), для различных профессий (например, rusfreelancers для журналистов, ru_freelance для IT-шников, ru_perevod4ik для переводчиков), городов (например, spb_job), в виде сайтов государственных органов, электронных досок объявлений.

Количество участников таких отношений на виртуальном рынке труда можно определить быстро. Например, количество соискателей, которые смотрели информацию о вакансии и откликнулись на нее на 17 марта 2015 г. на Яндекс.работа составило 5 117 чел., за неделю – 25 530 чел., за месяц – 101 621 чел.[11]

2. Сетевые консультационные/образовательные институты рынка труда связаны с рынком дистанционных образовательных услуг, оказываемых на базе высшего профессионального, послевузовского образования.

3. Сетевые формальные институты рынка труда – электронное правительство, электронная налоговая инспекция, электронная полиция, безопасная информационная инфраструктура, правовое регулирование деятельности в сети Интернет.

4. Сетевые неформальные институты рынка труда. Н. Апатова обращает внимание на неформальный характер отношений внутри сети, следовательно, институты будут рассматриваться как неформальные[12].

Согласно статистике 2011–2014 гг. многие россияне нашли подходящую работу именно посредством сетевого информационного института. Статистика утверждает, что в настоящее время 7 из 10 безработных

[11] См.: http://www.gazeta-rm.ru/advertiser/statistics (дата обращения: 15.03.2015).

[12] *Апатова Н. В.* Институты Интернета // Науч. тр. / Донецк. национ. техн. ун-т. Сер.: экономическая. 2010. № 1 (38). С. 38–41.

предпочитают искать работу через Интернет. К сожалению, результаты сетевых институтов сложно оценить в настоящее время, не сформирована единая аналитическая и информационная база в связи с отсутствием тесных связей между субъектами сети.

Таким образом, под сетевыми институтами рынка труда следует понимать зону взаимного интереса субъектов рынка труда, внутри которой вызревают новые модели поведения, условия взаимодействия, нормы и правила отношений, возникающих по поводу найма рабочей силы.

В России сетевые институты рынка труда находятся лишь на стадии зарождения. Отечественные сетевые институты рынка труда в своем развитии отстают от аналогичных западных институтов. Последнее связано со спецификой российской институциональной среды, в которой функционируют отечественные сетевые институты. В настоящее время в нашей стране сложилась неустойчивая институциональная среда: интересы государства и бизнеса нередко вступают в противоречие. Поэтому необходимо выработать эффективный механизм, обеспечивающий взаимодействие всех институтов, находящихся как в сети, так и за ее пределами. В связи с отсутствием нормальной институциональной среды субъекты рынка труда выбирают менее затратную и менее рискованную модель поведения, дающую быстрый результат действия. Все вышеперечисленное вызывает необходимость более подробного изучения влияния всех сетевых институтов на эффективность рынка труда и выработки основных показателей эффективности рынка труда под влиянием развития различных институтов.

Таким образом, оценить влияние сетевых институтов на эффективность рынка труда в настоящее время сложно. Важно проследить все возможные изменения и самого рынка труда, и институтов, его формирующих. При построении эффективной системы функционирования рынка труда необходимо учитывать, что изменение его экономического пространства в современной России носит многообразный и разноплановый характер: усложняются механизм его функционирования, принципы подстройки спроса и предложения, модифицируются институты, структура, сегменты, происходит его расширение. Эффективность рынка труда должна анализироваться с учетом того, что факторы, влияющие на него, имеют сложную классификацию. Поэтому более глубокое исследование последних позволит выявить эффективное функционирование рынка труда в целом.

Глава 13

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ КАК УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Современная рыночная экономика и конкурентные отношения – неразрывные понятия. Именно конкуренция определяет основные параметры рыночного хозяйства. Убирая неэффективные хозяйственные звенья, конкуренция определяет направленность развития производства и выступает в качестве механизма регулирования отраслевых пропорций. Задавая критерии эффективности, она выступает не только методом экономического контроля, но и способом стимулирования к непрерывному совершенствованию[1].

По мнению А. Смита, с одной стороны, конкурентные отношения – свобода хозяйственной деятельности – свобода вкладывать капитал с прибылью, а также изымать капитал оттуда, где он приносит меньшую прибыль. Это трактуется А. Смитом в качестве условия формирования естественной цены, т. е. свободной.

С другой стороны, конкурентные отношения возникают в результате недостатка платежеспособного (в терминах А. Смита «действительного») спроса либо предложения товара на рынке. В первом случае будет наблюдаться конкуренция между продавцами, во втором – борьба покупателей за товар. И то и другое ведет к отклонению рыночной цены от ее естественного уровня. Таким образом, со времен Смита в

[1]Конкуренция – ключевая категория рыночных отношений. Она выступает в различных формах и осуществляется разными способами. Этот латинский термин древний, как и само явление, которое им определяется. Ее сущность заключается в необходимости постоянного ведения борьбы за существование, за относительно лучшие условия жизни, крайней формой которой можно считать борьбу за выживание.

экономической теории начинает утверждаться концепция однозначности и однонаправленности исхода конкурентных отношений. Конкуренция выступает в качестве силы, возвращающей рынок через механизм взаимодействия спроса и предложения к некоей точке равновесия. Сама же точка равновесия определяется как «совокупность выгод и невыгод различных применений труда и капитала»[2].

У. С. Джевонс в 1871 г. ввел в анализ понятие «закон безразличия». Условием существования совершенного рынка он считал наличие только одной цены у любого однородного товара. Концепция конкуренции Джевонса составляла часть его концепции рынка, а совершенный рынок характеризовался двумя условиями. Во-первых, все торговцы обладают исчерпывающими знаниями об условиях предложения и спроса и вытекающем отсюда меновом отношении. Во-вторых, наличие абсолютной свободной конкуренции, так чтобы каждый совершал обмен с каждым при наличии хотя бы малейшей выгоды. Необходимо исключить любой тайный сговор, имеющий целью поглощение товаров и задержку сбыта для создания неестественных меновых отношений[3].

Ф. Эджуорт обратился к строгому определению совершенной конкуренции. Условиями существования конкурентных отношений он считал: неопределенно большое число участников рынка с обеих сторон; отсутствие всяких ограничений в поведении, имеющем целью максимизацию прибыли.

Ученые в период становления и развития капитализма дифференцировали виды конкуренции, определили ее свойства и функции, дали характеристику процессам, происходящим на рынках в условиях конкурентной борьбы. Выделяя общие свойства различных видов конкуренции, ученые стремились определить преимущества и недостатки каждого вида.

К. Маркс к свойствам конкурентных отношений относил побуждение к борьбе за наиболее выгодные условия производства и принуждение

[2] *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1997. С. 97.

[3] Джевонс смешал оба понятия, и это было в большой степени повторено его последователями, так что даже сегодня рынок обычно рассматривается как понятие, дополняющее понятие конкуренции. Тем самым С. Джевонс смешал в одно понятие конкуренцию и рынок, заложив основы структурного понимания конкуренции. Рынок осуществляет свои задачи более эффективно, если товары имеют хорошую спецификацию и если покупатели и продавцы полностью осведомлены о свойствах товаров и их цене. Возможно также, что совершенный рынок позволяет покупателям и продавцам действовать, исходя из разных гипотез о будущих ценах. Рынок может быть совершенным и монопольным или несовершенным и конкурентным.

к росту производительности труда. Специфику межотраслевой конкуренции он видел в переливе капитала, а внутриотраслевой – в стимулировании научно-технического прогресса. К. Маркс исследовал экономические отношения в процессе конкурентной борьбы на основе изучения органического строения капитала и его роли в переливе капитала. В теории конкуренции К. Маркса ценовая конкуренция занимает центральное место. Он говорил о конкуренции как о взаимодействии, которое происходит, во-первых, между капиталами внутри каждой сферы производства, во-вторых, между капиталами разных сфер производства. Все виды конкуренции действуют по-разному. Основное внимание К. Маркс уделял внутриотраслевому виду конкуренции. Это объясняется, по-видимому, тем, что анализ конкурентных отношений внутри отдельных сфер производства дает ключ к пониманию и конкуренции между капиталами разных сфер производства. Марксом исследуется не конкуренция как таковая, а те формы, которые получаются в результате ее действия. Результатом внутриотраслевой конкуренции является снижение цен[4].

Э. Х. Чемберлин, выдвинул в 1930-е годы теорию «монополистической конкуренции», которую он рассматривал как опровержение концепции совершенной конкуренции. Он утверждал, что понятие «монополистическая конкуренция» – это вызов традиционной точке зрения экономической науки, согласно которой конкуренция и монополия – альтернативные понятия ... большинство экономических ситуаций представляют собой составные части... включающие и конкуренцию, и монополию, и что повсюду, где это имеет место, будет ошибкой не учитывать одну из этих составных частей и рассматривать ситуацию как составленную целиком... из элементов другой»[5].

Значительный вклад в развитие теории конкуренции внес представитель австрийской научной школы И. Кирцнер. По его мнению, рынок состоит из взаимодействующих решений потребителей, предпринимателей, производителей и собственников ресурсов. Совокупность изменений во взаимосвязанных решениях участников рынка в течение определенного периода времени формирует рыночный процесс. Причем в движение он приводится в результате первоначальной рыночной неосведомленности его участников. Рыночный процесс, будучи конкурентным

[4]См.: *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. 2-е изд. Т. 23. С. 770. И Маркс, и Энгельс выступали против жесткого противопоставления конкуренции и монополии в качестве двух полюсов рыночных отношений. По мнению Маркса монополия производит конкуренцию, а конкуренция – монополию. Монополии конкурируют между собой, конкуренты становятся монополистами.

[5] *Чемберлин Э. Х.* Теория монополистической конкуренции.М., 1959. С. 28.

(в том смысле, что он состоит из последовательных попыток стремящихся к прибыли предпринимателей опередить друг друга, предлагая рынку привлекательные возможности купить и продать), по мнению И. Кирцнера, является предпринимательским.

И. Кирцнер рассматривает самого предпринимателя как обязательное условие существования рынка, поскольку именно предприниматель выступает своеобразным вектором совмещения спроса и предложения[6]. Причем этот процесс Кирцнер характеризует как конкурентный и предпринимательский одновременно, особо оговаривая, что в условиях рыночного равновесия нет места ни конкуренции, ни предпринимательству.

И. Кирцнер рассматривает рынок как общественный инструмент мобилизации всех частиц знания, рассеянного в экономике. Для оценки эффективности решения экономической проблемы он предлагает новый критерий – способность системы координировать экономическую деятельность ее членов. Успех системы будет измеряться ее способностью координировать бесчисленные отдельные решения, планы и действия, принимаемые и совершаемые независимо в течение данного периода времени.

П. Самуэльсон ввел понятия «совершенная» и «несовершенная» конкуренция, у которых выделил общее свойство – достаточное количество производителей. Изъяном несовершенной конкуренции он считал то, что любой, кто покупает или продает какой-либо товар в достаточном количестве с целью повлиять на его цену, осуществляет несовершенную конкуренцию[7].

Самостоятельный подход к характеристике конкуренции предлагает Й. Шумпетер. Он считает, что эффективной является конкуренция, основанная на снижении издержек производства и повышении качества

[6]В этом качестве предприниматель становится необходимой предпосылкой формирования рыночных цен: он определяет спрос и предложение и объединяет их посредством той или иной структуры обмена. Предприниматель становится необходимым участником формирования рыночных цен и превращается в инициатора обобществления знаний. Таким образом, И. Кирцнер формулирует теорию рынка и цены, значительно отличающуюся от неоклассической теории цен. Самое главное, что ему удалось сделать, это переориентировать внимание с анализа равновесного состояния рыночных сил на механизм функционирования рынка как процесса.

[7]По его мнению, под данное определение подпадают почти все бизнесмены, за исключением фермеров (он отмечает особенность участия фермеров в конкурентных отношениях). Выделяя специфические свойства несовершенной конкуренции, такие как влияние одной из фирм на цену товара, значительная власть монополий, растрата ими ресурсов, П. Самуэльсон подчеркивал, что, несмотря на стремление к высоким ценам и сверхприбылям, корпорации не исключают возможность умеренной прибыли и здоровых отношений при уважении одной стороны другой. Это создает условия для формирования олигополии.

продукции за счет технических, организационных и управленческих новаций. Наилучшими условиями для осуществления таких новаций обладают крупнейшие компании и их монополистические объединения. Именно монополии, располагающие громадными ресурсами, имеют возможность проводить исследовательские работы, внедрять новую технику и технологии, что связано зачастую с гигантскими капиталовложениями, с длительными сроками окупаемости инвестиций. Если ранее монопольная прибыль базировалась на особых правах и привилегиях, предоставленных властями, или же на исключительной собственности на дефицитные ресурсы и невоспроизводимые блага, то теперь она – порождение нововведений, вознаграждение за техническое и организационное новаторство. Монополию, обеспечивающую сверхприбыль за счет новаторской деятельности, Й. Шумпетер именует эффективной. Эта сверхприбыль для каждой конкретной монополии дело временное. Она исчезает вследствие осуществления других нововведений конкурентами, монополиями-соперниками. Каждая монополия преследует свои частные интересы, но результатом оказывается выигрыш всего общества[8]. Для получения новых сверхприбылей нужны очередные новации.

Й. Шумпертер выделил две стороны конкуренции: конкуренция организующая (или созидательная) и конкуренция дезорганизующая (или разрушительная). Конкуренция – явление, которое он назвал «созидательным разрушением». Рассматриваемая в качестве динамического процесса, конкуренция ведет к открытию нового товара, новой технологии, нового источника сырья или нового типа организации. Эта конкуренция, с одной стороны, обеспечивает существенное сокращение издержек и повышение качества продукции, но, с другой стороны, она угрожает существующим фирмам не незначительным сокращением прибылей и выпуска, а полным банкротством»[9]. Причем эта конкуренция оказывает влияние не только тогда, когда она осуществляется, но и до этого, когда рассматривается еще как потенциальная угроза. Й. Шумпетер пишет, «что она дисциплинирует еще до своего наступления. Бизнесмен ощущает себя в конкурентной ситуации даже тогда, когда он является

[8]По Й. Шумпетеру, эффективная монополия – источник позитивного динамизма экономики. В этом отношении его теория прямо противоположна марксистской концепции, видящей в монополиях причину хозяйственного застоя и регресса. Сверхприбыль эффективной монополии исчезает по мере распространения нововведений в экономике (см.: *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М., 1982. С. 57).

[9]*Шумпетер Й. А.* Теория экономического развития. М., 1982. С. 56.

полным монополистом в своей отрасли...»[10] Таким образом, монополия выступает лишь в качестве другой формы конкуренции.

Монопольная прибыль может служить «эффективным способом накопления средств для финансирования дополнительных инвестиций в отрасли. В распоряжении монополиста могут находиться способы производства, недоступные или труднодоступные для его конкурентов»[11].

В исследованиях зарубежных ученых в последние годы XX века часто поднимается проблема неоднозначности преимуществ конкуренции для различных институтов общества и субъектов рынка. По степени результативности конкуренции для общества существует две точки зрения. Первая принадлежит группе авторов (Д. Хэй, Д. Моррис, Ж. Тироль), которые считают, что конкуренция «воплощает в себе, прежде всего, стихийно регулирующее начало, а ее силы направлены в сторону максимального увеличения воздействия всех факторов экономической эффективности, но при этом они носят стихийный характер, следовательно, могут вести и часто ведут, особенно в тяжелых условиях, из безраздельного господства на рынке к ряду тяжелых – экономических, социальных и других – последствий»[12]. Отрасль с чистой конкуренцией может мешать применению лучшей производственной техники и замедлять темп технического прогресса. Стимул к техническому прогрессу может быть слабым в условиях чистой конкуренции потому, что прибыль, которая выпадает на долю фирмы, осуществляющей нововведения как результат технического усовершенствования, сокращающего затраты, будет быстро утрачена в ходе соревнования с конкурирующими фирмами, которые с готовностью внедряют новую технику.

Вторая группа авторов (Ф. Шерер, Д. Росс, М. Портер) доказывают, что благодаря давлению цен на издержки у предпринимателей могут быть сильные стимулы к поиску и применению ресурсосберегающих технологий и нововведений. У конкурирующей фирмы единственная возможность получить положительную прибыль – добиться превосходства в инновациях. Соответственно технический прогресс будет более быстрым в конкурентных отраслях.

---

[10] *Шумпетер Й. А.* Капитализм, Социализм и Демократия : пер. с англ. ; предисл. и общ. ред. В. С. Автономова. М., 1995. С. 450.

[11] Монополия может иметь на порядок более устойчивое финансовое положение. У монополии больше средств для финансирования технического прогресса, что идет на пользу всей экономики, а не только данной отрасли.

[12] Портфель конкуренции и управления финансами / под ред. Ю. Б. Рубина. М., 2003 С. 10.

Каждая из этих точек зрения по-своему представляет вопрос о структуре рынка, но ни одна из них не отвергает эффективности и целесообразности существования конкуренции. Конкуренция максимизирует благосостояние потребителя путем повышения как эффективности распределения ресурсов, так и эффективности производства, а также стимулируя прогресс[13].

С середины 80-х годов XX века в действие вступает новая индустриальная экономика. Ее представители рассматривают конкуренцию как особую форму взаимодействия фирм. Причем для описания вариабельности конкурентных стратегий аналитики начинают использовать особый теоретический аппарат – теорию игр[14]. Анализ конкуренции в новой индустриальной экономике дается через характеристики разного рода рыночного поведения с учетом стратегических взаимодействий. Аппарат теории игр позволяет исследовать большое число рыночных стратегий от соглашений до ценовой дискриминации, грабительского ценообразования или вертикальных ограничений, выявляя весь спектр конкурентных процессов. Теория игр в применении к анализу рынка показывает неоднозначность простой связи «структура–поведение» в олигопольных отраслях. Здесь высокий уровень конкуренции может сопровождаться высоким уровнем концентрации, так что только на основании формальных критериев концентрации – числа фирм в отрасли – невозможно сделать правильный вывод об уровне конкуренции в отрасли.

В 1990-е годы дополнением к новой индустриальной экономике явилась теория конкуренции на основе преимуществ ресурсов. Основоположником данной теории считается С. Хант. Исследуя рынки с наличием небольшого числа участников – крупных фирм, – Хант задается вопросом, почему эти фирмы редко на практике договариваются между собой, почему конкуренция и конкурентные взаимодействия, предсказываемые теорией игр, имеют место в действительности, хотя куда как выгоднее, на первый взгляд, сотрудничать, а не конкурировать при больших размерах фирм?

Согласно Ханту, ответ лежит в сущности конкуренции. Конкуренция трактуется здесь как эволюционный процесс, в принципе уводящий от

[13]Необходимо отметить, что конкурентность рынка определяется возможностями воздействия отдельных фирм на рынок, т.е. влияния на условия реализации своей продукции, и прежде всего на цены. Чем это влияние меньше, тем более конкурентным считается рынок.

[14]Основная цель новой индустриальной экономики заключается в том, чтобы показать, каким образом фирмы через конкурентное взаимодействие приходят к координации своей деятельности.

равновесия[15]. По его мнению, компетентность (что у него служит синонимом конкурентоспособности) постоянно надо возобновлять. Подобное возобновление идет через активный инновационный процесс.

К началу XX века в экономической науке складывается и утверждается статическая модель конкуренции и монополии как двухполярных состояний рынка, так что между ними как бы и не существует промежуточных состояний. Первой преодолеть этот разрыв попыталась Дж. Робинсон.

Со времен Робинсон прижилось наименование «совершенная конкуренция» в противоположность другой организации рынка – «несовершенной конкуренции». Она признает многообразие поведенческой активности фирм. Это не только конкуренция и монополия, как считалось до этого, но и другие варианты рыночной власти – конкуренция между производителями дифференцированного продукта и ценовая дискриминация. С тех пор утверждается представление о том, что конкуренция может существовать и при наличии у фирм рыночной власти, что, собственно, и означает термин «несовершенная конкуренция».

Робинсон указывает, что «различие между совершенной и несовершенной конкуренцией, как очевидно, представляет собой лишь различие между однопорядковыми явлениями»[16]. Робинсон обосновала связь между совершенной конкуренцией и ценовой эластичностью рыночного спроса фирмы, что, в свою очередь, позволило ей добавить новые характеристики к данной модели рынка. «Совершенная конкуренция преобладает тогда, когда спрос на продукцию каждого производителя абсолютно эластичен. Отсюда следует, во-первых, что число продавцов велико и объем производства любого из них составляет ничтожно малую долю от общего выпуска данной продукции; во-вторых, что все покупатели находятся в одинаковом положении в отношении возможности выбирать между конкурирующими продавцами, так что на рынке господствуют отношения совершенной конкуренции»[17].Однако на рынке совершенной конкуренции по-прежнему в модели Робинсон господствует единая цена.

Робинсон, исследуя монополию, выделяет отрасли, в которых конкуренция принципиально в силу технологических особенностей (масштаба производства, в первую очередь) невозможна. Это те отрасли, которые позднее будут названы «естественной монополией». Робинсон относит к

[15]Конкуренция – это процесс обнаружения нового знания. Этот динамический процесс сопровождается борьбой за преимущества, а фирмы учатся наилучшим образом использовать имеющиеся редкие ресурсы.

[16]*Робинсон Дж.* Экономическая теория несовершенной конкуренции. М., 1986. С. 190.

[17]Там же С. 55.

ним железнодорожный транспорт, электроэнергетику, газовую промышленность. Здесь отсутствуют, как говорит Робинсон, предпосылки для конкуренции. «Если же получилось, что в такую отрасль оказались вовлеченными две фирмы, они или будут вынуждены конкурировать между собой (при этом ни одна из них не сможет даже возместить свои издержки) и более слабая разорится, или они должны будут объединиться»[18]. Такая классическая трактовка естественной монополии продолжает составлять основу государственной конкурентной политики развитых стран и сегодня.

Монополистическая практика служит здесь элементом долгосрочной политики роста отрасли, а сама монополия обладает положительными чертами, которые могут перевешивать возможные структурные ее следствия в виде ограничения выпуска и роста цен. К положительным моментам монополии относят следующие: монопольная прибыль может служить эффективным способом накопления средств для финансирования дополнительных инвестиций в отрасли; в распоряжении монополиста могут находиться способы производства, недоступные или труднодоступные для его конкурентов; монополия может иметь на порядок более устойчивое финансовое положение; у монополии больше средств для финансирования технического прогресса, что идет на пользу всей экономики, а не только данной отрасли (табл. 23)[19].

Таблица 23

Крупнейшие российские машиностроительные компании

Компания	Доходы, млн долл.	Прибыль, млн долл.
АтоВАЗ	5570,3	160,2
Группа «СОК»	1705,6	–
АХК Сухой	1496,9	84,4
КамАЗ	1612,7	7,3

М. Портер показал, что конкуренция приобретает глобальный характер, в котором конкурируют не экономики стран, а фирмы, работающие в разных социально-экономических условиях. Он вводит понятие «кластер», которое отражает степень интеграции и взаимодействия родственных и поддерживающих отраслей. Конкурентные отношения проявляются в способности фирм более успешно использовать различные средства

[18] *Робинсон Дж.* Экономическая теория несовершенной конкуренции. С. 238.

[19] Машиностроение России. Материал из Википедии – свободной энциклопедии. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki (дата обращения: 15.03.2015).

конкурентной борьбы, такие как низкие цены, улучшенные характеристики товара, специальные способы продвижения товара на рынок и др. Портер утверждает, что для успешной конкурентной борьбы хозяйствующий субъект должен сформировать конкурентную стратегию, цель которой заключается в обеспечении превосходства над конкурентами через выявление своих конкурентных преимуществ, их углубление и совершенствование. Он сделал акцент на ценности конкурентных преимуществ высшего порядка, которые труднее всего скопировать конкурентам: патентованная технология, дифференциация на основе уникальности товаров, репутация фирмы, основанная на усиленной маркетинговой деятельности, тесные связи с поставщиками сырья и потребителями готовой продукции. Конкурентные преимущества высшего порядка возможны при условии долговременных и интенсивных капитальных вложений не столько в производственные мощности, сколько в специализированное обучение персонала, проведение НИОКР, маркетинг. М. Портер выявил общие черты конкурентных стратегий, которые строятся на основе трех базовых методов: низкие издержки и лидерство по издержкам; дифференциация продукта; углубленная специализация и функционирование в узкой рыночной нише. Он детально изучил факторы, влияющие на конкурентную борьбу, добавив к их числу успешность реализации стратегии конкурента, наличие сильной маркетинговой концепции и технические новшества.

Г. Хамелом и К. Прахаладом предложена концепция конкурентной стратегии фирм, заключающаяся в предвидении ситуации на рынке[20]. По их мнению, проблема конкурентоспособности, с которой сталкиваются многие компании, – это проблема «нетрадиционной» конкуренции. Это не вопрос конкуренции между США, Японией или Европой. Главная проблема заключается в соперничестве между отстающими и претендующими на лидерство компаниями, между опирающимися на давний опыт и новаторскими фирмами, между инерцией и копированием и даром предвидения[21].

Проблема заключается в том, чтобы «прорваться» сквозь неопределенность и «развить дар предвидения» в отношении рынка завтрашнего

[20]См.: *Архипов А.* Теоретическик вопросы современных конкурентных стратегий // Финансы и кредит. № 21. 2008. С. 27.

[21]«Конкурировать за будущее», согласно Г. Хамелу и К. Прахаладу, означает конкурировать за создание новых возможностей и доминирование в отрасли – уметь «застолбить» новое конкурентное пространство. Цель заключается не в том, чтобы просто отслеживать достижения конкурента и копировать его методы, а в самостоятельном понимании возможностей завтрашнего дня и вариантов их использования.

дня. Для этого Г. Хамел и К. Прахалад обращают внимание на необходимость разработки плана развития компании или, как они его называют, «плана создания компетенций», необходимых для господства на рынке будущего. В условиях существующих рынков правилами конкуренции установлены главные ориентиры конкурентной борьбы хозяйствующих субъектов, например: соотношение цены и качества, устраивающие покупателя; наиболее эффективные каналы сбыта; дифференцирование продукции или услуг; оптимальная степень вертикальной интеграции.

Конкуренция за будущее, по Г. Хамелу и К. Прахаладу, – это состязание за «долю возможностей», а не за долю рынка. Причем основной целью является максимизация доли этих будущих возможностей, к которым компания могла бы получить потенциальный доступ. Учеными изучены основные проблемы, с которыми сталкиваются компании, и одна из наиболее сложных состоит в определении их возможностей на будущих рынках. Исходным для решения этой проблемы является анализ имеющихся навыков или умений, называемых компетенциями. Страны и компании сталкиваются практически с одной и той же проблемой: как использовать навыки, которые образуют компетенции, особенно в наукоемких отраслях.

По мнению Г. Хамела и К. Прахалада, отличительным фактором конкурентных отношений за будущее является время. Это связано с тем, что по мере развития экономики жизненные циклы продуктов становятся короче, сроки разработки – плотнее, а клиенты ожидают получить услуги практически моментально. Ученые определили одно из важных отличий конкуренции за будущее от конкуренции за настоящее. Это, по их мнению, приоритетное развитие неструктурированных отраслей в отличие от структурированных.

В настоящее время на рынках большинства развитых стран существующую отраслевую структуру и присущие ей правила конкуренции определяет лидер отрасли. В рамках действующего отраслевого пространства компании имеют возможность найти прибыльную нишу и пытаться конкурировать. Однако, кроме лидера отрасли на рынке, потенциальные возможности для роста других компаний ограничены. Имеется лишь возможность закрепления их на рынке и подчинения общим правилам.

Г. Азоев и А. Челенков, рассматривая конкурентные отношения на российском рынке, выделяют объективные предпосылки усиления конкуренции[22]. Переход от конкуренции за ресурсы и товары к конкуренции

[22] *Азоев Г. Л.*, *Челенков А. П.*, Конкурентные преимущества фирмы. М., 2000. С. 28–32.

за потребителя и ужесточение отношений в этой сфере стали возможны в результате появления новых рыночных факторов, которые можно разделить на две группы: косвенно и непосредственно влияющих на усиление конкуренции.

Макроэкономические предпосылки усиления конкуренции связаны с факторами структурного характера, радикально изменившими приоритеты ведения бизнеса.

1. Увеличение количества и разнообразия предприятий, действующих на российском рынке. С начала реформ общее количество предприятий, действующих в экономике, возросло почти в 10 раз, в настоящее время их насчитывается более 3 млн. Создание новых предприятий происходило за счет разделения крупных объединений в ходе приватизации, распада отдельных промышленных монополий, создания большого количества фирм, обеспечивающих и обслуживающих рыночные процессы в банковской, торговой сферах, формирования совместных предприятий.

2. Либерализация цен и сокращение платежеспособного спроса. Отмена прямых ценовых ограничений коснулась примерно 80% оптовых и 90% розничных цен. На первых этапах реформы это привело к взвинчиванию цен, сокращению спроса, а затем и предложения неконкурентоспособных товаров. По сравнению с 1991 г. объем производства сократился более чем в 3 раза. Эти обстоятельства заставили многие компании диверсифицировать свою деятельность и выйти на новые товарные рынки, т. е. конкурировать с предприятиями, действующими на данных рынках. Важным итогом либерализации цен с точки зрения влияния на конкуренцию стало приближение цен на отечественную продукцию к мировым. При открытии торговых границ это привело к увеличению присутствия на российском рынке иностранных конкурентов, обладающих большим опытом и знаниями в области конкурентной борьбы, хотя и не всегда быстро адаптирующихся к российским условиям ведения бизнеса.

3. Финансовая дестабилизация и инфляционные процессы. В начале реформы они препятствовали процессам демонополизации экономики и развитию конкуренции. Вместе с тем свертывание традиционного, часто неконкурентоспособного производства и структурная перестройка отдельных отраслевых рынков при опережающем росте доходности торговых и финансовых операций положительно влияют на усиление конкуренции. С одной стороны, это сдерживает проявления ценового монополизма производителя, с другой – устраняет диспропорции в структурной организации народнохозяйственного комплекса. Снижение

темпов инфляции и появление рынка капитала приводят к оживлению конкуренции.

4. Обеспечение конвертируемости рубля. Большое значение для развития процессов конкуренции оказал переход к единому рыночному валютному курсу и к конвертируемости рубля. На рынке стали формироваться объективные ценовые ориентиры и возникли мощные стимулы для преодоления ранее сложившихся ценовых диспропорций. Это привело к повышению насыщенности потребительского рынка (главным образом, за счет импорта) и усилению позиций иностранных производителей. В результате достижения конвертируемости рубля были закреплены главные финансовые ориентиры для формирования конкурентной среды на внутреннем рынке. Однако наибольшие выгоды от беспрепятственной конвертируемости рубля получили в основном иностранные компании благодаря ценовой конкуренции и высокому качеству предлагаемых товаров и услуг.

5. Приватизация и формирование негосударственного сектора экономики. Эти процессы привели к созданию альтернативного предложения товаров, гибкому подходу к ведению бизнеса. Несмотря на то что негосударственные компании изначально формировались в торговой и финансовой сферах, их распространение в промышленности происходит все с большей активностью. Обладая более эффективной организацией, негосударственный сектор экономики создает дополнительные условия для развития конкуренции и во многих отраслях играет доминирующую роль.

6. Демонополизация экономики. Проводимая в рамках государственной программы, она также является мощным фактором развития конкуренции. Разукрупнение хозяйствующих субъектов в ходе проведения приватизации государственных и муниципальных организаций, отраслевые и региональные программы демонополизации, государственное регулирование естественных монополий, антимонопольный контроль за деятельностью ФПГ, стимулирование развития малого бизнеса, лицензирование, квотирование и другие меры ограничения монопольной власти начинают оказывать влияние на активизацию конкуренции.

7. Создание рыночных институтов ускорило процессы развития рыночной инфраструктуры, положительно повлияло на развитие конкуренции.

8. Микроэкономические предпосылки усиления конкуренции связаны с изменениями в рыночном поведении товаропроизводителей и потребителей продукции. В ходе реализации экономических реформ было получено такое большое количество уроков, как нельзя вести бизнес в

условиях активно меняющегося рынка, что участники рынка медленно, но уверенно начали обращаться к приемам и методам работы в условиях конкуренции.

9. Изменение поведения предприятий на рынке. В целом оно характеризуется как уход от пассивного следования за проводимыми (часто бессистемными) экономическими реформами к активным действиям, направленным на выход из тупикового состояния. Причем для различных групп предприятий эти действия носили неодинаковый характер[23].

Таким образом, содержание понятия конкурентных отношений менялось последовательно с усложнением экономических отношений. Дж. Мур в модели «предпринимательских экосистем» проводит аналогии между естественной (экологической) системой и бизнес–средой, которые развиваются через борьбу, сотрудничество и взаимозависимость, где объединяются конкуренция и эволюция («ко-эволюция»). Предложены стратегии поведения фирмы, основанные на поиске и внедрении инноваций.

По мнению А. М. Бранденбургера и Б. Дж. Нейлбаффа, исследование конкуренции предполагает анализ сотрудничества субъектов конкурентных отношений на основе инновационных решений.

По теории Х. Уайта, Н. Флигштейна, Н. Биггарта, В. Радаева, названной экономической социологией (1980-е гг. – начало XXI в.), конкуренция определяется как постоянное соотнесение деловых стратегий, институционально оформленный процесс.

Модель «прорывных инновационных технологий» К. Кристенсена показывает, что на рынке появляются «прорывные технологии», которые радикально изменяют параметры, на основании которых ведется конкуренция. Поражение терпят компании – лидеры, занимающие стабильную позицию и не стремящиеся к изменениям. Только непрерывное внедрение инноваций обеспечивает успех в конкуренции.

В концепции «стратегии голубого океана» (У. Чан Ким, Р. Моборн) говорится об обеспечении успеха компании через создание «голубого океана» – свободного от соперников рыночного пространства – путем формирования абсолютно новых рынков, внедрения инноваций в производство.

[23] Для многих крупных компаний характерно стремление к монополизации, что свидетельствует о желании обезопасить свой бизнес от давления внешней среды. Это стремление естественно в условиях, когда директорат крупных концернов связан с властными структурами. Стратегия выживания для таких предприятий в основном сводится к лоббированию собственных экономических интересов (адресные налоговые льготы, квоты, льготные кредиты, государственные ссуды), к участию в лицензировании с целью оттеснения конкурирующих предприятий с рынка, негласному разделу рынков по территориальному признаку.

Теория «конкурентных преимуществ на основе взаимодействия» (Г. Глур, Э. Ланк, А. Мак Кормак) утверждает, что инновационное развитие, базирующееся на сотрудничестве, является приоритетным источником конкурентных преимуществ в условиях глобализации. Внедрено понятие «сети инновационного взаимодействия» (COINs) как источник инновационных конкурентных преимуществ.

По мнению Ю. Б. Рубина, конкуренция – это система поведения субъектов бизнеса на разных стадиях зрелости компаний – от фазы дебюта до фазы старения. Он отмечает значение подсчета конкурентного риска, конкурентных преимуществ, недостатков и устойчивости конкурентных позиций фирм в российских условиях. По его мнению, с которым можно согласиться, конкуренция – это процесс исполнения субъектами профессионального бизнеса поведенческих процедур, т. е. это системное принуждение предпринимателями друг друга к профессиональному выполнению, а не того, что хотелось бы делать в рамках стремления к экономическому господству и тотальному доминированию над окружением.

Переход к новой форме конкурентных отношений в XX–XXI вв., основанной на интегративном взаимодействии и инновациях, обусловлен:

- глобализацией мирового экономического развития и связанным с ней повышением уровня неопределенности;
- научно-технологическим прогрессом, информационно-технологической революцией;
- интеллектуализацией мирового хозяйства, ростом рынка интеллектуальных услуг и высокотехнологичной продукции.

Подводя итоги, можно сказать, что основная работа ученых направлена на изучение методов, способов конкурентной борьбы, форм конкурентных отношений, а также анализ ее практической роли в формировании стратегии управления предприятиями. Ученые отмечают, что для участия в конкуренции за будущее необходимо не только определять ключевые компетенции, но и создавать программу их развития. С середины 80-х годов XX в. в действие вступает новая индустриальная экономика. Ее представители рассматривают конкурентные отношения как особую форму взаимодействия фирм. Анализ конкурентных отношений в новой индустриальной экономике дается через характеристики разного рода рыночного поведения с учетом стратегических взаимодействий.

На сегодня конкуренция – это не только действенный стимул для снижения издержек, но и важная составляющая экономического роста.

Конкурентная экономика ориентирована на максимально эффективное использование ресурсов, адекватно реагирует на денежное стимулирование и расширение спроса увеличением производства без роста цен. Базовых условий для формирования реальной конкурентной среды три: сокращение избыточного присутствия государства, продуманная антимонопольная политика, поддержка малого и среднего предпринимательства.

Представленная правительством РФ дорожная карта, «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики» в 2014 году, свидетельствует о том, что основными направлениями развития конкуренции должны стать: принятие «четвертого антимонопольного пакета» и поправок в статью 178 УК РФ; сокращение количества мелких расследований и дел; принятие Правил недискриминационного доступа в ряде отраслей; реформирование системы госзаказа для нужд малого и среднего бизнеса; ужесточение норм Федерального закона № 223-ФЗ и формирование лучших и худших практик по нему.

Говоря о значении конкурентоспособности страны, можно привести данные Всемирного экономического форума. Рейтинги конкурентоспособности основаны на комбинации статистических данных и результатов опроса руководителей компаний. На основе методики, разработанной ВЭФ, для каждой из стран рассчитывается интегральный индекс конкурентоспособности, который определяется 12 факторами, приведенными в табл. 24. Значение индекса конкурентоспособности определяет место страны в рейтинге конкурентоспособности. Числовые значения индикаторов находятся в интервале от 1 до 7 баллов.

По данным доклада ВЭФ «Глобальная конкурентоспособность 2013–2014», Российская Федерация получила 4,25 балла (64-е место среди 148 стран мира). Индекс России за год вырос: в 2012 году страна получила 4,20 балла (67-е место среди 144 стран мира).

Индикаторы, определяющие рейтинг конкурентоспособности Российской Федерации в 2012 г. и 2013 г., представлены в табл. 25. Индикаторы свидетельствуют, что по сравнению с 2012 в 2013 году Россия поднялась по большинству позиций: на 12 позиций по таким факторам, как «качество институтов», «эффективность рынка труда» и «конкурентоспособность компаний», на 9 позиций – «развитость финансового рынка», на 8 позиций – «эффективность рынка товаров и услуг», на 7 позиций – «инновационный потенциал», на 5 позиций – «высшее образование и профессиональная подготовка», на 3 позиции – «макроэкономическая

Таблица 24

Рейтинг стран по конкурентоспособности (по отчетам ВЭФ)[24]

Индикаторы, определяющие рейтинг конкурентоспособности	Швейцария	Сингапур	Азербайджан	Россия	Казахстан	Украина	Киргизия
Качество институтов	7	3	59	121	55	137	133
Инфраструктура	6	2	69	45	62	68	122
Макроэкономическая стабильность	11	18	8	19	23	107	113
Здоровье и начальное образование населения	12	2	109	71	97	62	107
Высшее образование и профессиональная подготовка	4	2	87	47	54	43	97
Эффективность рынка товаров и услуг	6	1	71	126	56	124	116
Эффективность рынка труда	2	1	30	72	15	84	96
Развитость финансового рынка	11	2	88	121	103	117	112
Технологический уровень	9	7	50	59	57	94	129
Размер внутреннего рынка	40	34	72	7	54	38	120
Конкурентоспособность компаний	2	17	70	107	94	97	130
Инновационный потенциал	2	9	51	78	84	93	145

Таблица 25

Рейтинги и индексы отдельных стран в отчетах ВЭФ[25]

Страна	Рейтинг 2014–2013 гг. (148 стран)	Индекс 2014–2013 гг.	Рейтинг 2013–2012 гг. (144 страны)	Индекс 2013–2012 гг.	Рейтинг 2012–2011 гг. (142 страны)	Индекс 2012–2011 гг.	Рейтинг 2011–2010 гг. (139 стран)	Индекс 2011–2010 гг.
Швейцария	1	5,67	1	5,72	1	5,74	1	5,63
Сингапур	2	5,61	2	5,67	2	5,63	3	5,48
Азербайджан	39	4,51	46	4,41	55	4,31	57	4,29
Россия	64	4,25	67	4,20	66	4,21	63	4,24
Казахстан	50	4,41	51	4,38	72	4,18	72	4,12
Украина	84	4,05	73	4,14	82	4,00	89	3,90
Киргизия	121	3,57	127	3,44	126	3,45	121	3,49

стабильность» и на 2 позиции – «инфраструктура». Осталось неизменной позиция по фактору «размер внутреннего рынка».

[24] Федеральная антимонопольная служба РФ. Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации.URL: http://www.fas.ru (дата обращения: 15.03.2015).

[25] Там же.

Анализ российской экономики показал, что ее сильными сторонами являются: макроэкономическая стабильность (19-е место), большой внутренний рынок (7-е место), развитая инфраструктура (45-е место) и большое внимание к высшему образованию и профессиональной подготовке (45-е место) (табл. 26). Слабыми сторонами являются: низкое качество экономических институтов (121-е место), недостаточная развитость финансовых рынков (121-е место) и низкая эффективность рынка товаров и услуг (126-е место).

Таблица 26

Значения индикаторов для РФ в различный период[26]

Индикаторы, определяющие рейтинг конкурентоспособности	2012	2013	Изменение за год
Качество институтов	133	121	+12
Инфраструктура	47	45	+2
Макроэкономическая стабильность	22	19	+3
Здоровье и начальное образование населения	65	71	-6
Высшее образование и профессиональная подготовка	52	47	+5
Эффективность рынка товаров и услуг	134	126	+8
Эффективность рынка труда	84	72	+12
Развитость финансового рынка	130	121	+9
Технологический уровень	57	59	-2
Размер внутреннего рынка	7	7	
Конкурентоспособность компаний	119	107	+12
Инновационный потенциал	85	78	+7

Рост количества слияний и поглощений, наблюдаемый в мировой экономике, активная деятельность компаний в направлении выработки единой согласованной и координированной политики на рынке с целью повышения конкурентоспособности и достижения конкурентных преимуществ ставят перед антимонопольными органами всего мира вопрос о выработке совместной политики в области защиты конкуренции. Особенно актуальным он становится в условиях набирающей силу межстрановой интеграции на пространстве СНГ в свете формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации.

[26]Федеральная антимонопольная служба РФ. Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации.

Для успешного решения этих задач необходимо активное сотрудничество российского антимонопольного органа с зарубежными ведомствами и международными организациями, рассматриваемое как инструмент повышения эффективности реализуемой конкурентной политики.

Международное сотрудничество в области защиты конкуренции осуществляется посредством реализации совместных программ и иных мероприятий в указанной области с международными организациями, интеграционными объединениями и зарубежными конкурентными ведомствами, в том числе с государствами – участниками СНГ, как на двусторонней, так и многосторонней основе, в соответствии с международными договорами и законодательством Российской Федерации.

В современных условиях, когда национальные рынки утрачивают свой национальный характер, превращаясь в глобальные рынки, все острее встает вопрос о необходимости углубления взаимодействия антимонопольных органов разных стран в целях выработки согласованных подходов к осуществлению антимонопольного регулирования.

На сегодня состояние конкуренции оценивается с использованием системы определенных показателей (индикаторов). В такой системе показателей выделяются структурные, поведенческие и функциональные признаки наличия конкуренции. К структурным признакам относятся достаточно большое количество покупателей и продавцов и отсутствие искусственных барьеров входа на рынок. Среди поведенческих признаков существенны для развития конкуренции независимость действий хозяйствующих субъектов, отсутствие неэффективных производителей, адекватная информация о рынке, отсутствие дискриминации. В числе функциональных признаков нужно выделить отсутствие сверхприбыли, соответствие товаров требованиям потребителей, инновационное поведение хозяйствующих субъектов.[27]

Изменения в развитии конкурентных отношений в России происходят постоянно, не всегда эти результаты имеют положительный эффект для всей экономики. Однако в России при оценке развития конкурентных отношений есть свои особенности, которые можно выделить на основе онлайн-опроса, проведенного в марте 2014 года Аналитическим центром при Правительстве РФ. Было получено 602 ответа. В опросе приняли участие представители всех сфер экономики. Наиболее активными респондентами оказались сектора услуг и торговли. 80% респондентов

[27] *Рубин Ю. Б.* Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе. 3-е репр. изд. М., 2010. 464 с.

представляют малый бизнес с численностью сотрудников менее 100 чел., 2/3 ответов поступили непосредственно от собственников бизнеса[28].

Возраст бизнеса составляет в большинстве случаев более 5 лет (77% выборки). Практически во всех остальных случаях возраст колеблется в пределах от 1 до 5 лет. Большинство респондентов – самостоятельный российский бизнес (91,7%), целевым рынком для которого является либо региональный рынок (59%), либо российский рынок в целом или несколько субъектов Российской Федерации (37%). Зарубежные рынки, преимущественно рынки дальнего зарубежья, являются целевыми для предприятий химии, нефтехимии и металлургии. На рынок СНГ ориентируются транспортное машиностроение и производители строительных материалов.

Были заданы вопросы предпринимателям с учетом тех трудностей, с которыми сталкивается бизнес на основном целевом рынке. Предприниматели уровень конкуренции оценили достаточно высоко. Наибольшую конкуренцию испытывают компании в пищевой промышленности (84% представителей), торговле, сфере услуг, в том числе финансовых, и текстильном производстве. В этих же секторах респонденты отмечают большое число конкурентов. Наиболее чувствительными к изменению цены оказались сектора торговли и услуг. Сектор металлургии, указавший преимущественно на умеренную конкуренцию на рынке и на ограниченное число конкурентов, отмечает высокую эластичность спроса на его продукцию. Такой результат связан, во-первых, с определенной ориентацией продукции на экспортные рынки, где спрос традиционно более чувствителен к цене, а во-вторых, с общей неблагоприятной конъюнктурой рынка в последнее время.

Доля тех, у кого отсутствуют конкуренты, предельно мала (около 1%). Доля компаний, спрос на товары и услуги которых не эластичен, значима и составляет примерно 24%. Наименьшую конкуренцию и даже ее отсутствие указали респонденты из сектора электроэнергетики и топливной промышленности. Наименее эластичный спрос отмечается в секторе электроэнергетики и топливной промышленности, а также в сфере электроники.

Малый российский бизнес (именно он представлен в выборке) конкурирует внутри страны. На деятельность 65% опрошенных компаний иностранные конкуренты совсем не оказывают влияния или оказывают слабое влияние. Лишь для 30% респондентов иностранные конкуренты

[28]Федеральная антимонопольная служба РФ. Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации. (дата обращения: 15.03.2015).

имеют значение. Как правило, это отечественные компании, ориентированные на экспортные рынки (сектор металлургии). Заметное влияние конкуренции с иностранными компаниями отмечает сектор транспортного машиностроения. Сильное влияние конкуренции с отечественными производителями ощущают представители большинства отраслей (за исключением транспортного машиностроения): 76% респондентов указали на сильную конкуренцию с отечественными компаниями. Ожидаемый результат: предприятия электроэнергетики не испытывают сильного давления как со стороны российских, так и со стороны иностранных конкурентов. В свою очередь, конкуренция с импортной продукцией (а не иностранными конкурентами!) наиболее значима для секторов торговли, сельского хозяйства, пищевого и текстильного производства.

Почти по всем категориям бизнеса за последние 3 года наблюдается увеличение числа конкурентов: более 65% всех респондентов указали на рост числа конкурентов. В целом это свидетельствует о положительных тенденциях на российских рынках. Почти 70% малых предприятий ощутили на себе рост конкуренции.

Следовательно, в малом бизнесе основная конкуренция ведется между отечественными компаниями. Подавляющее большинство респондентов (более 70%), отметивших рост числа конкурентов, полагают, что это произошло по причине появления новых российских участников. В свою очередь, половина тех, кто отметил сокращение количества конкурентов, считает основной причиной этого уход российских компаний с рынка[29].

Появление новых иностранных участников оказало наибольшее влияние на количество конкурентов в металлургии, транспортном машиностроении, химии и нефтехимии, пищевой промышленности и текстильном производстве. Это те сектора экономики, для которых имеет значение конкуренция с импортом в целом и с иностранными компаниями в частности. В открытых вопросах среди причин роста числа российских конкурентов респонденты называли присоединение России к ВТО, появление новых участников рынка из соседних регионов. В числе главных причин сокращения конкурентов более 60% респондентов назвали сокращение количества отечественных конкурентов. Лишь компании в секторе электроэнергетики, финансовом секторе и в секторе машиностроения в качестве таких причин указали сделки слияния и

[29] Федеральная антимонопольная служба РФ. Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации.

поглощения. Среди причин респонденты назвали также снижение прибыльности отрасли, недостаток правового регулирования рынка в России и негативные последствия экономического кризиса и экономических санкций.

В целом в России развитие конкуренции происходит в процессе ее институционализации, по мере которой общество постепенно переживает отход от идеи свободной конкуренции. Пока в России только формируются рыночные институты, правила и стандарты добросовестной конкуренции для всех участников рынка, которые должны базироваться на общественной идее конкуренции для всех.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя краткий итог коллективной работы над проблемой эффективности национальной экономики, необходимо отметить несколько важных, наиболее значимых с точки зрения развития концепции выводов.

Понимание эффективности как положительного итога функционирования хозяйственной системы, количественно измеряемого, проявляющегося в достижении результатов, превышающих затраты на их получение, не позволяет определить вектор динамики развития системы и оценить качество происходящих изменений, что обусловливает необходимость использования многоаспектного подхода в определении эффективности экономики. Данный подход предполагает расширение содержания данной характеристики экономики, включение в область ее анализа оценки перспективного и достигнутого потенциала национальной экономики, что позволит составить представление о будущих возможностях той или иной страны. Рассмотрение использования потенциала экономики показывает, как применены ресурсы, как они превратились в новые объемы производства, дополнительные объемы предложения товаров и услуг, составили основу развития потребностей населения страны. Степень развитости потенциала определяет конкурентоспособность экономики страны. Экономический потенциал увеличивается только при эффективном его использовании. В противном случае происходит потеря этого потенциала в стране.

Кроме того, многоаспектный подход в определении эффективности экономики предполагает дополнение ее оценками социальной эффективности хозяйственной деятельности, что обусловливает введение в научный оборот более широкого анализа целей и средств. Наряду с рыночными критериями применяются социальные критерии оценки эффективности развития национальной экономики. Социальное измерение эффективности включает показатели размеров и структуры доходов

различных групп населения, занятости и безработицы, бедности, социального расслоения, инфляции, обеспеченности граждан социальными услугами.

Специфика производимого продукта и процесса его потребления формирует объективные предпосылки к «многослойному» явлению эффективности производства общественных благ. В ходе исследования была выявлена специфика определения эффективности производства общественных благ. При установлении качества функционирования данного сегмента экономики учитывается как традиционная эффективность (т. е. соизмерение затрат и результатов), так и «эффективность иерархии» (сложившейся иерархии внутренних и внешних отношений и связей государственных структур с частным сектором), структурная эффективность (количественное и качественное соответствие трудовых, материально-технических и информационных элементов системы), эффективность регулирования (результативность государственного управления сферой производства и предоставления общественных благ).

Взаимосвязь экономической и социальной эффективности обусловливает эффективность региональной экономики. С одной стороны, рост эффективности должно обеспечить повышение уровня и качества жизни населения региона, его социальной защищенности. С другой – она должна обеспечить увеличение накоплений, необходимых для обеспечения экономического роста в регионе и в стране, интенсификации производства на основе внедрения современных технических средств.

Одним из важных итогов с точки зрения развития концепции эффективности является постановка проблемы разработки теоретико-методологических основ духовно-нравственного измерения эффективности социально-экономического развития России. Использование анализа духовно-нравственных ценностей обогатит методологию и теорию экономической науки, позволит расширить спектр и углубить проблематику исследований поведения отдельных социальных групп и институционально организованных субъектов в сфере хозяйственных отношений.

Анализируя факторы динамики эффективности функционирования экономики, необходимо отметить особую роль, которую играет в данном процессе система структурных изменений. Структурные изменения могут не только увеличить или снизить эффективность экономической системы, но и в ряде случаев никак не влиять на ее состояние. Относительная нейтральность структурных изменений объясняется взаимным погашением разнонаправленных сдвигов в распределении факторов производства. Создание эффективной структуры национального хозяйства требует такой направленности структурных изменений, чтобы наиболее

полно удовлетворить общественные потребности. Изучение механизма структурных сдвигов помогает находить оптимальные пути и методы их осуществления в целях создания эффективной экономической структуры. Управление организационно-экономическими процессами формирует антикризисный механизм структурных изменений, повышает производительность труда и эффективность экономики в целом.

Особую значимость в повышении эффективности экономики играет ее функциональная структура, которая способствует созданию условий для ускоренного воспроизводства промышленного капитала, процессов модернизации и высокотехнологического роста.

В условиях формирования инновационной модели развития определяющим условием эффективности экономики становится интеграция науки, образования и производства – форма сопряжения интересов различных самостоятельных сфер деятельности через объединение их усилий для совместного достижения с наименьшими затратами времени и ресурсов как собственных целей, так и общего синергетического эффекта.

Вместе с тем данный эффект сопряжен с инновационной и инвестиционной активностью субъектов экономики. Как показал анализ, в России сформировалась псевдоинновационная система, так как нет стимулов к развитию, а макроэкономические показатели маскируют процессы деградации. На российских рынках доминируют режимы конкуренции, не стимулирующие напрямую ни инновационную, ни инвестиционную активность, если их к этому жестко не подталкивает государство или не создает чрезвычайно льготные условия. Данная форма активности имеет конъюнктурный характер, что подчеркивает не циклический характер экономического поведения, а структурный, сотворенный регулятивными органами. Необходимыми условиями развития отношений инвестиционной активности в современной России являются: благоприятная социально-экономическая обстановка в стране, ориентированная на вложение денег в реальное развитие; наличие накоплений у регионов, государства, владельцев капитала; стабильная цена инвестиционных товаров, технологий; активная инновационная среда; минимизация разницы в доходности инвестиций в производство и финансовый сектор. Экономический рост реального производства, мотивация инвесторов на вложение денег в экономику, наличие у субъектов экономики свободных средств и их реструктуризация, инновационные заказы, квалифицированные работники – все это является достаточным условием для развития отношений инвестиционной активности субъектов экономики.

Необходимые и достаточные условия, по сути, являются предпосылками эффективности современной экономики России.

Не менее важным условием эффективности российской экономики является социализация бизнеса, консолидация общества и бизнеса на решение сложных задач. Социальная ответственность должна стать неотъемлемым условием ведения бизнеса, характерной чертой экономики страны и глубоко укоренившимся в сознании людей стандартом поведения.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие 3

Глава 1. Соответствие уровня хозяйствования в России экономическому потенциалу страны 5

Глава 2. Структурная эффективность экономики 23

Глава 3. Формирование эффективной функциональной структуры российской экономики как условие воспроизводства промышленного капитала 48

Глава 4. Эффективность интеграции хозяйствующих субъектов в условиях перехода к инновационной экономике 67

Глава 5. Теоретико-методологические проблемы духовно-нравственного измерения эффективности социально-экономического развития России 86

Глава 6. Теоретические аспекты и современные проблемы эффективности производства и предоставления общественных благ 113

Глава 7. Повышение социальной ответственности бизнеса как условие эффективности развития экономики России 140

Глава 8. Инвестиционная активность бизнеса как феномен экономического развития 156

Глава 9. Поведенческая экономика, мотивация и эффективность принятия решений 171

Глава 10. Эффективность региональной экономики как экономическая категория 187

Глава 11. Импортозамещение как основа достижения эффективности национальной экономики России 205

Глава 12. Эффективность рынка труда: институциональный подход 218

Глава 13. Развитие конкурентных отношений в современной экономике как условие повышения эффективности ее функционирования 229

Заключение 251

Научное издание

Трубицына Тамара Ивановна,
Красильников Олег Юрьевич,
Огурцова Елена Вячеславовна и др.

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ:
УСЛОВИЯ, СТИМУЛЫ, ОГРАНИЧЕНИЯ**

Под редакцией *Е. В. Огурцовой*

Редактор *Е. А. Малютина*
Технический редактор *Т. А. Трубникова*
Корректор *Е. Б. Крылова*
Оригинал-макет подготовил *И. А. Каргин*

Подписано в печать 24.12.2015. Формат $60 \times 84^{1}/_{16}$.
Усл. печ.л. 14.88 (16.0). Тираж 100. Заказ № ***-*.

Издательство Саратовского университета.
410012, Саратов, Астраханская, 83.
Типография Саратовского университета.
410012, Саратов, Б. Казачья, 112А.